

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

---

ДЕВЕТА  
МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ



**Международно Висше Бизнес Училище**  
**International Business School**

**ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА  
ПРЕД СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА**

---

22 – 23 ЮНИ 2012 Г.  
БОЯНА

**МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ**

**БОТЕВГРАД**

**ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА  
ПРЕД СЪВРЕМЕННАТА  
ИКОНОМИКА**

Издателство на МВБУ  
2012 г.

### **Рецензенти:**

проф. д.ик.н. Марин Петров  
проф. д-р Манол Рибов  
проф. д-р Божидар Гьошев  
доц. д-р Теодора Георгиева  
доц. д-р Миланка Славова

© Теодора Георгиева, съставител, 2012

© МВБУ, Ботевград

ISBN 978-954-9432-57-2 (CD)

**INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL**

**BOTEVGRAD**

**CHALLENGES  
IN CONTEMPORARY  
ECONOMY**

**IBS PRESS  
2012**

### **Reviewers:**

Prof. Dr. Marin Petrov

Prof. Dr. Manol Ribov

Prof. Dr. Bojidar Gyoshev

Assoc. Prof. Dr. Teodora Georgieva

Assoc. Prof. Dr. Milanka Slavova

© Teodora Georgieva, Editor, 2012

© IBS, Botevgrad

ISBN 978-954-9432-57-2 (CD)

# СЪДЪРЖАНИЕ

## РАЗДЕЛ I

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ..... | 31 |
|---------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| АЗИМУТИТЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА<br>В ГЛОБАЛНАТА ЕПОХА /Онова, което би трябвало да се направи<br>за възраждане и модернизирание на България след провалената<br>епоха на т.нар. преход/ ..... | 32 |
| проф. дфн.дпн. Петко Ганчев                                                                                                                                                                                  |    |

|                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| СОЦИАЛНО-ЕФЕКТИВНИЯТ РЕЗУЛТАТ: В ТЪРСЕНЕ<br>НА БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, СВОБОДА, СПРАВЕДЛИВОСТ И РАВЕНСТВО..... | 38 |
| проф. д.ик.н. Димитър Канев                                                                            |    |

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| КОНКУРЕНТНИТЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ..... | 56 |
| проф. д-р Румяна Нейкова                          |    |

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ИНФОРМАЦИЯТА КАТО МОЩНО СРЕДСТВО ЗА НАСЪРЧАВАНЕ<br>НА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО..... | 65 |
| доц. д-р Ристе Темяновски                                                                        |    |

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| ТЕНДЕНЦИИ В АДМИНИСТРАТИВНОТО ОБСЛУЖВАНЕ<br>НА МЕСТНИЯ БИЗНЕС ..... | 80 |
| ас. д-р Катя Страхилова                                             |    |

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| НОВИ ПЪТИЩА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЙНОСТТА<br>НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ..... | 86 |
| ас. д-р Веселин Цветков                                                                         |    |

|                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| ПРОБЛЕМИ ПРИ ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТИ<br>В СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ ..... | 107 |
| ас. д-р Катя Страхилова                                       |     |

|                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ИЗПОЛЗВАНЕ НА СПЕЦИАЛИЗИРАН СОФТУЕР<br>ЗА ПОДПОМАГАНЕ РАБОТАТА НА КОНСУЛТАНТИТЕ<br>ПО ВНЕДРЯВАНЕ НА ERP СИСТЕМИ..... | 115 |
| ас. Наталия Футекова                                                                                                 |     |

|                                                                                                                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ИЗСЛЕДВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИТЕ СТРАТЕГИИ ЗА НАВЛИЗАНЕ<br/>НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР НА ВЕРИГИТЕ ЗА МОДЕРНА ТЪРГОВИЯ<br/>(НАНО МАРКЕТИНГ).....</b>                       | <b>124</b> |
| проф. д-р Невяна Кръстева<br>ас. Атанас Георгиев<br>ас. Ирена Младенова                                                                                            |            |
| <b>НОВОТО ПОТРЕБЛЕНИЕ И ВЛИЯНИЕТО МУ ВЪРХУ<br/>МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ .....</b>                                                                                | <b>135</b> |
| ас. д-р Александър Христов                                                                                                                                         |            |
| <b>ОПТИМИЗАЦИЯ НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ В ERP СИСТЕМИТЕ .....</b>                                                                                                         | <b>142</b> |
| ас. Наталия Футекова                                                                                                                                               |            |
| <b>ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА И ПАЗАРНАТА ПРЕФЕКТНОСТ<br/>НА ФОНДОВИЯ ПАЗАР: ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ФОНДОВИТЕ<br/>ПАЗАРИ ОТ РЕГИОНА НА ЗАПАДНИТЕ БАЛКАНИ.....</b> | <b>160</b> |
| гл. ас. Николай Нетов                                                                                                                                              |            |
| <b>ЛИЧНОСТНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ И ПРИЛОЖНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ<br/>АСПЕКТИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ.....</b>                                                       | <b>177</b> |
| проф. д.пс.н. Наталия Александрова                                                                                                                                 |            |
| <b>КОНТРОЛ В РАЗВИТИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ.....</b>                                                                                                          | <b>187</b> |
| доц. д-р Евгений Стоянов                                                                                                                                           |            |
| <b>ПЛАНИРАНЕ НА ЛИЧНИЯ ТРУД НА РЪКОВОДИТЕЛЯ.....</b>                                                                                                               | <b>197</b> |
| Илка Зафирова                                                                                                                                                      |            |
| <b>КОНЦЕПТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ПОДБОРА НА ПЕРСОНАЛ.....</b>                                                                                                          | <b>209</b> |
| гл. ас. д-р Вяра Славянска                                                                                                                                         |            |
| <b>ДВА ПОГЛЕДА ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНОСТ<br/>НА ДЪРЖАВАТА.....</b>                                                                                    | <b>222</b> |
| доц. д-р Людмила Мукова                                                                                                                                            |            |
| <b>ТЕХНОЛОГИЧНИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ ИЗГРАЖДАНЕ НА БАЗИ<br/>ОТ ДАННИ ЗА МЕСТНАТА ВЛАСТ.....</b>                                                                          | <b>239</b> |
| докторант Пламен Милев                                                                                                                                             |            |

|                                                                                                                                                   |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>СЪСТОЯНИЕ И АКТУАЛНОСТ НА БАЗИТЕ ОТ ДАННИ<br/>НА ОБЩИНИТЕ В Р БЪЛГАРИЯ.....</b>                                                                | <b>250</b> |
| докторант Пламен Милев                                                                                                                            |            |
| <b>ДРАМАТИЧНИТЕ ОСОБЕНОСТИ ОТ НАЛОЖЕНИЯ НОВ МИРОГЛЕД<br/>В МАСОВОТО СЪЗНАНИЕ СЛЕД 9.9.1944 Г. ....</b>                                            | <b>259</b> |
| доц. д-р Васил Петков                                                                                                                             |            |
| <b>ОТ ХАГА ДО РОТЕРДАМ (НОВА МЕЖДУНАРОДНОПРАВНА<br/>УРЕДБА НА ДОГОВОРА ЗА МЕЖДУНАРОДЕН ПРЕВОЗ<br/>НА ТОВАРИ/СТОКИ ПО МОРЕ) .....</b>              | <b>274</b> |
| гл. ас. Диана Маринова                                                                                                                            |            |
| <b>ИНСТИТУЦИОНАЛНА ТЕОРИЯ НА ПРАВАТА НА СОБСТВЕНОСТ<br/>(НЯКОИ ИКОНОМИКО-ПРАВНИ АСПЕКТИ).....</b>                                                 | <b>288</b> |
| доц. д-р Людмила Мукова                                                                                                                           |            |
| <b>КОМПЕТЕНТНОТО УПРАВЛЕНИЕ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВО<br/>РАЗВИТИЕ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО .....</b>                                                   | <b>305</b> |
| доц. д-р Полина Балканска                                                                                                                         |            |
| доц. д-р Людмила Чакърова                                                                                                                         |            |
| доц. д-р Силвия Младенова                                                                                                                         |            |
| <b>ЕТИКА И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО .....</b>                                                                                       | <b>315</b> |
| доц. д-р Людмила Чакърова                                                                                                                         |            |
| доц. д-р Силвия Младенова                                                                                                                         |            |
| гл. ас. Ангелина Чешмеджиева                                                                                                                      |            |
| <b>ЕВРОПЕЙСКАТА ПРАКТИКА ЗА ДОКЛАДВАНЕ НА НЕЖЕЛАНИ<br/>ЛЕКАРСТВЕНИ РЕАКЦИИ СРЕД МЕДИЦИНСКИТЕ СПЕЦИАЛИСТИ .....</b>                                | <b>323</b> |
| доц. д-р Татяна Бенишева – Димитрова                                                                                                              |            |
| доц. д-р Добриана Сиджимова                                                                                                                       |            |
| гл. ас. д-р Петя Трендафилова                                                                                                                     |            |
| <b>ДИНАМИКА НА ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОРГАНИЗАЦИЯ<br/>НА БОЛНИЧНОТО ОБСЛУЖВАНЕ НА ГАСТРОЕНТЕРОЛОГИЧНО<br/>ОТДЕЛЕНИЕ В ПЕТА МБАЛ СОФИЯ ЕАД.....</b> | <b>335</b> |
| гл. ас. д-р Румяна Янева                                                                                                                          |            |
| проф. д-р Стефан Гладилев                                                                                                                         |            |
| д-р Васко Кацаров                                                                                                                                 |            |
| д-р Ася Гладилова                                                                                                                                 |            |



|                                                                                                                                                                                                                                                  |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ИЗСЛЕДВАНЕ НА ТОПЛО-ВЛАЖНОСТНИ ПРОЦЕСИ<br/>В КАМЕРА ЗА РАСТЕНИЯ .....</b>                                                                                                                                                                     | <b>345</b> |
| доц. д-р инж. Севдалина Манолова                                                                                                                                                                                                                 |            |
| <b>АНАЛИЗ НА ПРОЦЕСИТЕ В КАМЕРА ЗА РАСТЕНИЯ<br/>ПРИ РАЗЛИЧНИ ОТНОСИТЕЛНИ ВЛАЖНОСТИ НА ВЪЗДУХА.....</b>                                                                                                                                           | <b>352</b> |
| доц. д-р инж. Севдалина Манолова                                                                                                                                                                                                                 |            |
| <b>РАЗДЕЛ II</b>                                                                                                                                                                                                                                 |            |
| <b>ИНОВАЦИИ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>                                                                                                                                                                                       | <b>363</b> |
| <b>ЕВРОПЕЙСКА И НАЦИОНАЛНА ИНОВАЦИОННА ПОЛИТИКА.....</b>                                                                                                                                                                                         | <b>364</b> |
| проф. д.ик.н. Марин Петров                                                                                                                                                                                                                       |            |
| <b>ОТ ИКОНОМИКА НА МАТЕРИАЛНИТЕ РЕСУРСИ<br/>КЪМ ИКОНОМИКА НА ЗНАНИЕТО .....</b>                                                                                                                                                                  | <b>393</b> |
| доц. д-р Цветан Илиев                                                                                                                                                                                                                            |            |
| <b>ОПИТ ЗА ОБЯСНЕНИЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИЯ ЕФЕКТ<br/>ОТ ОТНОСИТЕЛНО ПО-ВИСОКОТО ЗАПЛАЩАНЕ НА ТРУДА<br/>В КАЧЕСТВОТО МУ НА СОЦИАЛНА ИНОВАЦИЯ В УСЛОВИЯТА<br/>НА КОНКУРЕНТЕН ПАЗАР (НА ПРИМЕРА НА РАННИТЕ<br/>СЪЕДИНЕНИ АМЕРИКАНСКИ ЩАТИ).....</b> | <b>405</b> |
| доц. д-р Младен Тонев                                                                                                                                                                                                                            |            |
| <b>ПРОБЛЕМИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА<br/>ВЪВ ФИРМЕНИ ТЕХНОЛОГИЧНИ ИНОВАЦИИ.....</b>                                                                                                                                                             | <b>416</b> |
| доц. д-р Цветан Цветко                                                                                                                                                                                                                           |            |
| <b>МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА АНАЛИЗА НА РЕГИОНАЛНИТЕ<br/>ИНОВАЦИОННИ СИСТЕМИ.....</b>                                                                                                                                                               | <b>432</b> |
| доц. д-р Маргарита Богданова                                                                                                                                                                                                                     |            |
| <b>ИНОВАТИВНИ ТЕХНОЛОГИЧНИ РЕШЕНИЯ В ПУБЛИЧНАТА<br/>АДМИНИСТРАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ<br/>ИЗИСКВАНИЯ .....</b>                                                                                                                           | <b>452</b> |
| гл. ас. д-р Мария Николова                                                                                                                                                                                                                       |            |
| <b>ИДЕЯТА ЗА КРЕАТИВНОСТ: ИЗСЛЕДВАНИЯ И ПАРАДИГМИ .....</b>                                                                                                                                                                                      | <b>465</b> |
| ст. преподавател д-р Румяна Панкова                                                                                                                                                                                                              |            |

|                                                                                                                                                                      |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ТЕОРИЯТА ЗА ПЕРСОНАЛНАТА КРЕАТИВНОСТ.....</b>                                                                                                                     | <b>478</b> |
| ст. преподавател д-р Румяна Панкова                                                                                                                                  |            |
| <b>ВЪЗМОЖНОСТИ НА ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ НА ЕС В БЪЛГАРИЯ<br/>ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ВРЪЗКАТА “НАУКА-БИЗНЕС” ЗА ИЗГРАЖДАНЕ<br/>НА ИКОНОМИКА, ОСНОВАНА НА ЗНАНИЕТО.....</b> | <b>486</b> |
| ас. Екатерина Арабска                                                                                                                                                |            |
| <b>СЪВЪРШЕНСТВОТО В НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ:<br/>НОВИ ЗНАНИЯ ПРОМЕНЯТ МОДЕЛИТЕ.....</b>                                                                                 | <b>511</b> |
| гл. ас. д-р Стела Балтова                                                                                                                                            |            |
| <b>РАЗДЕЛ III</b>                                                                                                                                                    |            |
| <b>ТУРИЗЪМ.....</b>                                                                                                                                                  | <b>526</b> |
| <b>ТУРИСТИЧЕСКИ КЛЪСТЕР ДОЛИНА НА ТРАКИЙСКИТЕ ЦАРЕ<br/>И НА РОЗИТЕ – РЕСУРСИ И АТРАКЦИИ.....</b>                                                                     | <b>527</b> |
| проф. д-гн Мария Воденска                                                                                                                                            |            |
| <b>ХИБРИДЕН КУЛТУРЕН ТУРИЗЪМ В ГРАДСКА ИСТОРИЧЕСКА СРЕДА .....</b>                                                                                                   | <b>548</b> |
| Румен Драганов                                                                                                                                                       |            |
| <b>ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА АЛТЕРНАТИВНИТЕ ФОРМИ<br/>НА ТУРИЗЪМ В ИЗТОЧНИТЕ РОДОПИ.....</b>                                                                        | <b>562</b> |
| доц. д-р Любен Христов                                                                                                                                               |            |
| <b>ФОРМИРАНЕ НА ИМИДЖ И ПРОФИЛИРАНЕ<br/>В КУЛТУРНИЯ ТУРИЗЪМ .....</b>                                                                                                | <b>569</b> |
| гл. ас. д-р Елена Александрова                                                                                                                                       |            |
| <b>ПРОБЛЕМИ В ТУРИСТИЧЕСКАТА ИНДУСТРИЯ<br/>И НАСОКИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ.....</b>                                                                                         | <b>585</b> |
| доц. д-р Пенка Горанова                                                                                                                                              |            |
| <b>ТЕХНИКИ НА АНТИКРИЗИСНОТО УПРАВЛЕНИЕ<br/>НА ТУРИСТИЧЕСКОТО ПРЕДПРИЯТИЕ ВЪВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ<br/>С КРЕДИТОРИТЕ .....</b>                                             | <b>597</b> |
| доц. д-р Галина Рашкова                                                                                                                                              |            |
| <b>ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ТУРИСТИЧЕСКО ТЪРСЕНЕ.....</b>                                                                                                                      | <b>604</b> |
| ас. Иванка Шопова                                                                                                                                                    |            |

|                                                                                                                                                                     |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ИНТЕРНЕТ – НОВА ПЕРСПЕКТИВА В РЕКЛАМАТА НА ТУРИЗМА.....</b>                                                                                                      | <b>619</b> |
| доц. д-р Стефан Стефанов                                                                                                                                            |            |
| <b>SPA ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ – ФИЛОСОФИЯ И СЪСТОЯНИЕ .....</b>                                                                                                         | <b>631</b> |
| проф. д-р Серафим Петров                                                                                                                                            |            |
| доц. д.ик.н. Атанас Близнаков                                                                                                                                       |            |
| доц. д-р Ангел Георгиев                                                                                                                                             |            |
| <b>СЪХРАНЯВАНЕ НА КУЛТУРНОТО И АРХИТЕКТУРНО<br/>НАСЛЕДСТВО ЧРЕЗ ПРЕВРЪЩАНЕТО МУ В УСТОЙЧИВ<br/>ТУРИСТИЧЕСКИ ПРОДУКТ.....</b>                                        | <b>641</b> |
| Вергиния Стоянова                                                                                                                                                   |            |
| ас. Стефан Симеонов                                                                                                                                                 |            |
| <b>ПОТЕНЦИАЛ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ПРОБЛЕМИТЕ<br/>В СЪВРЕМЕННОТО РАЗВИТИЕ НА РЕСТОРАНТЪОРСТВОТО<br/>ЧРЕЗ ВНЕДРЯВАНЕ НА МОДЕЛ ЗА УПРАВЛЕНИЕ<br/>ЧРЕЗ РЕЗУЛТАТИ.....</b> | <b>648</b> |
| докторант Марина Каменова – Тимарева                                                                                                                                |            |
| <b>ЕЛЕКТРОННИ КАНАЛИ ЗА ДОСТАВКА НА УСЛУГИ КАЗУС:<br/>ХОТЕЛИЕРСКАТА ИНДУСТРИЯ В АЛБАНИЯ.....</b>                                                                    | <b>659</b> |
| д-р Матича Нене                                                                                                                                                     |            |
| Герта Фундо                                                                                                                                                         |            |
| <b>АНАЛИЗ НА ТУРИСТИЧЕСКИЯ ПАЗАР НА ВЕЛИКОБРИТАНИЯ.....</b>                                                                                                         | <b>669</b> |
| гл. ас. Милена Стоянова                                                                                                                                             |            |
| ас. Стефка Христова                                                                                                                                                 |            |
| <b>УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА<br/>В ПРИРОДЕН ПАРК “ВИТОША” .....</b>                                                                                             | <b>679</b> |
| д-р Десислава Алексова                                                                                                                                              |            |
| <b>МАРКЕТИНГОВА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ<br/>НА ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ.....</b>                                                                                 | <b>699</b> |
| гл. ас. Живка Тананеева                                                                                                                                             |            |
| <b>ЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ТУРИЗМА .....</b>                                                                                                             | <b>710</b> |
| гл. ас. д-р Соня Стефанова                                                                                                                                          |            |
| <b>КЪМПИНГ ТУРИЗМЪТ В ЕВРОПА И В БЪЛГАРИЯ.....</b>                                                                                                                  | <b>719</b> |
| гл. ас. д-р Красимир Левков                                                                                                                                         |            |

|                                                                                                                                                                                   |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>КЪМПИНГ ТУРИЗМЪТ В БЪЛГАРИЯ – СЪВРЕМЕННО СЪСТОЯНИЕ<br/>И ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ .....</b>                                                                                       | <b>727</b> |
| гл. ас. д-р Красимир Левков                                                                                                                                                       |            |
| <b>НЯКОИ ВЪПРОСИ ЗА БИЗНЕСА В ТУРИЗМА .....</b>                                                                                                                                   | <b>740</b> |
| ас. Стефка Тимарева                                                                                                                                                               |            |
| <b>ПРОУЧВАНЕ НИВОТО НА ГОТОВНОСТ В НЯКОИ ТУРИСТИЧЕСКИ<br/>ОБЕКТИ ПО СЕВЕРНОТО ЧЕРНОМОРИЕ ЗА ПРЕДЛАГАНЕ<br/>НА СПОРТНАТА АНИМАЦИЯ КАТО ВЪЗМОЖНОСТ<br/>ЗА ПЪЛНОЦЕНЕН ОТДИХ.....</b> | <b>749</b> |
| доц. дпн Златко Златев                                                                                                                                                            |            |
| доц. д-р Огнян Къчев                                                                                                                                                              |            |
| <b>ДЕТЕРМИНАТИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА Е-ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ. ....</b>                                                                                                                    | <b>754</b> |
| доц. д-р Соня Милева-Божанова                                                                                                                                                     |            |
| <b>ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ И ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ –<br/>ПРЕДИМСТВА В ТУРИСТИЧЕСКАТА ИНДУСТРИЯ<br/>НА РЕГИОН КОРКА.....</b>                                                         | <b>769</b> |
| д-р Теодора Теодори                                                                                                                                                               |            |
| ас. Елейна Киричи                                                                                                                                                                 |            |
| <b>ДИГИТАЛЕН КОМУНИКАЦИОНЕН МИКС В ХОТЕЛИЕРСТВОТО.....</b>                                                                                                                        | <b>780</b> |
| магистър Константин Занков                                                                                                                                                        |            |
| <br><b>РАЗДЕЛ IV</b>                                                                                                                                                              |            |
| <b>ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНИ ПРОБЛЕМИ<br/>НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ.....</b>                                                                                                               | <b>797</b> |
| <b>БАЗЕЛСКИТЕ ПРЕПОРЪКИ – СЪЩНОСТ И ПРИНЦИПИ.<br/>БАЗЕЛ II и БАЗЕЛ III .....</b>                                                                                                  | <b>798</b> |
| проф. д-р Серафим Петров                                                                                                                                                          |            |
| Снежана Велева-Стефанова                                                                                                                                                          |            |
| <b>СЧЕТОВОДНИ И АНАЛИТИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА БЪЛГАРСКИЯ<br/>БИЗНЕС В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ .....</b>                                                                                     | <b>808</b> |
| доц. д-р Росица Иванова                                                                                                                                                           |            |

|                                                                                                                                |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ПРОБЛЕМИТЕ НА ДВОЙНОТО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ<br/>В РАМКИТЕ НА ЕДИННИЯ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР –<br/>СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ.....</b>       | <b>829</b> |
| доц. д-р Любка Ценова                                                                                                          |            |
| <b>БАНКОВОТО ДЕЛО В БЪЛГАРИЯ И ГЕРМАНИЯ –<br/>РАЗВИТИЕ, АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ.....</b>                                            | <b>839</b> |
| д-р Невяна Петрова-Бергер                                                                                                      |            |
| <b>СЪВРЕМЕННАТА КОРПОРАЦИЯ И ЧАСТНАТА СОБСТВЕНОСТ –<br/>80 ГОДИНИ ПО-КЪСНО .....</b>                                           | <b>845</b> |
| доц. д-р Мирослав Неделчев                                                                                                     |            |
| <b>СТРАТЕГИЯТА В СЧЕТОВОДНАТА ПОЛИТИКА .....</b>                                                                               | <b>854</b> |
| гл.ас. д-р Валентина Станева                                                                                                   |            |
| <b>СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА – НОВИ МОМЕНТИ<br/>И СЪДЪРЖАТЕЛНИ АСПЕКТИ .....</b>                                                     | <b>863</b> |
| докторант Даниела Георгиева                                                                                                    |            |
| <b>РЕЛАЦИЯТА “ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ – ФИНАНСОВИ<br/>ОТЧЕТИ – ДОВЕРИЕ”: ЗАЛОГ ЗА ПРОСПЕРИТЕТА<br/>НА СЧЕТОВОДНАТА ОТЧЕТНОСТ .....</b> | <b>877</b> |
| докторант Борислав Боянов                                                                                                      |            |
| <b>ПРОБЛЕМИ НА СЧЕТОВОДСТВОТО И ОДИТА В АЛБАНИЯ.....</b>                                                                       | <b>889</b> |
| д-р Алкета Пашоли (Жеку)                                                                                                       |            |
| <b>ХАРМОНИЗАЦИЯ НА СЧЕТОВОДСТВОТО В УСЛОВИЯТА<br/>НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ.....</b>                                                     | <b>902</b> |
| д-р Радка Абаджиева                                                                                                            |            |
| <b>АМОРТИЗАЦИОННА ПОЛИТИКА И НЕЙНОТО ОТРАЖЕНИЕ<br/>ВЪРХУ ИНОВАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ НА МИКРОРАВНИЩЕ.....</b>                        | <b>910</b> |
| докторант Ива Тодорова                                                                                                         |            |
| <b>СПЕСТЯВАНЕ – ИНВЕСТИЦИИ – РАЗВИТИЕ .....</b>                                                                                | <b>920</b> |
| доц. д-р Янка Димитрова                                                                                                        |            |

|                                                                                                                                                                               |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ПРОБЛЕМИ С ВЪВЕЖДАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИ<br/>СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ<br/>И МЕЖДУНАРОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ОДИТ .....</b>                                                 | <b>926</b>  |
| доц. д-р Янка Димитрова                                                                                                                                                       |             |
| <b>РОЛЯ НА СИСТЕМАТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ<br/>НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ РАЗХОДИ И СЪВРЕМЕННИТЕ<br/>СТАНДАРТИ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ<br/>ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ.....</b> | <b>933</b>  |
| докторант Николай Диков                                                                                                                                                       |             |
| <b>ОЦЕНКА НА ТЕКУЩАТА КАПИТАЛОВА СТРУКТУРА.....</b>                                                                                                                           | <b>940</b>  |
| доц. д-р Александър Костадиновски<br>ас. Благица Йованова                                                                                                                     |             |
| <b>ФИНАНСОВИЯТ ОТЧЕТ КАТО “ВИЗИТНА КАРТИЧКА”<br/>НА БИЗНЕСА.....</b>                                                                                                          | <b>950</b>  |
| ас. Благица Йованова<br>доц. д-р Оливера Горгиева-Трайковска                                                                                                                  |             |
| <b>КАЧЕСТВО НА ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ<br/>И ЕФЕКТИВНОСТ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ.....</b>                                                                                               | <b>963</b>  |
| доц. д-р Оливера Горгиева-Трайковска<br>доц. д-р Александър Костадиновски                                                                                                     |             |
| <b>ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА<br/>В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРАНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ.....</b>                                                                                            | <b>977</b>  |
| ас. Евелина Парашкевова                                                                                                                                                       |             |
| <b>ЗА МОТИВАЦИЯТА НА ИНВЕНТАРИЗАТОРИТЕ.....</b>                                                                                                                               | <b>996</b>  |
| доц. д-р Венцислав Минков                                                                                                                                                     |             |
| <b>АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВАТА СТАБИЛНОСТ И РИСКА<br/>ОТ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ(БАНКРУТ) НА ПРЕДРИЯТИЕТО<br/>ПО ДАННИ ОТ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ.....</b>                                       | <b>1004</b> |
| доц. д-р Марко Тимчев                                                                                                                                                         |             |
| <b>АНАЛИЗ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ЛЕКАРСТВА, ЗАПЛАЩАНИ<br/>ОТ НЗОК ЗА ПЕРИОДА 2000 – 2011 г.....</b>                                                                                  | <b>1026</b> |
| доц. д-р Татяна Бенишева – Димитрова<br>гл. ас. д-р Петя Трендафилова<br>доц. д-р Добриана Сиджимова                                                                          |             |

|                                                                                        |             |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ИКОНОМИКО-ПРАВЕН АСПЕКТ НА СЪБАРЯНЕТО<br/>НА МНОГОКВАРТИРНИ ЖИЛИЩНИ СГРАДИ.....</b> | <b>1038</b> |
| докторант Светлана Рыбакова                                                            |             |

|                                                                         |             |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>РАЗДЕЛ V</b>                                                         |             |
| <b>КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ<br/>НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ .....</b> | <b>1049</b> |

|                                                                           |             |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>В ТЪРСЕНЕ НА РЕШЕНИЕ ЗА РЕФОРМАТА<br/>ВЪВ ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ.....</b> | <b>1050</b> |
| проф. д-р Манол Рибов                                                     |             |

|                                                                                  |             |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ФАКТОРИ ЗА КАЧЕСТВОТО НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ<br/>В КОНКУРЕНТНА СРЕДА.....</b> | <b>1064</b> |
| проф. д-н Христо Христов                                                         |             |
| доц. д-р Мария Христова                                                          |             |

|                                                                                                                         |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ЗА ПРЕПОДАВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ ЗНАНИЯ<br/>И НЕЩО ДРУГО: ТЕОРИЯ, КОЯТО КАЗВА ВСИЧКО,<br/>ЗНАЧИ НЕ КАЗВА НИЩО.....</b> | <b>1079</b> |
| проф. д-ик. н. Пеню Михайлов                                                                                            |             |

|                                                                                                                   |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ОЧАКВАНИЯ И РЕАЛНОСТИ В ОБУЧЕНИЕТО НА СТУДЕНТИТЕ<br/>ОТ ШУМЕНСКИ УНИВЕРСИТЕТ “ЕПИСКОП К. ПРЕСЛАВСКИ” .....</b> | <b>1094</b> |
| доц. д-р Корнелия Цонева                                                                                          |             |

|                                                           |             |
|-----------------------------------------------------------|-------------|
| <b>СТРУКТУРНИ ЗАВИСИМОСТИ НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ.....</b> | <b>1113</b> |
| доц. д-р Евгения Пенкова                                  |             |

|                                                                                                                        |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>СЪВРЕМЕННИ ПОДХОДИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ГЛОБАЛНА<br/>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ВИСШЕТО<br/>ЕВРОПЕЙСКО ОБРАЗОВАНИЕ.....</b> | <b>1127</b> |
| доц. д-р Жасмин Павлова                                                                                                |             |

|                                                                                                        |             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ<br/>В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА .....</b> | <b>1134</b> |
| д-р Красимира Маркова                                                                                  |             |

|                                                                                                                                                |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ<br/>ВЪВ ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ: ОБЩА РАМКА.....</b>                                                          | <b>1140</b> |
| доц. д-р Деница Горчилова-Атанасова                                                                                                            |             |
| доц. д-р Александър Вълков                                                                                                                     |             |
| <b>ОБУЧЕНИЕ В ДУХА НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ.....</b>                                                                                            | <b>1157</b> |
| доц. д-р Силвия Младенова                                                                                                                      |             |
| доц. д-р Людмила Чакърова                                                                                                                      |             |
| гл. ас. Ангелина Чешмеджиева                                                                                                                   |             |
| <b>“ЗА” ИЛИ “ПРОТИВ” COPY-PASTE КУЛТУРАТА .....</b>                                                                                            | <b>1163</b> |
| гл.ас. д-р Станислав Марков Марков                                                                                                             |             |
| <b>НОВИ И ИНОВАТИВНИ ФОРМИ И ПОЛИТИКИ ЗА УЧЕНЕ<br/>ПРЕЗ ЦЕЛИЯ ЖИВОТ И ЗА ПОСТИГАНЕ НА ИНТЕЛИГЕНТЕН<br/>И УСТОЙЧИВ ИНДУСТРИАЛЕН РАСТЕЖ.....</b> | <b>1170</b> |
| преподавател Емилия Маркова                                                                                                                    |             |
| <b>ПРИДОБИТЕ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОЦЕСА НА ОБУЧЕНИЕ.....</b>                                                                                        | <b>1175</b> |
| доц. д-р Лалка Борисова                                                                                                                        |             |
| <b>ОБУЧЕНИЕТО В ПОСТИНДУСТРИАЛНОТО ОБЩЕСТВО .....</b>                                                                                          | <b>1181</b> |
| д-р Анета Маркова                                                                                                                              |             |
| <b>ОБУЧЕНИЕТО В СПЕЦИАЛНОСТ ИКОНОМИКА НА ШУМЕНСКИ<br/>УНИВЕРСИТЕТ ОТ ПОЗИЦИИТЕ НА СТУДЕНТА.....</b>                                            | <b>1186</b> |
| доц. д-р Корнелия Цонева                                                                                                                       |             |
| <b>АНАЛИЗ НА МЕТОДИКАТА ЗА РАЗРАБОТКА И ЗАЩИТА<br/>НА МАГИСТЪРСКА ТЕЗА В ЮРИДИЧЕСКИЯ ФАКУЛТЕТ<br/>НА ВСУ “ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР” .....</b>         | <b>1207</b> |
| доц. д-р Тодор Тодоров                                                                                                                         |             |
| доц. д-р Евгени Гавраилов                                                                                                                      |             |
| <b>АКТИВНИ МЕТОДИ ЗА ОБУЧЕНИЕ ПО “ФИНАНСОВО-СТОПАНСКИ<br/>АНАЛИЗ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО” В СИСТЕМАТА<br/>НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ .....</b> | <b>1216</b> |
| доц. д-р Марко Тимчев                                                                                                                          |             |
| <b>ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ И ПОДОБРЯВАНЕ<br/>НА КАЧЕСТВОТО НА МОРСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ .....</b>                                                   | <b>1223</b> |
| гл. ас. д-р Валентина Грънчарова                                                                                                               |             |



|                                                                                                                               |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ КАЧЕСТВОТО<br/>И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БАКАЛАВЪРСКИТЕ<br/>ПРОГРАМИ ПО СЧЕТОВОДСТВО .....</b> | <b>1237</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|

доц. д-р Станислава Георгиева

|                                                                         |             |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>УЧЕБНА ТЕХНОЛОГИЯ ЗА ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЕ<br/>ПО АНГЛИЙСКИ ЕЗИК .....</b> | <b>1248</b> |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|

доц. д-р Тодор Шопов

ас. Росица Иванова

ас. Геновева Атанасова

ас. Ирен Ненова

гл. ас. д-р Екатерина Софрониева

|                                                                              |             |
|------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>НЕОБХОДИМОСТ ОТ ОБУЧЕНИЕТО ПО ИКОНОМИКА<br/>НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО .....</b> | <b>1267</b> |
|------------------------------------------------------------------------------|-------------|

гл. ас. д-р Цветелина Петрова-Готова

|                                                                               |             |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ПРОФЕСИОНАЛНАТА КОМПЕТЕНТНОСТ НА СПЕЦИАЛИСТА<br/>ПО ОБЩА МЕДИЦИНА.....</b> | <b>1273</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------|

гл. ас. д-р Ралица Златанова-Великова

д-р Стефан Великов

Лъчезар Иванов

Добринка Лалева

|                                                    |             |
|----------------------------------------------------|-------------|
| <b>МЕТОДИ ЗА ИНДИВИДУАЛНА СОЦИАЛНА РАБОТА.....</b> | <b>1279</b> |
|----------------------------------------------------|-------------|

гл. ас. д-р Пламен Иванов

|                                                                                                                         |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>АНАЛИЗ НА ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДИДАКТИЧЕСКИ<br/>ТЕСТОВЕ КАТО СРЕДСТВО ЗА ОБУЧЕНИЕ<br/>В МЕДИЦИНСКИ КОЛЕЖ – СОФИЯ.....</b> | <b>1287</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|

д-р Стефан Великов

гл. ас. д-р Ралица Златанова-Великова

доц. д-р Вихрен Петков

|                                                                                                    |             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>КАЧЕСТВОТО НА ОБУЧЕНИЕ ПО ИКОНОМИКА<br/>НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА СТУДЕНТИТЕ.....</b> | <b>1295</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|

доц. д-р Тихомира Златанова

д-р Ася Гладилова

**ПРАКТИЧЕСКИТЕ УПРАЖНЕНИЯ ПО АНАТОМИЯ В КОНТЕКСТА  
НА ФОРМИРАНЕ НА МЕДИЦИНСКИ ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ ..... 1301**

гл. ас. д-р Румяна Давидова

д-р Стилянка Йочкова

д-р Петя Мушатова

ас. Саша Йотова

**ОБУЧЕНИЕТО НА МЕДИЦИНСКИТЕ СЕСТРИ КАТО ГАРАНЦИЯ  
ЗА КАЧЕСТВО НА ТЯХНАТА ДЕЙНОСТ..... 1309**

ас. Павлинка Добрилова

доц. д-р Тихомира Златанова

**ДЕМОНСТРАТОРИТЕ ПО АНАТОМИЯ – ПРАКТИЧЕН ИНТЕРЕС  
ИЛИ РАЦИОНАЛЕН КОНКУРЕНТЕН ПЪТ ЗА БЪДЕЩАТА  
РЕАЛИЗАЦИЯ НА ЕДИН МЕДИК ..... 1319**

гл.ас. д-р Румяна Давидова

д-р Стилянка Йочкова

д-р Петя Мушатова

ас. Саша Йотова

**ЕТНОЦЕНТИЗЪМ И ПРОБЛЕМИ НА СОЦИАЛНАТА  
ПОДДРЪЖКА НА НУЖДАЕЩИТЕ СЕ ..... 1325**

гл.ас. д-р Пламен Иванов

**БЪЛГАРСКО ОНКОЛОГИЧНО СЕСТРИНСКО ДРУЖЕСТВО ..... 1344**

Даниела Симова



# CONTENTS

## SECTION I

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BUSINESS MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....</b> | <b>31</b> |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|

|                                                                             |           |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>THE AZIMUTHS OF BULGARIAN ECONOMIC POLICY<br/>IN THE GLOBAL AGE.....</b> | <b>32</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|

Petko Ganchev

|                                                                                                    |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>SOCIALLY EFFICIENT OUTCOME: IN SEARCH OF PROSPERITY,<br/>FREEDOM, JUSTICE AND EQUALITY.....</b> | <b>38</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|

Dimitar Kanev

|                                                       |           |
|-------------------------------------------------------|-----------|
| <b>COMPETITIVE DIMENSIONS OF HUMAN RESOURCES.....</b> | <b>56</b> |
|-------------------------------------------------------|-----------|

Rumiana Neykova

|                                                                                            |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>INFORMATION AS POWER FOR ENCOURAGING<br/>NEW OPPORTUNITIES IN ENTREPRENEURSHIP.....</b> | <b>65</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|

Riste Temjanovski

|                                                                      |           |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>TRENDS IN ADMINISTRATIVE SERVICES TO THE LOCAL BUSINESS .....</b> | <b>80</b> |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|

Katia Strahilova

|                                                                                                       |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>NEW OPPORTUNITIES FOR INTERNATIONALIZATION<br/>OF SMALL AND MEDIUM BULGARIAN ENTERPRISES .....</b> | <b>86</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|

Veselin Tsvetkov

|                                                              |            |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| <b>PROBLEMS IN IMPLEMENTING PROJECTS IN RURAL AREAS.....</b> | <b>107</b> |
|--------------------------------------------------------------|------------|

Katia Strahilova

|                                                                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>USE OF SPECIALIZED SOFTWARE TO ASSIST THE WORK<br/>OF CONSULTANTS IN THE INSTALLATION OF ERP SYSTEMS.....</b> | <b>115</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|

Natalia Futekova

|                                                                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>RESEARCH OF MARKETING STRATEGIES FOR BULGARIAN<br/>MARKET ENTRY FOR MODERNSTORE CHAINS (NANOMARKETING).....</b> | <b>124</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|

Neviana Krasteva

Atanas Georgiev

Irena Mladenova

|                                                                                                                     |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>THE NEW CONSUMPTION AND ITS INFLUENCE<br/>ON MARKETING COMMUNICATIONS .....</b>                                  | <b>135</b> |
| Aleksandar Hristov                                                                                                  |            |
| <b>OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES IN ERP SYSTEMS .....</b>                                                      | <b>142</b> |
| Natalia Futekova                                                                                                    |            |
| <b>GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND STOCK MARKET EFFICIENCY:<br/>EMPIRICAL EVIDENCE FROM WEST BALKAN COUNTRIES .....</b> | <b>160</b> |
| Nikolay Netov                                                                                                       |            |
| <b>PERSONAL PSYCHOLOGICAL AND APPLIED PSYCHOLOGICAL<br/>ASPECTS IN THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT .....</b>          | <b>177</b> |
| Nathalia Alexandrova                                                                                                |            |
| <b>CONTROL IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL MODELS .....</b>                                                    | <b>187</b> |
| Evgeniy Stojanov                                                                                                    |            |
| <b>PLANNING MANAGERS' WORK .....</b>                                                                                | <b>197</b> |
| Ika Zafirova                                                                                                        |            |
| <b>CONCEPTUAL PROBLEMS WITH THE PERSONNEL SELECTION .....</b>                                                       | <b>209</b> |
| Viara Slavianska                                                                                                    |            |
| <b>TWO PERSPECTIVES ON THE ECONOMIC<br/>INSTITUTIONALIZATION OF THE STATE .....</b>                                 | <b>222</b> |
| Lyudmila Mukova                                                                                                     |            |
| <b>TECHNOLOGICAL CHARACTERISTICS IN BUILDING<br/>DATABASES FOR LOCAL GOVERNMENT .....</b>                           | <b>239</b> |
| Plamen Milev                                                                                                        |            |
| <b>STATUS AND RELEVANCE OF THE DATABASES<br/>OF THE MUNICIPALITIES IN BULGARIA .....</b>                            | <b>250</b> |
| Plamen Milev                                                                                                        |            |
| <b>THE DRAMATIC RESULTS OF THE NEW IDEOLOGY<br/>INTRUDED IN MASS THINKING AFTER 9.9.1944 .....</b>                  | <b>259</b> |
| Vasil Petkov                                                                                                        |            |

|                                                                                                                                                               |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>FROM THE HAAG TO ROTTERDAM (NEW INTERNATIONAL<br/>LAW LEGISLATION OF THE CONTRACT OF INTERNATIONAL<br/>TRANSPORT OF GOODS HOLLY OR PARTLY BY SEA).....</b> | <b>274</b> |
| Diana Marinova                                                                                                                                                |            |
| <b>INSTITUTIONAL THEORY OF PROPERTY RIGHTS<br/>(SOME ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS) .....</b>                                                                    | <b>288</b> |
| Lyudmila Mukova                                                                                                                                               |            |
| <b>COMPETENT MANAGEMENT AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE<br/>DEVELOPMENT OF THE HEALTH CARE.....</b>                                                               | <b>305</b> |
| Polina Balkanska<br>Ludmila Chakarova<br>Silvia Mladenova                                                                                                     |            |
| <b>ETHIC AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HEALTHCARE.....</b>                                                                                                   | <b>315</b> |
| Lyudmila Chakarova<br>Silviya Mladenova<br>Angelina Cheshmedgieva                                                                                             |            |
| <b>EUROPEAN PRACTICE FOR REPORTING OF ADVERSE EVENTS<br/>AMONG MEDICAL PROFESSIONALS .....</b>                                                                | <b>323</b> |
| Tatyana Benisheva – Dimitrova<br>Dobriana Sidjimova<br>Petya Trendafilova                                                                                     |            |
| <b>DYNAMICS OF BASIC INDICATORS FOR ORGANIZATION<br/>OF HOSPITAL SERVICES IN GASTROENTEROLOGICAL<br/>WARD AT FIFTH MHAT SOFIA EAD.....</b>                    | <b>335</b> |
| Rumyana Yaneva<br>Stefan Gladilov<br>Vasko Katzarov<br>Asya Gladilova                                                                                         |            |
| <b>RECEARCH OF WARM – HUMIDITY PROCESSES<br/>IN PLANT CHAMBER .....</b>                                                                                       | <b>345</b> |
| Sevdalina Manolova                                                                                                                                            |            |
| <b>ANALYSIS OF THE PROCESSES IN PLANT CHAMBER<br/>IN RELATIVE HUMIDITY OF THE AIR.....</b>                                                                    | <b>352</b> |
| Sevdalina Manolova                                                                                                                                            |            |

|                                                                     |            |
|---------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>SECTION II</b>                                                   |            |
| <b>INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP IN THE EUROPEAN UNION.....</b>   | <b>363</b> |
| <b>EUROPEAN AND NATIONAL INNOVATION POLICY.....</b>                 | <b>364</b> |
| Marin Petrov                                                        |            |
| <b>FROM MATERIAL RESOURCES ECONOMY</b>                              |            |
| <b>TO KNOWLEDGE ECONOMY.....</b>                                    | <b>393</b> |
| Tsvetan Iliev                                                       |            |
| <b>AN ATTEMPT IN EXPLANATION OF THE MACROECONOMIC</b>               |            |
| <b>EFFECT FROM RELATIVELY MORE HIGHLY PAYMENT</b>                   |            |
| <b>OF THE LABOR AS SOCIAL INNOVATION IN COMPETITION</b>             |            |
| <b>MARKET CONDITIONS (AN EXAMPLE OF THE EARLY</b>                   |            |
| <b>UNITED STATES OF AMERICA) .....</b>                              | <b>405</b> |
| Mladen Tonev                                                        |            |
| <b>ISSUES IN RISK MANAGEMENT IN ENTERPRISE</b>                      |            |
| <b>TECHNOLOGY INNOVATIONS .....</b>                                 | <b>416</b> |
| Tsvetan Tsvetkov                                                    |            |
| <b>ANALYSIS OF REGIONAL INNOVATION SYSYSTEMS –</b>                  |            |
| <b>METHODICAL ISSUES .....</b>                                      | <b>432</b> |
| Margarita Bogdanova                                                 |            |
| <b>INNOVATIVE TECHNOLOGICAL SOLUTIONS IN PUBLIC</b>                 |            |
| <b>ADMINISTRATION IN THE CONTEXT OF EUROPEAN REQUIREMENTS .....</b> | <b>452</b> |
| Maria Nikolova                                                      |            |
| <b>THE IDEA OF CREATIVITY: RESEARCHES AND PARADIGMS .....</b>       | <b>465</b> |
| Rumiana Pankova                                                     |            |
| <b>PERSONAL CREATIVITY THEORY .....</b>                             | <b>478</b> |
| Rumiana Pankova                                                     |            |
| <b>THE EU OPERATIONAL PROGRAMS OPPORTUNITIES</b>                    |            |
| <b>IN BULGARIA FOR IMPROVEMENT OF RELATIONSHIP</b>                  |            |
| <b>BETWEEN SCIENCE AND BUSINESS AND ESTABLISHMENT</b>               |            |
| <b>OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMICS .....</b>                           | <b>486</b> |
| Ekaterina Arabska                                                   |            |

|                                                                                                            |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>EXCELLENCE IN RESEARCH: NEW KNOWLEDGE<br/>CHANGES PARADIGMS.....</b>                                    | <b>511</b> |
| Stela Baltova                                                                                              |            |
| <br><b>SECTION III</b>                                                                                     |            |
| <b>TOURISM .....</b>                                                                                       | <b>526</b> |
| <br><b>TOURISM CLUSTER THE VALLEY OF THRACIAN KINGS<br/>AND ROSES- RESOURCES AND ATTRACTIONS .....</b>     | <b>527</b> |
| Maria Vodenska                                                                                             |            |
| <br><b>HYBRID CULTURAL TOURISM IN URBAN HISTORIC ENVIRONMENT .....</b>                                     | <b>548</b> |
| Rumen Draganov                                                                                             |            |
| <br><b>OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE<br/>FORMS OF TOURISM IN THE EASTERN RHODOPES .....</b> | <b>562</b> |
| Lyuben Hristov                                                                                             |            |
| <br><b>IMAGEMAKING AND PROFILING IN THE CULTURAL TOURISM .....</b>                                         | <b>569</b> |
| Elena Alexandrova                                                                                          |            |
| <br><b>PROBLEMS IN THE TOURISM INDUSTRY<br/>AND GUIDELINES TO OVERCOME.....</b>                            | <b>585</b> |
| Penka Goranova                                                                                             |            |
| <br><b>CRISIS MANAGEMENT METHODS OF TOURISM ENTERPRISES<br/>INTERACTING WITH CREDITORS.....</b>            | <b>597</b> |
| Galina Rashkova                                                                                            |            |
| <br><b>GLOBALIZATION AND TOURISM DEMAND.....</b>                                                           | <b>604</b> |
| Ivanka Shopova                                                                                             |            |
| <br><b>INTERNET – A NEW PERSPECTIVE<br/>IN THE PROMOTION OF TOURISM.....</b>                               | <b>619</b> |
| Stefan Stefanov                                                                                            |            |
| <br><b>SPA TOURISM IN BULGARIA – PHILOSOPHY AND STATE.....</b>                                             | <b>631</b> |
| Seraphim Petrov                                                                                            |            |
| Atanas Bliznakov                                                                                           |            |
| Angel Georgiev                                                                                             |            |



|                                                                                                                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>SAFEGUARDING CULTURAL AND ARCHITECTURAL<br/>HERITAGE BY TRANSFORMING IT INTO A SUSTAINABLE<br/>TOURIST PRODUCT.....</b>                                                  | <b>641</b> |
| Verginia Stojanova<br>Stefan Simeonov                                                                                                                                       |            |
| <b>POTENTIAL TO OVERCOME THE PROBLEMS<br/>IN CONTEMPORARY DEVELOPMENT OF RESTAURANTEUR<br/>THROUGH THE IMPLEMENTATION OF THE MODEL<br/>OF MANAGEMENT BY OBJECTIVES.....</b> | <b>648</b> |
| Marina Kamenova-Timareva                                                                                                                                                    |            |
| <b>ELECTRONIC CHANNELS OF SERVICE DELIVERY CASE STUDY:<br/>HOTEL INDUSTRY IN ALBANIA. ....</b>                                                                              | <b>659</b> |
| Mamica Nene<br>Gerta Fundo                                                                                                                                                  |            |
| <b>ANALYSIS OF THE UK TOURISM MARKET .....</b>                                                                                                                              | <b>669</b> |
| Milena Stoyanova<br>Stefka Hristova                                                                                                                                         |            |
| <b>SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM<br/>IN “VITOSHA” NATURE PARK.....</b>                                                                                                 | <b>679</b> |
| Dessislava Alexova                                                                                                                                                          |            |
| <b>MARKETING CHARACTERISTICS OF CONSUMERS<br/>OF TOURIST SERVICES .....</b>                                                                                                 | <b>699</b> |
| Zhivka Tananeeva                                                                                                                                                            |            |
| <b>ETHICAL ASPECTS OF COOPERATION IN TOURISM.....</b>                                                                                                                       | <b>710</b> |
| Sonia Stefanova                                                                                                                                                             |            |
| <b>CAMPING TOURISM IN EUROPE AND BULGARIA.....</b>                                                                                                                          | <b>719</b> |
| Krassimir Levkov                                                                                                                                                            |            |
| <b>CAMPING TOURISM IN BULGARIA – CONTEMPORARY STATE<br/>AND TENDENCIES FOR DEVELOPMENT .....</b>                                                                            | <b>727</b> |
| Krassimir Levkov                                                                                                                                                            |            |
| <b>SOME QUESTIONS TO THE BUSINESSES IN THE TOURISM.....</b>                                                                                                                 | <b>740</b> |
| Stefka Timareva                                                                                                                                                             |            |

|                                                                                                                                                                                    |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>STUDIES OF THE LEVEL OF READINESS FOR OFFERING<br/>SPORTS ANIMATION IN SOME TOURIST SITES<br/>IN THE NORTH BLACK SEA REGION AS AN OPPORTUNITY<br/>FOR COMPLETE LEISURE.....</b> | <b>749</b> |
| Zlatko Zlatev<br>Ognyan Kachev                                                                                                                                                     |            |
| <b>DETERMINANTS FOR E-TOURISM DEVELOPMENT IN BULGARIA .....</b>                                                                                                                    | <b>754</b> |
| Sonia Mileva-Bojanova                                                                                                                                                              |            |
| <b>INFORMATION TECHNOLOGY AND INTERNET MARKETING<br/>BUILDING ADVANTAGES IN THE HOSPITALITY<br/>INDUSTRY IN KORCA REGION.....</b>                                                  | <b>769</b> |
| Oriola Theodhori<br>Eleina Qirici                                                                                                                                                  |            |
| <b>DIGITAL COMMUNICATION MIX IN HOSPITALITY INDUSTRY.....</b>                                                                                                                      | <b>780</b> |
| Konstantin Zankov                                                                                                                                                                  |            |
| <br><b>SECTION IV</b>                                                                                                                                                              |            |
| <b>FINANCIAL AND ACCOUNTING PROBLEMS<br/>OF THE BUSINESS IN BULGARIA .....</b>                                                                                                     | <b>797</b> |
| <b>BASEL RECOMMENDATIONS – NATURE AND PRINCIPLES.<br/>BASEL II AND BASEL III.....</b>                                                                                              | <b>798</b> |
| Seraphim Petrov<br>Snezhana Veleva-Stefanova                                                                                                                                       |            |
| <b>ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROBLEMS OF BULGARIAN<br/>BUSINESS UNDER THE CURRENT CONDITIONS .....</b>                                                                             | <b>808</b> |
| Rositsa Ivanova                                                                                                                                                                    |            |
| <b>DOUBLE TAXATION IN THE SINGLE EUROPEAN MARKET –<br/>CONTEMPORARY DEVELOPMENT.....</b>                                                                                           | <b>829</b> |
| Lubka Tzenova                                                                                                                                                                      |            |
| <b>THE BANKING SYSTEM IN BULGARIA AND GERMANY –<br/>DEVELOPMENT, ANALYSIS AND TREND.....</b>                                                                                       | <b>839</b> |
| Neviana Petrova-Berger                                                                                                                                                             |            |

|                                                                                                                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>THE MODERN CORPORATION AND PRIVATE PROPERTY –<br/>80 YEARS LATER.....</b>                                                                                             | <b>845</b> |
| Miroslav Nedelchev                                                                                                                                                       |            |
| <b>THE STRATEGY IN ACCOUNTING POLICY.....</b>                                                                                                                            | <b>854</b> |
| Valentina Staneva                                                                                                                                                        |            |
| <b>ACCOUNTING POLICY – NEW POINTS AND CONTENT ASPECTS .....</b>                                                                                                          | <b>863</b> |
| Daniela Georgieva                                                                                                                                                        |            |
| <b>RELATION “PROFESSIONALISM – FINANCIAL STATEMENTS – TRUST”:<br/>A GUARANTEE OF ACCOUNTING PROSPERITY.....</b>                                                          | <b>877</b> |
| Borislav Boyanov                                                                                                                                                         |            |
| <b>PROBLEMS OF ACCOUNTING AND AUDITING IN ALBANIA.....</b>                                                                                                               | <b>889</b> |
| Alketa Pasholli (Zheku)                                                                                                                                                  |            |
| <b>HARMONISATION OF ACCOUNTING IN THE CONTEXT<br/>OF GLOBALIZATION.....</b>                                                                                              | <b>902</b> |
| Radka Abadjieva                                                                                                                                                          |            |
| <b>DEPRECIATION POLICIES AND THEIR IMPACT<br/>ON INNOVATION PROCESSES AT MICRO LEVEL.....</b>                                                                            | <b>910</b> |
| Iva Todorova                                                                                                                                                             |            |
| <b>SAVING – INVESTMENT – DEVELOPMENT.....</b>                                                                                                                            | <b>920</b> |
| Janka Dimitrova                                                                                                                                                          |            |
| <b>PROBLEMS WITH THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL<br/>STANDARDS FOR FINANCIAL REPORTING<br/>AND INTERNATIONAL AUDIT STANDARDS.....</b>                                | <b>926</b> |
| Janka Dimitrova                                                                                                                                                          |            |
| <b>ROLE OF THE ADMINISTRATIVE EXPENSES MANAGEMENT<br/>AND CONTROL SYSTEM AND CONTEMPORARY STANDARDS<br/>FOR CORPORATE GOVERNANCE IN THE FINANCIAL INSTITUTIONS .....</b> | <b>933</b> |
| Nikolay Dikov                                                                                                                                                            |            |
| <b>ESTIMATING CURRENT CAPITAL STRUCTURE.....</b>                                                                                                                         | <b>940</b> |
| Aleksandar Kostadinovski                                                                                                                                                 |            |
| Blagica Jovanova                                                                                                                                                         |            |

|                                                                                                    |             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>FINANCIAL STATEMENTS AS “BUSINESS CARD” OF BUSINESS.....</b>                                    | <b>950</b>  |
| Blagica Jovanova<br>Olivera Gorgieva-Trajkovska                                                    |             |
| <b>FINANCIAL REPORTING QUALITY AND INVESTMENT EFFICIENCY.....</b>                                  | <b>963</b>  |
| Olivera Gorgieva-Trajkovska<br>Aleksandar Kostadinovski                                            |             |
| <b>EFFECTIVE RISK MANAGEMENT<br/>IN PROJECT-ORIENTED ORGANIZATION .....</b>                        | <b>977</b>  |
| Evelina Parashkevova                                                                               |             |
| <b>ON STOCK-TAKERS’ MOTIVATION .....</b>                                                           | <b>996</b>  |
| Ventsislav Minkov                                                                                  |             |
| <b>ANALYSIS OF THE INSOLVENCY RISK AND FINANCIAL STABILITY .....</b>                               | <b>1004</b> |
| Marko Timchev                                                                                      |             |
| <b>ANALYSIS OF MEDICINAL PRODUCTS’ COSTS PAID<br/>BY THE NHIF FOR THE PERIOD 2000 – 2011 .....</b> | <b>1026</b> |
| Tatyana Benisheva – Dimitrova<br>Petya Trendafilova<br>Dobriana Sidjimova                          |             |
| <b>ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ЧОСА<br/>МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ .....</b>                              | <b>1038</b> |
| Рыбакова Светлана Александровна                                                                    |             |
| <b>SECTION V<br/>QUALITY AND COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION .....</b>                         | <b>1049</b> |
| <b>THE PROCESS OF REACHING DECISIONS<br/>ON HIGHER EDUCATION REFORM .....</b>                      | <b>1050</b> |
| Manol Ribov                                                                                        |             |
| <b>FACTORS FOR QUALITY OF HIGHER EDUCATION<br/>IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT .....</b>            | <b>1064</b> |
| Hristo Hristov<br>Mariya Hristova                                                                  |             |

|                                                                                                                         |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ЗА ПРЕПОДАВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ ЗНАНИЯ<br/>И НЕЩО ДРУГО: ТЕОРИЯ, КОЯТО КАЗВА ВСИЧКО,<br/>ЗНАЧИ НЕ КАЗВА НИЩО.....</b> | <b>1079</b> |
| Пеню Михайлов                                                                                                           |             |
| <b>EXPECTATIONS AND REALITIES OF TRAINING OF STUDENTS<br/>AT KONSTANTIN PRES LAVSKY UNIVERSITY OF SHUMEN .....</b>      | <b>1094</b> |
| Korneliya Tsoneva                                                                                                       |             |
| <b>STRUCTURAL RELATIONS IN HIGHER EDUCATION.....</b>                                                                    | <b>1113</b> |
| Evgenia Penkova                                                                                                         |             |
| <b>MODERN APPROACHES FOR ACHIEVEMENT A GLOBAL<br/>COMPETITIVENESS IN HIGHER EUROPEAN EDUCATION .....</b>                | <b>1127</b> |
| Jasmine Pavlova                                                                                                         |             |
| <b>ACTUAL PROBLEMS OF HIGHER EDUCATION IN BULGARIA<br/>IN TIMES OF ECONOMIC CRISIS.....</b>                             | <b>1134</b> |
| Krasimira Markova                                                                                                       |             |
| <b>BALANCED SCORECARDS IN HIGHER EDUCATION:<br/>GENERAL FRAMEWORK.....</b>                                              | <b>1140</b> |
| Denitsa Gorchilova-Atanasova<br>Alexander Valkov                                                                        |             |
| <b>EDUCATION IN THE SPIRIT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT .....</b>                                                         | <b>1157</b> |
| Silviya Mladenova<br>Lyudmila Chakarova<br>Angelina Cheshmedgieva                                                       |             |
| <b>ARGUMENTS PRO AND CON REGARDING COPY-PASTE CULTURE .....</b>                                                         | <b>1163</b> |
| Stanislav Markov                                                                                                        |             |
| <b>NEW AND INNOVATIVE FORMS OF STUDIES THROUGH<br/>THE ENTIRE LIFE AND SUSTAINABLE INDUSTRIAL GROWTH.....</b>           | <b>1170</b> |
| Emilia Markova                                                                                                          |             |
| <b>ACQUIRED COMPETENCIES IN THE LEARNING PROCESS.....</b>                                                               | <b>1175</b> |
| Lalka Borisova                                                                                                          |             |
| <b>THE EDUCATION IN POSTINDUSTRIAL SOCIETY .....</b>                                                                    | <b>1181</b> |
| Aneta Markova                                                                                                           |             |

|                                                                                                                                                   |             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>TRAINING IN SPECIALTY ECONOMICS AT SHUMEN<br/>UNIVERSITY FROM THE POSITION OF THE STUDENTS .....</b>                                           | <b>1186</b> |
| Korneliya Tsoneva                                                                                                                                 |             |
| <b>AN ANALYSIS METHODOLOGY FOR DEVELOPMENT AND PROTECTION<br/>OF MASTER'S THESIS AT THE LAW FACULTY VFU "HRABUR" .....</b>                        | <b>1207</b> |
| Todor Todorov                                                                                                                                     |             |
| Evgeni Gavrailov                                                                                                                                  |             |
| <b>AKTIVITY METHODS OF TRAINING OF "FINANCIAL BUSINESS<br/>ANALYSIS" IN THE UNIVERSITY EDUCATION SYSTEM<br/>OF THE REPUBLIC OF BULGARIA .....</b> | <b>1216</b> |
| Marko Timchev                                                                                                                                     |             |
| <b>PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT AND QUALITY<br/>IMPROVMENT OF MARITIME BUILDING.....</b>                                                          | <b>1223</b> |
| Valentina Grancharova                                                                                                                             |             |
| <b>POSSIBILITIES FOR INCREASING THE QUALITY AND COMPETITIVENESS<br/>OF ACCOUNTING BACHELOR'S PROGRAMS .....</b>                                   | <b>1237</b> |
| Stanislava Georgieva                                                                                                                              |             |
| <b>ONLINE ENGLISH LEARNING TECHNOLOGY.....</b>                                                                                                    | <b>1248</b> |
| Todor Shopov                                                                                                                                      |             |
| Rosica Ivnova                                                                                                                                     |             |
| Genoveva Atanasova                                                                                                                                |             |
| Iren Nenova                                                                                                                                       |             |
| Ekterina Sofronieva                                                                                                                               |             |
| <b>THE NECESSITY FOR TEACHING ECONOMICS OF PUBLIC HEALTH.....</b>                                                                                 | <b>1267</b> |
| Tsvetelina Petrova-Gotova                                                                                                                         |             |
| <b>PROFESSIONAL COMPETENCE OF THE GENERAL<br/>MEDICINE SPECIALIST .....</b>                                                                       | <b>1273</b> |
| Ralitsa Zlatanova-Velikova                                                                                                                        |             |
| Stefan Velikov                                                                                                                                    |             |
| Lachezar Ivanov                                                                                                                                   |             |
| Dobrina Laleva                                                                                                                                    |             |
| <b>METHODS FOR SOCIAL WORK PERSONAL .....</b>                                                                                                     | <b>1279</b> |
| Plamen Ivanov                                                                                                                                     |             |

|                                                                                                                              |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ANALYSIS OF THE USE OF ELECTRONIC TEST AS A TOOL<br/>FOR EDUCATION AT THE MEDICAL COLLEGE – SOFIA .....</b>               | <b>1287</b> |
| Stefan Velikov<br>Ralitsa Zlatanova-Velikova<br>Vihren Petkov                                                                |             |
| <b>QUALITY OF EDUCATION IN ECONOMICS OF HEALTH CARE<br/>IN SIGHT OF STUDENTS .....</b>                                       | <b>1295</b> |
| Tihomira Zlatanova<br>Asya Gladilova                                                                                         |             |
| <b>ANATOMY PRACTICAL EXERCISES IN THE CONTEXT<br/>OF INTRODUCTION OF THE MEDICAL PROFESSIONALISM.....</b>                    | <b>1301</b> |
| Rumyana Davidova<br>Stilyanka Yochgkova<br>Petya Mushatova<br>Sasha Yotova                                                   |             |
| <b>THE TRAINING OF NURSES A GUARANTEE OF THEIR ACTIVITIES.....</b>                                                           | <b>1309</b> |
| Pavlinka Dobrilova<br>Tihomira Zlatanova                                                                                     |             |
| <b>ANATOMY DEMONSTRATORS – PRACTICAL INTEREST<br/>OR RATIONAL CONCURENT WAY FOR FUTURE<br/>REALIZATION OF A DOCTOR .....</b> | <b>1319</b> |
| Rumyana Davidova<br>Stilyanka Yochgkova<br>Petya Mushatova<br>Sasha Yotova                                                   |             |
| <b>ETNOTSENTIZAM AND PROBLEMS OF SOCIAL<br/>SUPPORT THE NEEDY.....</b>                                                       | <b>1325</b> |
| Plamen Ivanov                                                                                                                |             |
| <b>BULGARIAN ONCOLOGICAL NURSES' ASSOCIATION.....</b>                                                                        | <b>1344</b> |
| Daniela Simova                                                                                                               |             |

## ***РАЗДЕЛ I***

### ***УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ***

## ***SECTION I***

### ***BUSINESS MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION***



# АЗИМУТИТЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА В ГЛОБАЛНАТА ЕПОХА

**/Онова, което би трябвало да се направи  
за възраждане и модернизиране на България  
след провалената епоха на т.нар. преход/**

**проф. дфн.дпн. Петко Ганчев**

*Международно висше бизнес училище, Ботевград*

## THE AZIMUTHS OF BULGARIAN ECONOMIC POLICY IN THE GLOBAL AGE

**Petko Ganchev**

*ABSTRACT: The report sets out the key reasons for the dire situation in the system of the Bulgarian economy during the 22-year period of "transition", which coincided with the processes of global transformation of civilization and have been reinforced by the global financial and economic crisis of 2008.*

*On the basis of the analysis offered a number of tasks have been exposed to rectify the system of Bulgarian economy, to strengthen and modernize it in the first place, and secondly to motivate investment and export expansion in the system of global economy as a fundamental condition for recovery, revitalization and modernization of Bulgaria. The proposed ideas are addressed both to the ruling political forces today, and those who would bear responsibility tomorrow.*

*KEYWORDS: Economic policy, economic System, transition, state policies, social market economy, competitive policy, privatization, strategies, revitalization, modernizing*

Редица от предлаганите в доклада идеи бяха последователно издигани в някои мои книги, множество статии и политически документи и форуми с надеждата да бъдат чути, разбрани и приети от управляващите през изминалите 22 години различни политически партии и групи. Уви, те следваха възможно най-елементарните схеми от настъпващия вече в световната икономическа система неолиберален, консервативен модел на икономическа политика, лансиран от Чикагската школа на Милтън Фридман в края на 70-те и началото на 80-те години на XX век, чийто дух беше заложен в доклада-сценарий "Ричард Ран-Доналд Ът", поръчан от А. Луканов и в чиято разработка взеха участие цяла група български икономисти, кръжащи в по-

литиката и представляващи различните политически сили – от т.нар. “десни” до т.нар. “леви”. Тези български икономисти и български политици не можаха или не пожелаха да проумеят, че в настъпилата глобална епоха капитализмът, подменян с понятията за либерална представителна демокрация и свободна пазарна икономика не е класическия национален капитализъм, описан от Адам Смит и Карл Маркс с неговата т.нар. “свещена частна собственост”, която беше главният мотор на неговия възход и експанзия, а е в доминираща степен глобален капитализъм, представян от ТНК и различни форми на сдружения и кооперации, където имаме хиляди частни и индивидуални собственоности, обединени, организирани и управлявани колективно. Т.е. именно този действително нов капитализъм предлагаше възможно най-ефективната форма на трансформиране на бившата държавна социалистическа собственост в частна и индивидуална, обединена и управлявана колективно в съответствие с принципите на глобалния пазар. Нещо повече, опитът на континентална Европа предлагаше най-близките до природата и менталитета на българския народ модели за ефективна и справедлива трансформация на българската икономическа система в теорията и практиката на социалното пазарно стопанство /Германия, Австрия, Скандинавските страни/ и индикативното стратегическо планиране /Франция/, които не само възстановиха разрушените от II-та световна война европейски страни, но и ги изведоха в челото на водещите държави в света. И още, тази теория и този опит предлагаша достатъчно убедителни аргументи, за да се проумее, че в епохата на глобалния капитализъм не е важно каква е собствеността /вж. например: Франция, Австрия с 40 % държавна собственост/, а как тя се управлява в съответствие с принципите на глобалния пазар. За съжаление без понятие за световната теория, практика и опит българските политици без да са осигурили законовата основа за трансформацията на икономическата система в съответствие с водещите тенденции на развитието на световната икономика, тръгнаха от идеологията като следваха стереотипите си от държавния социализъм, където политиката управляваше икономиката, а не обратно, и започнаха приватизацията – т.е. разрушаването на създадените в “оная епоха” индустриални и индустриално-аграрни мощности и като резултат от тази им политика, в която се отличиха не само правителствата на Л. Беров, И. Костов, С. Сакскобургготски, но и такива “социалистически” правителства като това на Ж. Виденов и коалиционното правителство, доминирано от социалистите на С. Станишев. Сегашното правителство на ГЕРБ със своята силова екстремно либерална политика по отношение на икономиката само бележи кривата на падението на българската икономическа система към бездната на катастрофата. Само малко сравнение – през 1987 г. Виенският институт за световна политика и икономика показваше, че България разполага с индустриални и въобще производствени мощности за над 127 млрд долара по онзи курс, че по БВП се нарежда непосредствено след ГДР и

Чехословакия, а по някои видове производства като ябълки, грозде, домати и вино превъзхожда на глава от населението страни като Франция и Италия, а по пшеница на глава от населението житницата на Западна Европа – Дания, заливахме с плодове, зеленчуци и консерви не само Съветския съюз, но и Западна Европа и Близкия изток! Днес, след 22 години “преход” ние сме най-бедната страна в ЕС, с 42 % население под чертата на бедността, с най-нисък демографски ръст на стопено от смърт и емиграция от близо 9 милиона в есента на 1988 г. на малко повече от 7,5 милиона, с най-много инфаркти, инсулти и самоубийства и показни убийства на глава от населението, с внос на зеленчуци и храни от много страни! Резултат от какво е този срив в икономическата система на България, в българското общество, в менталността на българския народ? Още в първите години на този “преход” в началото на 90-те години на XX век писах, а впоследствие върху по-обширен фактологичен анализ през 2005 г. заключавах, че главните характеристики на управляващите България през тези повече от две десетилетия политически върхушки е тяхното невежество, продажност и алчност...

Какво може и следва да се направи за активизиране, възраждане и модернизиране на българската икономика в условията на тези реалности в България на фона на глобалната финансова и икономическа криза и кризата в ЕС? Ясно е, процесът на деградация е отишъл много напред и е немислимо с палиативни средства да се правят опити за активизиране на една система изправена пред колапс. Но животът и историята на света, на българите ни дават достатъчно примери, че винаги, дори и в най-тежките ситуации, има възможности за възраждане, за подем, достатъчно е само да се предложи вярната политика, която да мобилизира народа и да му предложи хоризонт за движение в бъдещето.

Днес, в условията на дълбока тотална криза на българското общество единствено държавата е тази, която може и следва да предложи вярна политика за движение напред, за възраждане. През всичките десетилетия на т.нар. преход държавата беше тази, която въпреки крясъците на неолибералите за “по-малко държава” доведе българското общество до това състояние, произвеждайки уродливите форми на криминалния капитализъм с неверни законодателни разпоредби, правителствени решения и затваряне на очите пред очевидни закони и антиобществени нарушения. Именно държавата в различите политически изпълнения осъществи и осъществява т.нар. приватизация в нейните касови, мениджърски и масови форми, чрез които се харизаха на наши и чужди мошеници, срещу тлъсти комисионни за управляващите, десетки водещи мощности на българската икономика – МК “Кремиковци”, “Горубош-Мадан”, ОЦК “Кърджали”, БГА “Балкан”, БТК, Булгартабак, НЕК, десетки ТЕЦ-ве и ВЕЦ-ове, “Химко” Враца, “Вида”-Видин, ЗММ-София, десетки консервни комбинати и фабрики и т.н., и т.н. Т.е. държавата произведе този криминален капитализъм, следвайки не своята исконна роля на институция, защитаваща

националните, народните интереси, а свеждайки се до клиентелистки инструмент за обслужване на интересите на бивши комунистически и комсомолски номенклатурни кадри и кадри на ДС.

Затова днес, когато отново повдигам глас за държавата като главната институция, която може и следва да спаси, активизира, възроди и модернизира българската икономика като първо условие за спасението, възраждането и модернизирането на България имам предвид, че тя трябва да поеме своята нова роля на законодател и стратег на българската икономика в условията на глобалната пазарна среда, т.е. тя трябва на първо място да направи картография на всички закони, касаещи икономическата политика и да ги приведе в един цялостен конкурентен ред, който да бъде гръбнакът на националната икономическа система. Цялостният конкурентен ред означава равни права и отговорности на всички икономически субекти и недопускане на монополи, а при наличието на “естествени” монополи да се прилага строго регулативната и контролираща функция на съответните държавни органи.

На второ място, паралелно със синхронизиране на законовата база на националната икономика в съответствие с изискванията на икономическата политика на ЕС е необходимо да се проверят всички приватизационни сделки, осъществени от различните правителства през годините на т.нар. “преход” в съответствие със законовата основа на Агенцията за приватизация и след приватизационен контрол, с приети по моя идея в 39-то Народно събрание правомощия по втория момент, за да се видят всички безобразия както при самата приватизация, така и в последващия период, когато е осъществяван целенасочен процес на източване и унищожаване на национални мощности от наши и чужди мошеници, сред които в последно време изплуваха имената на В. Захариев и Н. Банев. Но тяхното име е легион! Такъв преглед и прилагане на законовите санкции при нарушения, включително и национализация на тези обекти, ще спести тичането на държавните чиновници да гасят тук и там пожарите, предизвикани от недобросъвестните и негодни да управляват предоставената им частна собственост български капиталисти.

Трето, крайно време е съответните държавни агенции и институции да се заемат с проверката на различни “незаконно забогатели” групи и лица, които създават псевдоструктури за препиране на пари от незаконна или направо престъпна дейност.

Четвърто, въпреки активизирането на отделни крупни земевладелци и в по-слаба форма на някои земеделски кооперации все още край градовете и селата се виждат занемарени, пустеещи земи, които преди десетилетия са били обработвани. В условията на дефицит от храни в България и света това е меко казано престъпление. Тези земи биха могли да бъдат възстановени и да произвеждат така необходимите на България плодове, зеленчуци и зърнени храни, а също фуражни култури за възраждане на скотовъдството. За целта обаче е крайно време да се създаде Агенция за изоставените и пустеещи

земи, която да ги приведе в състояние за обработване и след това отдаде под аренда или продаде на грижовни собственици.

Пето, опитът на много от новите индустриални страни на Югоизточна Азия ни показва каква голяма е ролята на микрокредитирането, За това разбира се, трябва да се създаде законова база и протекции на държавата към съответни банки, които на ниски лихвени проценти биха могли да предоставят малки кредити на дребния и средния бизнес, за да може той да се оживи.

Шесто, не трябва да се забравят възможностите да се субсидират определени дейности от европейските фондове, но за целта трябва да се профилират към съответните общински съвети отдели, където с помощта на компетентни специалисти да се изготвят съответните проекти. Публична тайна е масовата неспособност на българската администрация да съдейства за изготвянето на такива бизнес проекти.

Седмо, да се проверят процедурите и заложените условия по осигуряване на кредитите на т.нар. "кредитни милионери" и при неспазване на клаузите в съответните договори те да бъдат привлечени под съдебна отговорност.

Осмо, да се предвидят законови облекчения за определен период за бизнесструктури, които наемат млади работници, трайно безработни или хора с физически увреждания.

В условията на глобализацията българската икономика, която винаги е била отворена трябва да намери верните форми и посоки, направления за своето включване, интегриране в системата на глобалната икономика. В това отношение тук трябва да се следват няколко водещипринципа:

На първо място, активна инициатива от външнополитическото ни ведомство, в подчинение на което трябва да бъдат прехвърлени съответните търговско-икономически служби, намиращи се днес под опеката на МИЕТ /Министерството на икономиката, енергетиката и туризма/, за да се проучат и стимулират европейските ни партньори за инвестиции в България и по-цялостно интегриране на икономическата ни система в европейската икономическа система.

Второ, българската икономическа активност за експорт трябва да се насочи към познатите от близкото минало пространства и пазари на Русия и бившите съветски републики от Източна Европа и Централна Азия, за да се възвърнат нашите позиции.

Трето направление трябва да бъдат страните от Близкия изток и Северна Африка, т.нар. Арабски свят, които загубихме като търговски партньори и пазари на нашите стоки по чисто идеологически причини и от политическа глупост.

Четвърто, търгвайки от нашите реални възможности и реалните потребности и възможности на други страни и региони от Азия и Латинска Америка да пробиваме и създаваме плацдарми за икономическо сътрудничество и експорт.

Пето, разбира се, нашата външноикономическа активност за експорт и привличане на инвестиции трябва да укрепва във всички ония направления, в които имаме позиции днес – САЩ, Мексико и Канада, Китай, Индия, Виетнам, Ю. Корея и Япония, а също нашите съседи на Балканите – Сърбия, Хърватска, Македония, Турция, Румъния и Гърция.

Шесто, водещ принцип на външно търговската ни експанзия трябва да бъде да се екпортират по преимущество преработени стоки, а не суровини, защото само така ще създаваме повече работни места и осигуряваме нарастващи доходи в страната и ще получаваме по-високи приходи от външно-търговската си дейност.

Седмо, да се обмислят и активизират усилията за създаване на съвместни икономически, финансови и културни структури с балканските ни съседи, а също с редица страни от ЕС и бившите републики на Съветския съюз, където има големи групи българско население, което ще бъде естествения представител на България в тези пространства и провеждана стопанска дейност.

Осмо, да се направи цялостна картография на структурно водещите производства в света и прилагани технологии и да се разработи национална икономическа стратегия за имплантиране в нишите между тези водещи структурни производства, а също и в самите тях по степента на подготвяне на млади кадри или привличане на кадри с опит от сегашните ни задгранични специалисти и работна сила.

Накратко, за да успее в съвременната глобална епоха и многополюсен свят България трябва да се откаже от следваната пагубна и антinationална икономическа политика, да задвижи в нарастващ темп своя интелектуален потенциал, своята воля и своите икономически резерви. След периода на дълбоко падение би следвало да настъпи епоха на подъем. Но всичко ще зависи от ума и волята на управляващите политически сили. Има ли такива сили България? Народът все още вярва и ги чака!

26.04. 2012 г.

# СОЦИАЛНО-ЕФЕКТИВНИЯТ РЕЗУЛТАТ: В ТЪРСЕНЕ НА БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, СВОБОДА, СПРАВЕДЛИВОСТ И РАВЕНСТВО

проф. д-ик.н. Димитър Канев  
ВВМУ "Н. Вапцаров", Варна

## SOCIALLY EFFICIENT OUTCOME: IN SEARCH OF PROSPERITY, FREEDOM, JUSTICE AND EQUALITY

Dimitar Kanev

*ABSTRACT: The paper analyses main normative views on distribution. By using Edgeworth box diagram and model of the boundary of possible utility it presents the ideas of utilitarians, libertarians, liberals and socialists. Looking for possible consensus it concludes that the achievement of equality and justice is always at the expense of efficiency and maximizing the general welfare and that the extent to which a decision is socially effective depends on two factors: first, to what extent redistribution reduces the effectiveness, and second, what is the weight of efficiency and equity in achieving the social welfare.*

*KEYWORDS: social welfare, utilitarianism, libertarianism, liberal theory, theory of justice, socialism.*

Теоретичните дискусии и политическите спорове за обществените цели и политики най-често имат нормативни основания и отразяват различия в ценностите и моралните възгледи. Въпросите какво искаме да постигнем, трябва ли да се провежда определена политика и към коя група тя да бъде насочена са изцяло нормативни. Те винаги предхождат и задават ориентири-те на позитивния анализ – какви са вероятните последици от алтернативните политики, програми и мерки, кой се облагодетелства и кой поема разходите за тях, как да се администратират, за да са ефективни (т.е. да изпълняват поставените цели) и ефикасни (т.е. да създават минимално възможните разходи).

Настоящият доклад има за своя цел да представи основните нормативни виждания за социално-ефективните разпределителни отношения, постигащи едновременно двете основни обществени цели – ефективност и социална справедливост. Те определят мястото на пазара и ролята на държавата в икономиката, задават границите на икономическите и политическите свободи и дефинират оптималните размери на неравенството в общественото положение, правата и достъпа до обществените ресурси и блага.



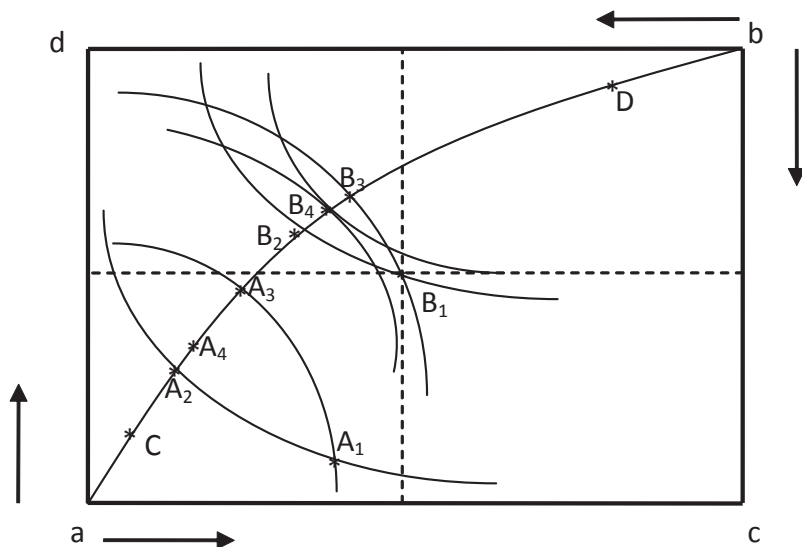
Поради голямото разнообразие в етичните възгледи, по тези въпроси са приложими редица аргументи, които често са конфликтни и водят до противоречиви изводи. Икономическият подход смекчава този проблем като залага една и съща концепция в анализа и на позитивните, и на нормативните въпроси. Това е концепцията за рационалността, т.е. допускането, че индивидите предпочитания са пълни, съвместими и транзитивни, че индивидите максимизират своята полезност и сред възможните алтернативи избират онази, която предпочитат в най-голяма степен. Тръгвайки от тази концепция и прибавяйки към нея двете обичайни допускания на позитивната икономика – че индивидите преследват личния си интерес и че имат пълна информация – можем да достигнем и до отговорите на нормативния въпрос кое е “добро” и кое “лошо” разпределение.

Пътят до тези отговори ще следва едни от най-популярните трудове в съвременната етика и икономика на публичния сектор (Hausman and McPherson, 2009; Sandel, 2009) и ще се очертае чрез основните нормативни подходи: класическия утилитаризъм, либертарианството, либералната концепция, теорията на Джон Ролс за справедливостта и идеята на социалистите за равенството. Ще ги представим в контекста на теорията за общото пазарно равновесие. Ще анализираме техните концептуални различия и изводи. Ще потърсим практическите политически решения, които намират консенсус между различните нормативни концепции. Накрая, ще разкрием как последиците от тези решения влияят обратно върху препоръките за следваната икономическа политика. Надяваме се всичко това да допълни актуалните политически и теоретични дебати и да им придаде онази системност, от дефицита на която повечето от тях съществено страдат.

За да опростим изложението и за да се придържаме към общата методологична основа на икономическата теория, на фигура 1, чрез диаграма на Еджуърт за разпределението, са представени възможните разпределения на две блага между двама индивида – а и б. Началото за а е в т. а, а за б – в т. б. Предпочитанията на двамата са представени чрез гладки и изпъкнали спрямо съответното начало криви на безразличие, а Парето-ефективните разпределения на двете блага – чрез договорната крива aCDb.



Фиг. 1. Различия в целите на социалната политика

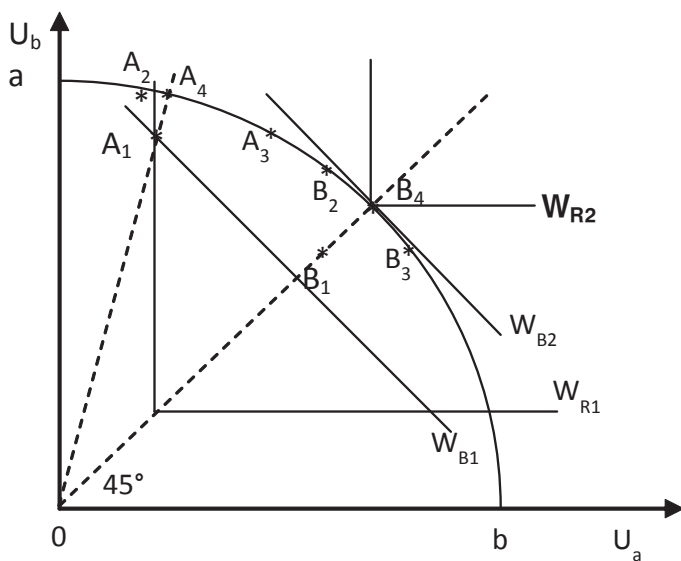


Алтернативен начин за представяне на основните нормативни идеи за постигане на социално-ефективните решения е моделът на *Границата на възможната полезност*. Тази граница е представена на фигура 2 с вдлъбнатата спрямо началото крива  $ab$ . Тя представя разпределението на полезностите при разпределение на богатата по договорната крива от диаграмата на Еджуърт. Точка  $a$  от фигура 2 отговаря на началото  $a$  от фигура 1, в което индивидът  $a$  няма нищо, а цялата наличност от двете блага се консумира от  $b$ . Тя дава максималната полезност, която може да извлече  $b$ , при положение че полезността на  $a$  е нула. Респективно  $t. b$  отговаря на началото  $b$  от фигура 1, в което индивидът  $b$  не консумира нищо, а цялата наличност от двете блага се консумира от  $a$ . Тя дава максималната полезност, която може да извлече  $a$ , при положение че полезността на  $b$  е нула. Движението от  $t. a$  към  $t. b$  от договорната крива на фиг. 1 е същото както движението от  $t. a$  към  $t. b$  от границата на възможната полезност.

Фактът че на фиг. 2 разстоянието  $0a$  е равно  $0b$  означава, че е представен случай, в който функциите на полезността на двамата са идентични и те извличат еднаква полезност от потреблението на една и съща потребителска кошница, или което е същото – от един и същ доход. Самата функция е вдлъбната поради закона за намаляващата пределна полезност от дохода. Ако разпределението е в  $t. a$ , където  $b$  има всичко, трансферът на единица доход от  $b$  към  $a$  ще увеличи полезността на  $a$  повече, отколкото ще съкрати полезността на  $b$ . Заради идентичните функции на полезността, границата на възможната полезност ще е симетрична спрямо 45-градусовата линия на

еднаквото благосъстояние и в т.  $B_4$  ще се постига равенство в равнището на благосъстояние. След т.  $B_4$  полезността на а ще е по-висока и допълнителният трансфер към него ще увеличава полезността му по-малко, отколкото ще намалява полезността на б. Така изведена, границата на възможната полезност показва полезността при всички Парето-ефективни разпределения на благата. Намирайки се на нея не е възможно някой да стане по-добре без друг да стане по-зле. Съответно точките под границата отговарят на разпределения, които са извън договорната крива и при тях са възможни Парето-подобрения. Къде при това положение е социално-ефективното разпределение?

Фиг. 2. Граница на възможната полезност и максимизация на общественото благосъстояние



Според **утилитаристите**, последователи на Джереми Бентам (1748-1832), частните и колективните действия следва да носят най-много щастие на най-много хора, а цел на държавата трябва да бъде максимизацията на общественото благосъстояние, разбирано като сбор от благосъстоянието на всички индивиди. В тази интерпретация благосъстоянието се измерва с числови стойности (т.е. използва се кардиналния подход) и функцията на общественото благосъстояние има линеен вид:

$$W_B = U_a + U_b \quad (1),$$

където  $W_B$  е общественото благосъстояние, а  $U_a$  и  $U_b$  са полезностите на а и б). При нея всяко Парето-подобрение, увеличаващо полезността на единия без да намали полезността на другия, т.е. всяко движение към договорната крива и съответно към границата на възможната полезност, увели-

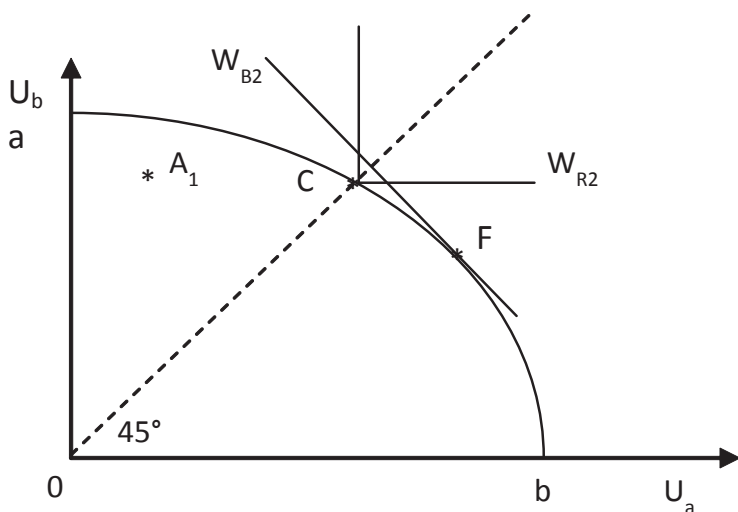
чава общественото благосъстояние. Общественото благосъстояние може да се увеличи и без да имаме Парето-подобриение: движенията по договорната крива и границата на възможната полезност, също могат да го увеличат, стига подобриенето на благосъстоянието на единия индивид да е по-голямо от намалението на благосъстоянието на другия.

Тъй като според утилитаристите общественото благосъстояние ще се запази постоянно, ако увеличението на полезността на единия е равно на намалението на полезността на другия, кривите на еднаквото обществено благосъстояние, или *кривите на общественото безразличие*, ще бъдат линейни и наклонът във всяка тяхна точка ще е постоянен и равен на единица. Две такива криви на общественото безразличие са представени на фигура 2. Те са линейни и перпендикулярни на 45-градусовата линия на еднаквото благосъстояние. Първата,  $W_{B1}$ , минава през началната даденост в т.  $A_1$ . Втората,  $W_{B2}$ , е успоредна на нея (защото кривите на безразличие не могат да се пресичат и допират) и е допирателна на границата на възможната полезност в т.  $B_4$ . Това че е по-отдалечена от началото означава, че съдържа предпочитани разпределения на полезността, а това че е допирателна показва, че в т.  $B_4$  имаме максимално възможното обществено благосъстояние и следователно социално-ефективно разпределение.

Забележете че в социално-ефективните утилитаристки разпределения  $B_4$  от фигурите двамата получават еднаква полезност и доход. Нормативната теза, че трябва да се преследва подобно равенство на изхода, обаче е защитима само при допускането, с което изведохме границата на общественото благосъстояние, а именно, че двамата изпитват еднаква степен на удовлетвореност от своето потребление.

В действителност няма причина да приемем това допускане за реалистично. Ако индивидът  $b$  извлича много по-малко индивидуална полезност от богатата в сравнение с  $a$ , общественото благосъстояние ще се максимизира в точка от договорната крива, която се намира по-близо до началото на  $a$ . В обратния случай, оптималното решение ще е по-близо до началото за  $b$ . Това е демонстрирано с фигура 3.

Фиг. 3. Максимизация на утилитарната функция на общественото благосъстояние когато индивидуалните функции на полезността са различни



На нея е представен случая, в който индивидът а получава по-голяма полезност от дадено потребление в сравнение с b. Ако той консумира всичко, полезността му ще бъде 0b, докато ако b консумира всичко, полезността на b ще бъде по-малка – 0a. В такава ситуация общественото благосъстояние не е максимално в точката на равенство между двамата – т. С. Вместо това, тя е максимална в т. F, където полезността на а е по-висока от тази на b. Тук способността на единия да извлича по-голяма полезност от потреблението му дава предимство в разпределението на богатата и е аргумент в защита на неравенството. Този аргумент е изключително силен и ще го имаме предвид, но за да запазим представянето по-опростено по-нататък ще продължим да използваме допускането за идентичност на индивидуалните функции на полезността и интерпретацията на границата на възможната полезност от фигура 2.

Утилитаризмът е влиятелна концепция и днес повечето публични решения имат малки шансове да бъдат възприети от обществото без произтичащия от нея анализ “разход-полза”. Тя е привлекателна по две основни причини. Първо, не е егоистична, поставя на преден план общественото благо и налага отделната личност да хармонизира личния си интерес с обществения, дори да жертва собственото си щастие и щастията на онези, които харесва и обича, ако това увеличава общото благосъстояние. Второ, идеята на утилитаризма не отрича абсолютните морални стандарти, като например дълга и отговорността. Напротив, за утилитаристите тези стандарти са важни за постигането на общото добро и се обясняват с ползите, които тяхното следване поне в дълъг период създава за всички.

Въпреки положителните си черти утилитаризмът на Бентам притежава и сериозни недостатъци. Като оставим настрана критиката, свързана със *системата за измерване, агрегиране и калкулация на полезността*, основното възражение срещу него е *незачитането на индивидуалните права и свободи*. В името на сумарното удовлетворение и колективното благо утилитаризмът оправдава принудата и насилието върху индивидите. За него е напълно допустимо някой да бъде измъчван, лишаван от своята собственост, подлаган на религиозни, етнически или политически гонения и дори убит, ако това увеличава „общото благо“. За повечето от нас такъв морален подход не е приемлив.

Опит за преодоляване на този проблем прави Джон Стюард Мил (1806 – 1873). В своя труд „За свободата“ той пламенно се застъпва за спазването на индивидуалните права и свободи. Аргументът му е напълно утилитарен: най-важната цел в човешкия живот е стремежът към съвършенство, а тази цел е осъществима само и единствено ако хората са свободни. Затова обществото ще спечели много повече, ако остави членовете си да се развиват и самоусъвършенстват, отколкото ако ги принуждава да следват някакво поведение. Тази утилитарна логика води Мил до тезата, че отделният човек следва да бъде абсолютен, независим и неограничен владетел на своето телесно, духовно и интелектуално богатство. Единственото оправдание за намеса в личното пространство (включващо желанията, вкусовете и мислите) е ако поведението на индивида вреди на други хора и пречи на останалите да упражняват правото си на свобода.

Макар концепцията за свободата на Джон Стюард Мил да усъвършенства утилитаризма, в следващите години тя дава интелектуална храна за нови възгледи, които го отхвърлят напълно като система за морална оценка и вземане на практически решения. За разлика от Мил те излизат извън утилитарната резултативистка традиция на изчисленията „разход-полза“ и обосновават, че човешките права, свободи и достойнство имат основания, които лежат извън подобни изчисления. Тези възгледи са свързани с интелектуалната група на либертарианците, водени от Фридрих фон Хайек (1800 – 1992), Милтън Фридман (1912 – 2006) и Робърт Нозик (1938 – 2002).

Основният аргумент на **либертарианците** е човешката свобода, разбира на като фундаментална ценност и неотменно право всеки да разполага както пожелае с нещата, които притежава, при положение че зачита правото на останалите да правят същото. В основата на този аргумент е виждането на Джон Лок (1632 – 1704), че всеки човек има собственост върху своята личност и притежава себе си – своето тяло, таланти и способности. Това виждане е в съзвучие с тезата на Имануел Кант (1724 – 1804), че човекът сам по себе си е цел и не трябва да бъде използван като средство за постигане на определени цели, колкото и благородни да са те. От него произтичат и т. нар. *естествени права* – концепцията, че индивидът е носител на определени неизменни права, които осигуряват индивидуалната му автономия и чието основание не зависи

от ценността на техните последици. Без съгласието на индивида те не могат да бъдат отнемани или ограничавани от друг човек или група под никакъв претекст – нито неговата собствена полза, нито ползата за който и да е друг човек или група хора, нито обществената полза, независимо колко голяма е въпросната полза. В такъв смисъл *правата и свободите поставят абсолютни ограничения върху индивидуалното и колективното поведение: всеки може да прави онова, което смята за най-добро, но без да нарушава правата и свободите на другите*. Ничие право на живот не трябва да застрашава друг живот, ничие право на собственост не трябва да ограничава друга собственост.

Разбирането на свободата като фундаментална ценност и отсъствие на принуда от страна на другите определя ясно границите, в които обществото е длъжно да гарантира правата на хората и извежда извън тези граници природните факти и дадености. Това че някой не е способен да прави нещо е ограничение на неговите действия, но не и ограничение на неговата свобода, освен, ако не е наложено от другите или обществото като цяло. Например, хората не могат да летят, а най-възрастните от тях не могат и да бягат. Това са ограничения на възможните алтернативи, които нямат морални измерения и не са ограничения на свободата, защото са наложени от природата. Обратно, робството и принудителния труд, физическото и емоционално насилие, отнемането на собственост са недопустими ограничения на свободата, тъй като се причиняват от други хора, а не от природата.

По същата причина държавата следва да се ограничава до т.нар. *минимална държава*. Тя трябва единствено да пази естествените права на гражданите и затова нейните функции се свеждат до защита на частната собственост и индивидите от насилие, злоупотреба с власт, измами и кражби, гарантиране на частните договорености и поддържане на социалните и политически институции, осигуряващи конкурентния характер на пазарите и нужните публични блага – сигурност, върховенство на закона, парична система, парламентарна демокрация и др. Това разбиране за ролята на държава ограничава индивидуалното поведение, само когато то нарушава нечии други права. Например, като забранява някои пазарни сделки (покупката и продажбата на деца, разпространението на алкохол и наркотици сред непълнолетни, търговията с вътрешна информация, наемането на групи за сплашване на конкурентите, търговията с влияние и др.) и налага регулиране на други (защитата на конкуренцията и законодателството срещу злоупотребата с монополно положение, контрола върху безопасността на храните и съответствието на съдържанието им с обявеното на етикетите, лицензирането на здравните и образователни услуги, контрола на уменията на водачите на МПС и т.н.).

В същото време концепцията за минимална държава оставя извън оправданата сфера на държавна намеса три широко разпространени и приети в съвременните общества държавни дейности.

Първо. *Държавата няма право да налага патерналистично законодателство, с цел да предпазва хората от техните собствени действия.* Тя не може да определя какво и колко хората да ядат, пият и пушат, тъй като това ще противоречи на правото им да използват собствените си тела така както смятат за добре. Не бива да ограничава свободите, които са част от пазарната система, като например свободата да се сменя работата, да се започват нов бизнес, да се променя местожителството. Не бива да прави задължително пенсионното осигуряване и образованието, предпазните колани в автомобилите и носенето на каски за мотоциклетистите. Дори липсата на осигуряване и образование, шофирането без колани и карането на мотоциклет без каска да застрашава живота, здравето и доходите на хората, либертарианците отричат подобни патерналистични забрани, защото те нарушават правото на личността сама да решава какво да прави и какви рискове да поема. Доколкото в тези случаи рисковете и техните последици са частни и не създават вреди на никой друг, държавата няма право да определя как и в каква степен хората да рискуват своя живот, здраве и доходи.

Второ. *Държавата няма право да налага определени морални ценности и поведение.* Тя не бива да се меси при избора на религия, да цензурира медиите, да определя какво да четем, какви ценности да формират родителите в своите деца, да решава дали едно дете да бъде родено, или не, като забранява контрацептивите и абортите, или налага ограничения на броя на децата в семейството. Мнозинството от населението може да счита проституцията за неморална, но това не е основание да ограничава избора на една жена да я практикува, когато този избор е свободен и не е резултат от принуда. Същото може да се каже и за хомосексуалността. Дори и да се възприема като несъвместима с обществения морал и семейни ценности, никой не трябва да отнема на хомосексуалистите правото свободно да избират своя сексуален партньор.

Трето. *Държавата няма право да преразпределя доходите и да принуждава индивидите да бъдат благотворителни спрямо другите:* да им дават помощи, да субсидират тяхното образование и здравеопазване, да плащат по-високи възнаграждения от определените в договарянето и др. Всеки може да прави това, но за своя сметка и по свое желание, а не под принудата на закона. Според либертарианците са недопустими и данъците, които преразпределят доходите. И то не защото са неефективни или зле администрирани, а по принцип, тъй като нарушават фундаменталното човешко право всеки да разполага така както сметне за добре със своите пари и собственост и превръщат човека в роб на държавата. Отнемането на доходи от богатите, дори и заради добра обща кауза, независимо какви ползи носи и колко хора ще направи щастливи, нарушава индивидуалните свободи и е форма на принуда и кражба.

Накратко, изразено с икономическа терминология, за либертарианците общественото благосъстояние може да се увеличи само от Парето-предпо-



читани решения. Така, ако началното разпределение е в т.  $A_1$  на фигури 1 и 2, съществува неефективност и всяко движение към  $A_2A_3$  – сърцевината от договорната крива и участъкът от границата на възможната полезност, включително крайните точки  $A_2$  и  $A_3$ , е желано: то би увеличило благосъстоянието и на двамата. Единственото ограничение, което поддръжниците на този подход допускат, е гарантирането на минималното съществуване. Ако допуснем, че то е постигнато в интервала от т. С до т. D на договорната крива, това ще означава, че в зависимост от началната даденост, тук всяка точка от договорната крива, намираща се в интервала от т. С до т. D, може да бъде оптимално социално решение. Явно възможните договорни решения от сърцевината  $A_2A_3$  са също оптимални от социалната гледна точка на либертарианците.

Подобен възглед не вижда проблем в неравенството и приема преразпределението на доходите само когато то е доброволно (в резултат на дарителство), първоначалната даденост е резултат от минали несправедливости или е налице толкова голямо неравенство, че създава социални рискове за цялото общество: висока престъпност, здравни и хигиенни рискове, налагане на лоши етични стандарти, влошаване на условията за бизнес и др. Освен в тези случаи либертарианското разбиране изключва нуждата от преразпределение, тъй като оптимумът се постига сам, благодарение на стремежа към максимизация на индивидуалната полезност и конкурентната пазарна система. Ако има нужда от някаква държавна намеса, тук, в съответствие с идеята за минималната държава, тя се състои в: (1) гарантирането на индивидуалните свободи, социалния и правния ред; (2) намаляването на транзакционните разходи и икономическата неопределеност, чрез изграждане на ефективни институции; и (3) подкрепата на конкурентния характер на пазарния механизъм, чрез антимонополно законодателство.

Системата на естествената свобода, приета на въоръжение от либертарианците, представлява силен аргумент в защита на капитализма и свободния пазар. Тя осигурява равенство пред закона и отваря възможностите за кариера на талантливите. Правилата са еднакви за всички, всеки е еднакво свободен да участва в състезанието – живот, наградата се получава от най-бързия, а съдията – пазарът – е независим и обективен.

Еднаквите правила и свобода за участие обаче съвсем не означават равни шансове за победа. Макар че в системата на естествената свобода пазарът е обективен съдия, той не осигурява справедлив резултат. Причината е, че този резултат е повлиян от такива случайности с природен и социален характер, като природни таланти, инциденти и късмет. Родените с талант и в грижовни семейства, отрасналите в благоприятно социално обкръжение и получили по-добро образование имат предимства. За всички останали възможностите са формални, тъй като не стартират от една и съща позиция. Така влиянието на случайностите с природен и социален характер осигуряват



спорни от етична гледна точка предимства и правят производното разпределение на доходите и богатството несправедливо.

Следващото решение – **либералното** – се опитва да коригира проблема с липсата на реално равенство на възможностите като, независимо от първоначалното място на индивидите в обществената система, осигурява сходни житейски шансове на притежаващите сходни таланти и еднакво желание да ги използват. Инструментите за това са гарантирането на равни възможности за образование и натрупване на културни знания и умения, достъпно здравеопазване и еднакви възможности за развитие на талантите на децата от бедните семейства. Подкрепата за тях осигурява начална даденост с равна стартова позиция за всички. Връщайки се към модела от фигури 1 и 2, такава начална даденост е т.  $V_1$ . В нея двамата ще имат еднакъв доход и еднакво потребление на всяко от благата.

Началното равенството обаче не е приемливо когато индивидите имат относително различни предпочитания към двете блага. Така в примера от фигурата индивидът  $a$  предпочита относително повече стока 2, която се измерва по вертикала, а  $b$  предпочита измерваната по хоризонтала стока 1. Затова егалитарната даденост в т.  $V_1$  не е оптимален избор и позволява Парето-подобряне, което осигурява максимална полезност на всеки един от двамата с движението към някоя точка от сърцевината  $V_2V_3$ . За либералите коя точка от тази сърцевина ще се достигне е без значение. Изходът зависи от различията в притежаваните таланти. Ако  $a$  е относително по-способен и талантлив, изходът ще е по-близо до  $V_3$ ; ако по-талантливият е  $b$ , той ще е по-близо до т.  $V_2$ ; ако способностите им са изравнени, изходът ще е в  $V_4$ .

Джон Ролс е съгласен, че с предлаганите меритократични мерки либералната система успява да коригират определени случайности от социален характер и е подобряне в сравнение с либертарианската естествена свобода. Тя обаче също не достига справедливото състояние, защото “дори ако отстранява напълно влиянието на случайностите от социален характер, тя все пак позволява разпределението на благата и приходите да се определя от разпределението на способности и таланти по рождение” (Ролс, 1998, с. 94). И в същото време: “Няма повече основания да се позволи на разпределението на приходите и благата да се определя от разпределението на природните заложи, а не от случайности с исторически и социален характер” (Ролс, 1998, с. 128). Изразено с примера от нашата аналогия, дори и всички състезатели да стартират от една и съща позиция, победата отново няма да е напълно заслуга на победителя и на неговите усилия. Тя ще зависи до голяма степен от таланта и природните способности, а те са продукт на природна лотария, която няма повече морално право да определя благосъстоянието, отколкото социалния произход. Така изводът е, че либералната концепция за справедливостта се проваля по същата причина както либертарианската: обвързва разпределителните дялове от изгодите и бремето на приноса за обще-

ството със случайности, които са спорни от морална гледна точка. Разбира се, провалът на либералната концепция е в много по-малка степен, защото тук единственият източник на проблеми е отсъствието на контрол върху природните заложи. Неговото решение обаче е много по-трудно, отколкото въпроса за контрола върху случайностите с исторически и социален характер. Едно нещо е да се осигурят равни възможности за образование и здравеопазване, съвсем друго е да се осигури равенство в природните заложи.

Алтернативата, предлагана от **Теорията на справедливостта на Джон Ролс**, позволява да се коригират последиците от неравномерното разпределение на талантите като талантливите бъдат окужени и подкрепени да развиват своите таланти, но с ясното съзнание, че осигуряването от свободния пазар възнаграждение за природните им заложи не е напълно заслужено, не им принадлежи изцяло и следва да бъде споделено с обществото. В тази концепция състезанието е организирано по същия начин, както в либералната концепция, но част от наградата, съответстваща на приноса на таланта, не отива при победителя, а се разпределя между онези, които не притежават такъв талант: „Облагодетелстваните от природата – които и да са те – могат да спечелят от благосклонната си съдба само при условие че подобряват положението на оцетените. Природно облагодетелстваните не трябва да печелят просто защото са по-надарени, а само за да покрият разходите за обучение и образование, както и да използват дарбите си по начини, които помагат и на по-оцетените“. (Ролс, 1998, с. 128)

Разпределителната справедливост отрича моралната заслуга като свое основание не само заради липсата на морално основание да се претендира за основан на таланта разпределителен дял, но и поради още една причина. Тя е в *случайния характер и на качествата, които в даден момент обществото цени високо*. Дори и да приемем, че качествата ни са единствено наша заслуга, възвръщаемостта от тях зависи от съществуващата в момента обществената оценка, изразена в пазарното търсене и предлагане. За тази обществена оценка ние очевидно нямаме никаква заслуга. Ако получаваме много, то е само защото имаме късмета да живеем в общество, което в момента цени високо нашите качества и е създадо обществени правила, които подкрепят нашето развитие.

В идеята на Джон Ролс, известна като *“принцип на разликата”*, обществото е толкова силно, колкото е силно най-слабото му звено и справедливостта изисква то да отчита не общото благосъстояние на своите членове, а само благосъстоянието на хората в най-неблагоприятна позиция. Така, ако за утилитаристите е важна само сумарната полезност, но не и разпределението ѝ между индивидите, Дж. Ролс се интересува само от разпределението на полезността и по-точно от полезността за най-онеправданите. При това положение функцията на общественото благосъстояние ще има вида:

$$W_R = \min(U_a, U_b) \quad (2).$$

Обществените предпочитания при нея ще се представят с L-образни криви на безразличие, чийто прав ъгъл се намира върху 45-градусовата линия на еднаквото благосъстояние. На фигура 2 такива са криви  $W_{R1}$ , минаваща пред началното разпределение, и  $W_{R2}$  – допирателна на границата на възможната полезност в т.  $B_4$ .

Тъй като в подхода на Дж. Ролс разпределението на богатата трябва да облагодетелства индивида, който е в по-неблагоприятна позиция, ако в примера от фигури 1 и 2 първоначалната даденост е в т.  $A_1$ , преместването в т.  $A_2$  би било Парето-подобриение, но няма да е подобриение по Ролс (то не облагодетелства индивида а, който е в по-неблагоприятна позиция). В същото време е възможно подобриенето по Парето да е и подобриенето по Ролс (това се отнася за прехода към коя да е точка от  $A_1A_2$ , с изключение на  $A_2$  – тогава богатите се разпределят между двамата и част от тях отиват към а), както и подобриенето по Ролс да не е подобриение по Парето (например при преход към точките в участъка  $A_3B_4$  – тогава индивидът а е по-добре, но б става по-зле). Изводът от това е, че, ако началната даденост е в точка извън договорната крива и под границата на възможната полезност, като например т.  $A_1$ , винаги има участък от договорната крива и съответно границата на възможната полезност (в случая  $A_2B_4$ , без т.  $A_2$ ), преходът към който е подобриение по Ролс. Що се отнася до нормативната страна на въпроса за разпределението, според Дж. Ролс всички трябва да получават поравно, освен, ако някое друго решение не облагодетелства намиращите се в по-неблагоприятна позиция. В примера от фигури 1 и 2 неравенството не е добра алтернатива: разпределението в т.  $B_1$  е справедливото, а социално-ефективното разпределение е в т.  $B_4$ . Така всяко преместване към точката на равенството  $B_4$  ще представлява подобриение.<sup>1</sup>

Явно е, че относно ролята на държавата Дж. Ролс отива много по-далече от либертарианците и либералите. Подобно на първите той е съгласен, че трябва да се остави на пазарите да регулират избора на професия, използването на ресурсите и решенията какво и как да се произвежда, а също и че държавата трябва да поддържа конкурентността и да предпазва от злоупотреби с власт. Подобно на вторите счита, че всеки трябва да има гарантиран достъп до основните блага, като здравеопазване, образование, правна помощ, лична и социална сигурност. В допълнение, обаче, той оправдава и макроикономическите мерки за създаване на пълна заетост, борбата с дискриминацията и политиките на равните възможности, въвеждането на трансферни плащания,

---

<sup>1</sup> Забележете че този извод е същия както извода на утилитаристите. За разлика от тях обаче тук той се запазва дори когато индивидуалните функции на полезността са различни. Това е доказано на фигура 3. На нея максимизацията на общественото благосъстояние при L-образните криви на общественото безразличие на Ролс продължава да се постига върху 45-градусовата линия на равенството.

гарантирането на социален минимум, отчитащ потребностите и постигащ определен стандарт на живот, повишаването на данъците и засилването на прогресивността в данъчното облагане с цел справедливо разпределение на богатството и предотвратяване на концентрацията на власт, преосмислянето на правата за собственост и ограничаването на правото на наследяване. Подобни мерки и аргументацията зад тях съставят политическата платформа на съвременната социалдемокрация и дават границите на т.нар. *социална пазарна икономика* – една от най-разпространените в целия свят, особено в страните от ЕС, заложена и в нашата конституция политическа ориентация.

В същото време, въпреки политическата си тежест и практическо приложение, теорията на Дж. Ролс среща и сериозна критика, както отляво, така и от дясно. Либералите и либертарианците критикуват Дж. Ролс, че ненужно и неправилно акцентира върху проблема за справедливостта, не защита личните свободи и права, не осигурява силни стимули за полагане на усилия, иновации и растеж. По въпроса за справедливостта Милтън Фридман, например, признава несправедливостта на съвременните пазарни общества. Той е съгласен, че родените в богати семейства, училите в елитни училища и наследилите талант и дарби имат несправедливи предимства пред останалите. Той обаче смята, че вместо да ги неутрализираме, трябва да се научим да живеем с тези несправедливости и да се радваме на ползите, които те носят: “Животът не е справедлив. Изкушаващо е да се смята, че правителството може да поправи това, което природата е постановила. Но също така е важно да се признае, колко много се облагодетелстваме от несправедливостта, която осъждаме. Няма нищо справедливо ... в това Мохамед Али да е роден с умение, което го прави страхотен боец ... . Със сигурност не е справедливо, че Мохамед Али може да печели милиони долари за една нощ. Но не би ли било още по-несправедливо към хората, които се радват да го гледат, ако в преследването на някакъв абстрактен идеал за равенство на Мохамед Али не е разрешено да печели повече за една нощ от борбата, ... отколкото може да получи на ден най-нископлатения неквалифициран докер?” (Friedman and Friedman, 1980, 137) И още, М. Фридман отбелязва, че за да се постигне равенството, държавата трябва да има изключително силен контрол над обществото и разпределението на ресурсите между отделните субекти. Тя следва да контролира стриктно свободните пазари, както и да наложи честа намеса на регулаторните органи в дейността на пазарните участници. Всичко това нарушава личната свобода и неприкосновеността на частната собственост, лишава хората от достойнството да ръководят сами живота си и отнема стимулите за развитие на човека и обществото.

В критиката си отляво **социалистите** оспорват твърденията на Дж. Ролс, че икономическото неравенство може да доведе до полза за всички (и най-вече за най-слабите) и считат, че неговите идеи са оправдание на съществуващото неравенство и отклоняват вниманието от нуждата да се приеме

тяхната теза, че реално действаща свобода е немислима без пълно равенство. Според тях, ресурсите трябва да се разпределят поравно и желаните промени са онези, които намаляват неравенството в обществото. Изразено чрез формалния модел от фигури 1 и 2 това означава, че движението от т.  $A_1$  в т.  $A_3$  е подобрение, защото увеличава благосъстоянието на по-бедния индивид, а и с това намалява относителното неравенство между двамата. За разлика, движението от т.  $A_1$  в т.  $A_2$  не е подобрение, защото облагодетелства само  $b$  и увеличава относителното неравенство. Дори промяната да облагодетелства  $a$ , това не я прави винаги предпочитана според социалистите, ако с това относителният дял на  $a$  в разпределението не се увеличава. Така, ако точката  $A_4$  осигурява на  $a$  същия относителен дял, както т.  $A_1$ , подобрения ще бъдат всички движения към участъка  $A_4B_4$ , включително точките  $A_3$  и  $B_4$ , а оптимумът ще е в т.  $B_4$ . Изводът от това е, че подобренията в интерпретацията на социалистите са подмножество на тези в интерпретацията на Дж. Ролс и подобно на Ролс социалистите подкрепят всяко движение по договорната крива към равенството в т.  $B_4$ .

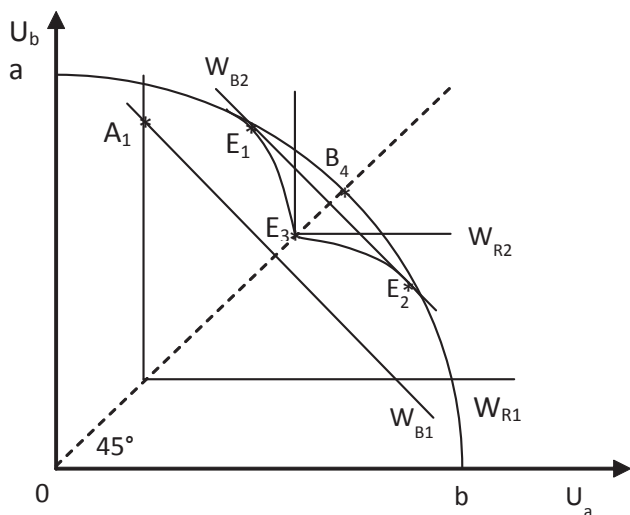
Краткото представяне на основните идеи за социалните цели чрез модела от фиг. 1 и 2 създава впечатлението, че е възможен **компромис** между тях и решение, което удовлетворява всички. Така например всички разглеждат като подобрение движението от т.  $A_1$  към някоя точка от участъка  $A_4A_3$  и приемат, че постиганата с това по-висока ефективност увеличава общественото благосъстояние. За всички тях социално справедливото решение е и Парето предпочитано, а постигането на ефективност е необходимо условие за постигането и на социална справедливост. Консенсусът обаче изчезва, ако отчетем, че *самите преразпределителни механизми създават неефективност*.

Образно, преразпределението е като трансфер на блага, доход и полезност от едни към други индивиди и групи с "пробит съд". Един източник на "течове" е данъчното облагане. То създава неефективност чрез отрицателния си ефект върху стимулите за труд. При съществено преразпределение на доходите благосъстоянието вече не е силно свързано с икономическата активност и хората ще пожелаят да работят по-малко и да имат повече свободно време, независимо дали преразпределението им отнема, или им дава доходи. В резултат ще се съкрати обема на произведения продукт в икономиката, размерите на диаграмата на Еджуърт, както и границата на възможната полезност ще се свият и равенството ще се поддържа с цената на загуба на ефективност. Преразпределението води до загуба на ефективност и по втори канал. Както събирането на данъците, така и администрирането на социалните програми и трансферните плащания изискват разходи. Тези разходи са свързани с непроизводствени дейности и затова съкращават общественото благосъстояние.

Връщайки се към модела за границата на възможната полезност, преразпределението ще води до свиване на границата, като това свиване ще е

по-голямо близо до 45-градусовата линия на равенството, където преразпределението е по-силно и следователно загубите са по-големи. Този ефект е показан на фигура 4.

Фиг. 4. Граница на възможната полезност и максимизация на общественото благосъстояние при загуба на ефективност в резултат от преразпределението



На нея т.  $B_4$  вече не е възможна и се премества в т.  $E_3$ . В резултат от загубите цялата граница се е свила в участъците на по-голямото преразпределение (около 45-градусовата линия на равенството) и е зела позицията  $aE_1E_3E_2b$ . При това положение препоръките на основните нормативни подходи също ще се променят. За утилитаристите социално-ефективното решение вече няма да е свързано с равенството и т.  $B_4$ , а ще оправдава неравенството и ще бъде в т.  $E_1$  или т.  $E_2$ . Точка  $B_4$  е невъзможна и за привържениците на Дж. Ролс, но в конкретния случай от фигурата намалението на ефективността все още не е толкова голямо, че да оправдае неравенството. Ако обаче загубата на ефективност е по-голяма и т.  $E_3$  е още по-близо до началото, L-образните криви на общественото безразличие ще се допират до границата извън 45-градусовата линия и оптималните избори ще бъдат свързани с неравенство в доходите. Все пак и в този случай допустимото неравенство според Дж. Ролс ще бъде по-малко от това, което се налага за утилитарната максимизация на общата полезност.

Така на практика *постигането на равенство и справедливост винаги е за сметка на ефективността и максимизацията на общото благосъстояние* и това, доколко дадено решение ще бъде ефективно и социално справедливо, ще зависи от два фактора: първо, в каква степен преразпределението намалява

ефективността (това е позитивен въпрос и отговорът му зависи от компенсирателната еластичност на факторното предлагане), и второ, каква е тежестта на ефективността и справедливостта в постигането на общественото благосъстояние (това е изцяло нормативен въпрос и отговорът му е мотивиран идеологически). **За либертарианците тежестта на справедливостта в общественото благосъстояние е близка до нула.** Утилитаристите са готови да жертват част от ефективността заради по-голяма справедливост, но за тях тежестта на справедливостта е отворен въпрос. В резултат е възможно някои решения, които увеличават ефективността, да не увеличават общественото благосъстояние, а максималното обществено благосъстояние да е неефективно. Още по-голяма тежест на справедливостта придават последователите на Джон Ролс и социалистическите идеи. Те са склонни да жертват повече ефективност, за да има справедливо разпределение.

\* \* \*

Несъмнено основните нормативни концепции дават изключително ценен принос за отговорите на въпросите какво е справедливо и добро обществено устройство, къде са границите на свободата, кога държавата представлява гарант и кога заплахата за свободите, доколко тя трябва да се намесва в изборите на хората и преразпределя доходите и богатството им. Те изхождат от различни морални виждания и подходи. Утилитаристите разглеждат общественото благосъстояние като сбор от благосъстоянието на отделните членове на обществото. Те се интересуват единствено от размера на общественото благо, но не и от разпределението му между индивидите. За либертарианците спазването и гарантирането на човешките свободи и равноправното третиране има предимство пред калкулацията на полезностите. Те не приемат общественото благосъстояние да се увеличава за сметка на някой от членовете на обществото. Либералите са съгласни с либертарианците, че доброто обществено устройство и правила означават равноправно третиране. Освен за него, обаче, те настояват и за гарантиране на равен старт за всички в състезанието на живота. За Джон Ролс и неговите последователи обществото е толкова силно, колкото е силно най-слабото му звено и справедливостта изисква то да отчита не общото благосъстояние на своите членове, а само благосъстоянието на хората в най-неблагоприятна позиция. Тази идея не се интересува от общото благосъстояние, а само от неговото разпределение и по-точно от благосъстоянието на най-онеправданите. Накрая, за социалистите разпределението е също въпрос на ценност, но те възприемат като такава не свободата, а равенството. Както либертарианците не са склонни да жертват свободата за утилитарни облаги, по същия начин и социалистите не са склонни да жертват равенството.

Естествено, при това голямо разнообразие от нормативни позиции, нашите отговори ще продължат да бъдат нееднородни и да остават въпросите



отворени. Заради различията в моралните възгледи, никой не може да претендира, че е постигнал универсалната истина и има право я налага над останалите. Надяваме се, разбира се, прегледът на аргументите на основните течения, които предложихме в този доклад, да помогне тези отговори, първо, да бъдат по-системни и аргументирани, и второ, да извеждат политически решения, които най-пълно отразяват желаният от обществото ни баланс между икономическа ефективност и социална справедливост.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Полс, Дж. 1998 *Теория на справедливостта*. С., София – С.А.
2. Friedman, M., R. Friedman. 1980 *Free to Choose*. New York: Houghton Mifflin Harcourt.
3. Hausman, D., M. McPherson. 2006 *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Hillman, A. 2009 *Public Finance and Public Policy. Responsibilities and Limitations of Government*. Second Edition. New York: Cambridge University Press.
5. Sandel, M. 2009 *Justice: What's the Right Thing to Do?* New York: Farrar, Straus and Giroux.



# КОНКУРЕНТНИТЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

проф. д-р Румяна Нейкова

*Висше училище по застраховане и финанси, София*

## COMPETITIVE DIMENSIONS OF HUMAN RESOURCES

Rumiana Neykova

*ABSTRACT: This article deals with the essence of the competitive dimensions of human resources. Their competitive priorities are analysed in a dynamic business environment, with an emphasis on the quality of human resources, their adaptive skills, communication skills and mobility. Attention is given to the role behaviour of personnel and the policies for its management in the context of cutting down management costs.*

*KEYWORDS: competitive dimensions of human resources, competitive priorities, adaptability, communication skills, role behaviour*

## ВЪВЕДЕНИЕ

Конкурентните измерения на човешките ресурси са съвкупност от критерии, които удовлетворяват изискванията за тяхното качество при определена бизнес реда. Те са част от конкурентните измерения на организацията, защото хората в нея, като отделни личности или обединени в групи са носители на характеристики, определящи техните конкурентни измерения.

Човешките ресурси са основният източник на конкурентно предимство на организациите и на обществото. Тяхното качество определя възможността на организацията да има конкурентно поведение на пазара. От своя страна качеството на човешките ресурси е цялостна система от показатели като квалификация, знания, опит, иновационна нагласа, култура на поведение, умения, адаптивност, комуникативност и пр., които водят до подобряване на обобщаващия и решаващ за конкурентоспособността на организацията показател – производителността на труда. Който има най-висока производителност, при равни други условия, той владее пазара, защото “ ...битката за поддържане на конкурентоспособността и увеличаване на конкурентните предимства я водят производителите.” (1, с. 208).

Конкурентните измерения на човешките ресурси допринасят за конкурентоспособността на организацията и осигуряват нейното конкурентно пре-

димство чрез конкретни конкурентни приоритети. Конкурентните измерения, конкурентното предимство и конкурентните приоритети на човешките ресурси формират разбирането за тяхната конкурентоспособност.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

През 90 – те години на миналия век и началото на настоящия, значителен изследователски потенциал се насочва към проблемите на конкурентоспособността, като източник на богатство и благоденствие. Нейното измерване и съпоставяне е сложен и обхванен процес с много измерения. От една страна този процес е насочен към финансовите и материалните ресурси на обществото и на организацията, а от друга – към човешките ресурси, които ги управляват и потребяват. Затова вниманието ни е насочено към тях – хората в управлението и производството, които създават материалните блага и качествата, които трябва да притежават, за да поддържат ефективно трудово поведение, което води до повишаване на конкурентоспособността на цялата организация.

Конкурентните измерения са сравнително постоянни характеристики на човешките ресурси. Те обхващат конкурентните измерения на стратегията за човешките ресурси, като част от общата стратегия на организацията. Майкъл Портър (2) прави задълбочени изследвания върху националното конкурентно предимство на 10 водещи държави, като анализира поведението на човешките ресурси и определя тяхната роля за конкурентоспособността на цялата нация. Неговата книга “Конкурентното предимство на нациите” за кратко време се превръща в бестселър на управленската литература.

Конкурентното предимство се дефинира като позиция, постигната от дадена организация и възприемана от клиентите ѝ само при сравнение с нейните конкуренти. Обикновено то се свързва с по-ниските разходи за произвеждане на стоки и услуги с определено качество, които се отразяват върху цената.

Аналогични разсъждения се правят и за човешките ресурси и за разходите, извършени за цялостното повишаване на тяхното качество, което пряко или косвено се съизмерва с повишаването на качеството и производителността на труда в организацията. Така например, конкурентните измерения за качеството на човешките ресурси в организацията се свързват с три основни параметъра:

- повишаване на квалификацията на персонала;
- повишаване на знанията и уменията за изпълнение на определени функции;
- качество на произведените стоки и услуги, в които намира отражение ползата от знанието и опита.

Тези три параметъра са взаимно зависими и всеки един от тях се променя при настъпване на промяна в другите два.

Конкурентните измерения на човешките ресурси са продукт и резултат на стратегията за управление на човешките ресурси в организацията. Техните стратегически цели могат да се формулират в три направления (6, с. 612).

Първо. Изграждане на мрежа от екипи, посредством които се осъществява интеграцията на знания, умения и технологии в ключовите компетенции, които са свързани с конкурентните предимства на общата стратегия на организацията. Изграждането на екипите може да се извърши на базата на стратегическите цели на организацията, въз основа на функционалните или ключови компетенции, както и според работните процеси в организацията. Изборът на начин за конфигуриране на екипите се подчинява от една страна на потребността от мултиплициране на знанията и опита на човешките ресурси, а от друга – от потребностите и изменящите се тенденции на пазара.

В теоретичен план, въпросите на екипната и груповата работа са разглеждани подробно от много автори, но изследвания през последните години в български индустриални фирми (1, с. 267) дават възможност да се оцени практически достигнатото ниво на екипната организация и да се дефинират редица условия и характеристики на ефективната екипна работа.

Организацията на екипната работа сама по себе си е условие и предпоставка по-рационално оползотворяване на човешкия потенциал в организацията и за повишаване на неговата конкурентоспособност. За тази цел е необходимо създаването и поддържането на редица условия:

- наличие на организационна социализация, в.т.ч. автономност на екипа в рамките на организацията, приобщаване на индивидите към нормите и правилата за поведение в екипа, ясно и точно разграничаване на задълженията на всеки член от екипа, формиране на чувство за пълноправност и ясна отговорност за изпълнението на общите задачи и пр.;

- ефективни междуличностни отношения в екипа, в т. ч. сплотеност на хората в екипа, общуване, взаимопомощ и подкрепа при изпълнение на задачите, нагласа за самоорганизираност и контрол, предотвратяване и преодоляване на конфликтни ситуации, коопериране и комуникиране по повод изпълнението на задачите, поставени пред екипа, рационални и ползотворни взаимоотношения между ръководителя на екипа и неговите членове и пр.;

- съгласувани междуекипни отношения, в т.ч. т. върху взаимодействието и отношенията между членове на различни екипи, които извършват работи от свързани (или общи) процеси в организацията, а някои случаи и извън нея.

- вписване на екипа в организационната структура по подходящ начин – само за изпълнение на задачата или като постоянно действащ във времето. При първия случай екипът е временно структурно формиране, което се създава само по повод изпълнение на определена задача, след което се разформирова. Във втория случай екипът е постоянно звено, което

изпълнява задачи с постоянен характер, с възможност за обновяване на членовете.

Спазването на посочените условия е гаранция за изграждане на успешен и конкурентоспособен екип. Белезите на такъв екип са следните (1, 274):

- предлага по-находчиви решения на предизвикателни задачи, отколкото отделни личности;
- оползотворява пълно индивидуалните способности на всички негови членове, като съгласува и координира дейността им;
- генерира свежи идеи за подобрения и положителни промени на базата на колективното творческо мислене;
- изпълнява мисията и целите си отдадено, енергично, ефективно;
- овладява конфликтите и ги насочва в продуктивна посока;
- поражда усещане за задоволство (удовлетворение) и гордост от съвместната работа;
- отключва лидерски способности в своите членове.

Поддържането на посочените характеристики е свързано с постоянно обучение на членовете на екипа за придобиване на умения за колективна съвместна работа, в т.ч. толерантност, търпимост, лоялност, умения за комуникиране, са отстояване на собствени позиции, за предвиждане на конфликтни и стресови ситуации и пр.. Освен тези характеристики, определящо значение за изграждане на успешен и конкурентоспособен екип има неговият ръководител със своя стил и метод на ръководство, с опита и професионалната си квалификация.

Второ. Обновяване на професионалните компетенции на персонала, което се постига чрез организационно учене с цел създаване на организационни способности и умения за справяне с предизвикателствата на конкурентната среда. Най-важният елемент на индивидуалното и колективно обучение изисква насърчения, които могат да активизират нагласата на обучаваните да генерират иновации и да трупат нови активи от знания. Освен това организационното учене се свързва с формиране и развиване на трайни навици за системно мислене в условията на конкурентна среда, увеличаване на способностите и нагласата за взимане на решения в конфликтна и рискова среда, усвояване на професионални взаимоотношения, основаващи се на взаимно доверие, обучение на експерти, обмяна и усвояване на конкретен и активен опит в рамките на бизнес процесите и пр.

При мултинационалните организации организационното учене има важна роля за усвояване на положителните чуждестранни практики по управление на човешките ресурси. "Трансферът на практики по управлението на човешките ресурси през националните граници се превърна в ключова стратегия на мултинационалните компании, които се стремят да постигнат конкурентно предимство на глобалните пазари" (5, с. 8). През последните години на миналия и началото на настоящия век силно се разви практиката за "споделени

услуги през граница", където мултинационалната организация взема решения за инвестиране в интегриран бизнес. Ключова роля в реализацията на интегрирания бизнес има управлението на групи от хора през националните граници. Основната полза от такова управление на човешките ресурси може да бъде консолидация и трансфер на знания, на опит и на по-високи професионални компетенции, с оглед постигане на конкурентно предимство на глобалните пазари.

Трето. Формиране и управление на организационната култура, което означава формиране на нови и усъвършенстване на съществуващите ценности, както и мониторинг, с оглед насочване и координиране на задачите на различните експерти и техните екипи, вместо да се осъществява административна стандартизация на работата. Това трето направление е свързано с приспособяване на теории, концепции и модели към организационната реалност, осмисляне и възприемане на ключови ценности, свързани с конкурентните предимства, адаптиране на съществуващата организационна култура към организационната реалност, взаимно приспособяване между членовете на екипите, като форма за самокоординация на базата на ценностите и целите, които трябва да се постигнат, в т.ч. и наблюдението и анализа на организационния климат.

Постигането на посочените цели е свързано с перманентното определяне на приоритетите за ефективното управление на човешките ресурси с оглед запазване и повишаване на тяхната конкурентоспособност според потребностите на пазарите и поведението на конкурентите, в т.ч. и на транснационалните пазари.

Конкурентното предимство на човешките ресурси се изследва в тясна връзка с производствената стратегия на организацията, а конкурентните приоритети на човешките ресурси са тясно свързани и дори синхронизирани с тях. Организациите обикновено използват две основни стратегии с широк или тесен обхват с цел да развият и постигнат конкурентни предимства в рамките на своята конкурентна среда.(6, с. 614):

- намаляване на разходите, при което организацията има за цел да намери своето място на пазара, чрез най-ниски разходи в своята конкурентна среда, което може да означава предлагане на стоки и/или услуги на най-ниски цени на съответния пазар (намаляването на разходите се отнася както, за производствените, така и за административните и разходите за квалификация и специализация на персонала); намаляването на разходите и сравняването им с тези на конкурентите освен на национално, трябва по възможност да се прави и на транснационално равнище, защото конкурентоспособността на човешките ресурси се оценява на световния глобален пазар.

- диференциация и сегментиране, чрез които се цели предлагане на различни стоки и услуги в заетите от организацията пазарни ниши. Конкурентното предимство се изследва и анализира най-напред в пазарната ниша,

а след това и общо за организацията по отношение на всички заети пазарни ниши.

Разходите са най-важният конкурентен приоритет на една производствена стратегия, който има пряка връзка с управлението на човешки ресурси и тяхната конкурентоспособност. Практиките на управлението на човешки ресурси, свързани със стратегията за намаляване на разходите обикновено включват:

- ясно и точно описание на длъжността, което не допуска двусмислие и разпиляване на човешкия потенциал;
- определяне на възможността за растеж в кариерата и насърчаване на професионалната специализация;
- изграждане на ефикасна система за оценяване на трудовото представяне, в т.ч. и за текущ контрол на изпълнението на трудовите задачи;
- осигуряване на ефективна система за поддържане и постоянно обновяване на знанията, свързани с качествено изпълнение на трудовите задачи.

Стратегията за намаляване на разходите фокусира върху ролевото поведение на персонала и общата политика за управление на човешките ресурси в организацията. Ролята се възприема като съвкупност от трудови дейности и задачи, които се изпълняват на определено йерархическо равнище в организацията от позициите на определено работно място. Тя характеризира едно ясно предсказуемо поведение на персонала. За изпълнението на всяка роля е необходимо да се осигури автономност на индивидуалната дейност в рамките на общите правила за функциониране на организацията, условия и апаратура, възможност за допълнителни знания, консултации и всичко, от което зависи навременното и качествено изпълнение на ролята.

Важен елемент от всяка роля е иновационната нагласа на личността, която я изпълнява и възможността за груповото осмисляне и груповата подкрепа на иновацията. От значение са също така условията за развитие и растеж в кариерата на персонала, нагласата за координация и съгласуване дейността на изпълнителите на сходни роли, отчитането на качеството на изпълнението, възможността за развиване на по-широка гама от умения и пр..

Ефективното изпълнение на ролята до голяма степен зависи и от предварителния подбор на човешките ресурси. Тази задача е твърде облекчена, когато има наличност на голям свободен потенциал на трудовите борси, тъй като е възможно да се избира. Но тогава изниква въпросът за разполагане с ефективни методи, чрез които да се провежда избора, за да се гарантира, че е избран най-подходящият измежду кандидатите, който ще осигури качествено изпълнение на трудовите задачи и ще допринесе за повишаване на конкурентоспособността на организацията.

За качествено изпълнение на ролята голямо значение има и мотивацията, чрез вътрешни фактори, които стимулират персонала (действащия и новоназначения) за активно трудово представяне. Така например, стимулиращи

са възможностите за обучение и квалификация, възможността за растеж и развитие, социални придобивки, здравните осигуровки и медицинско обслужване за сметка на организацията, застраховки на работното място и пр.

Много важен елемент от вътрешната психическа нагласа на хората от организацията за всеотдайно и честно служене е сигурността за работното място. През последните години бизнессредата и организациите в нея постоянно попадат в критични ситуации и се налага неизбежно да се правят съкращения. Тогава отговорността на ръководителите е да оценят поведението и приноса на отделните членове на персонала и едва тогава да решават кого да съкратят. Нужно е да се намери стойността на приноса на всеки, вместо да се изхожда само от разходите за заплати (3, 204 – 205). Внимателният анализ на трудовото поведение дава възможност и за откриване на хора, които неправилно са поставени на определена длъжност, но имат потенциал за друго работно място или пък, че възможностите и способностите на някои не отговарят на новите повишени изисквания и те трябва да бъдат заменени с други.

Правилните позиции на ръководството при извършването на съкращенията и особено даването на гласност за пазарните промени и състоянието на организацията укрепват вярата на персонала, формират чувство за лоялност, доверие и сигурност. Всичко това допринася за тяхното мотивиране за ефективно трудово поведение, което повишава конкурентността на човешките ресурси.

Последните години на бурни промени в световната и националните икономики предизвикаха потребност от промяна и в ролята на човешките ресурси за поддържане конкурентноспособността и устойчивостта на организациите. Тази потребност се изрази в нови изисквания, като гъвкавост, иновационна нагласа, системност и целенасоченост в мисленето при агресивни и конфронтационни ситуации, постоянно обновяване на знанията и уменията и пр. За постигането на организационно съвършенство могат да се посочат поне четири начина (3, 206):

- персоналът да си партнира с висшия мениджърски състав за планиране дейността на организацията на базата на реалните потребности на пазара – “пренасяне на процеса от конферентната зала към пазара”;
- експертно организиране и извършване на работите, така, че да се съкратят част от разходите, без да се нарушава качеството, нещо повече – то трябва да се подобрява;
- да се защитават членове на персонала, които работят за увеличаване на приноса (“за добавяне на стойност”) към организацията и да се стимулира тяхната отдаденост;
- хората от организацията да станат носители на постоянна трансформация в трудовото си поведение от сегашното към бъдещото желано състояние на личната си квалификация и умения, според променящите се потребности на пазара.



В управленската практика съществуват и други начини за постигане на организационно съвършенство на човешките ресурси и за повишаване на тяхната конкурентоспособност. При всички случаи обаче, трябва да се отчита реалното състояние и предизвикателствата на съществуващата бизнес среда, в която функционира и се развива организацията. От особено важно значение е да се отчита степента и равнището на глобализацията, новите технологии, засягащи “живота” на организацията, достигнатата доходност, чрез растеж и развитие, интелектуалния потенциал на персонала и нагласата му за постоянна промяна.

## ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Генералните промени в световната икономика и тяхното бързо проникване в националните икономики предизвика коренни изменения в пазарите, както в структурата, така и в местоположението им. Това от своя страна се отрази върху структурата на националните икономики, върху структурата на човешките ресурси, както и на структурата на другите две основни групи ресурси – финансовите и материалните.

Борбата за запазване, разширяване и проникване на нови пазари се превърна в борба за висока производителност и високо качество на произвежданите продукти и услуги. Успехите на пазарите определят конкурентоспособността на организацията, която включва конкурентните измерения на човешките ресурси в тази организация. От уменията и опита на ръководителите зависи създаването на система, която да отчита реално организационната култура на целия персонал, условията в организацията и тенденциите в развитието и промяната на пазарите. В тази система централно място трябва да се отреди на променящата се роля на персонала и на неговите ръководители, които са призвани своевременно да откриват и дефинират конкурентните измерения, конкурентното предимство и конкурентните приоритети на човешките ресурси в организацията.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Илиев, Йосиф. Управление на човешките ресурси. Умението да мотивираме. В. Търново, “Абагар”, 2005.
2. Портър, Майкъл. Конкурентното предимство на нациите. София, “Класика и Стил”, 2004.
3. Aghazadeh, Seyed-Mahmoud The future of human resource management. Work Study. Vol. 52. Numbre 4.2003.
4. Caravan, N. Thomas. Human capital accumulation: the role of human resource develop-



- ment. Journal of European Industrial Training. 25/ 2/3/4/ 2000.
5. Maximizing the return on HR investment. Human resource management. Vol. 12, No. 3. 2004.
  6. Santos, Fernando C.A. Integration of human resource management and competitive priorities of manufacturing strategy. International Journal of Operation & Production Management. Vol. 20. No. 5. 2000.

# ИНФОРМАЦИЯТА КАТО МОЩНО СРЕДСТВО ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

доц. д-р Ристе Темјановски<sup>1</sup>

Университет "Гоце Делчев", Штип, Република Македонија

## INFORMATION AS POWER FOR ENCOURAGING NEW OPPORTUNITIES IN ENTREPRENEURSHIP

Riste Temjanovski

**РЕЗЮМЕ:** Предприемаческата способност е ситуација, в която технологиите или промените в икономическите, политическите, социалните и демографските условия *осигуряват* потенциал за създаване на нещо ново. Предприемаческата възможност може да се оползотвори чрез създаване на нов продукт или услуга или отваряне на нови пазари. Тя разработва нови начини за организиране използването на нов материал или въвеждане на нов производствен процес. Основният въпрос е как *да се открият* възможностите в предприемачески свят? Как да се помогне на хората да разбере нови бизнес идеи, които имат потенциал за създаване на печалба? Защо *само определени* хора, а не други, *реализиращи* нови идеи за продукти, услуги или пазари *откриват* възможностите, които могат да прераснат в успешен нов *бизнес*?

Различна информация и ситуација позволява на *определени* хора *да успяват* при вземането на решения за бизнес идея. Някои хора имат по-добър достъп до *ключова* информация, която *им* помага за идентифициране на възможности или формулиране на нови идеи, иновации на продукти или услуги, а други я пропускат.

**КЛЮЧОВИ ДУМИ:** информация, идеи, предприемаческо поведение, бизнес модели, икономическо развитие

## INTRODUCTION

In this paper, the key issue to be addressed was whether information is main point to entrepreneurship and entrepreneurial ideas. Information can be like a word, picture, shape, marketing idea, to motivated and to discover something

---

<sup>1</sup> **Associate Prof. Riste Temjanovski**, PhD, "Goce Delcev" University – Faculty of Economics – Stip, R. of Macedonia e-mail: riste.temjanovski@ugd.edu.mk

new and different (product, process, activity) which are directed at connection and coordination of different production factors in order to achieve the profit. The meaning of information is to identify or create a product (whether a good or a service) in a creation process, services or in a marketing processes.

There was a time when the concept of creativity like information, innovation was only associated with writers, painters, musicians and similar people in artistic professions. But with the ever-increasing necessity of cultivating a unique brand personality, the need for creative information has transitioned from the arts into everyday business. In addition, the act of producing a product that distinguishes itself from competitors in a marketplace where differences are often hard to come by demands a high degree of creativity both in information and innovation.

The word entrepreneur or entrepreneurship is gaining more popularity in the recent years. Modern conditions for doing business, that apply to enterprises and any sort of organisation, emphasize progressiveness in entrepreneurial behaviour. Entrepreneurial behaviour demands and creates changes not just in the company itself but also in its external environment. The purpose of entrepreneurial behaviour is a constant search for higher efficiency through permanent changes in the profit potentials of an enterprise. Entrepreneurship is not just about economics, but rather it is related to all aspects of human behaviour and actions.

With all this hype and fame of entrepreneurialism, most of us still don't have a clear definition of what entrepreneurship is. To begin embracing it, let's take a closer look at the meanings and definitions of entrepreneurship. The concept of entrepreneurship has been noted as a factor in microeconomics since the 17<sup>th</sup> century, with the work (*Essaisur la nature du commerce en general*" first published in 1755) of Richard Cantillon who anticipated the belief that the entrepreneur brought equilibrium to a market by correctly predicting consumer preferences. From this concept, the meaning of entrepreneurship has evolved through the development of business and economics in the recent years and decades.

A little over 200 years ago, the French economist J.B. Say remarked, "The entrepreneur shifts economic resources out of an area of lower and into an area of higher productivity and greater yield." But, who is this entrepreneur Say speaks of? In the United States, an entrepreneur was defined as "one who starts his own, new and small business," although Drucker noted that not every new small business is entrepreneurial or represents entrepreneurship. Also, not every entrepreneurial business is innovative. Drucker identified entrepreneurs as people who see "change" as the standard, echoing Heraclitus of Ephesus, the Greek philosopher who said, "The only constant in life is change." Entrepreneurs regard change as essential and welcome it as beneficial to the lives of big corporations and small businesses alike. However, the kind of change implied here, Drucker clarified, is typically not the kind that can be brought about simply by deciding to create it. Rather, it is created by entrepreneurs who actively go looking for existing change in order to exploit it.

In a crisis, *knowledge or information can save a life*. In daily life, knowledge can prevent us from making serious mistakes. In the current economic crisis, knowledge would have given us the power to prevent it. We know that knowledge is power because dictators can only stay in power by withholding or distorting information.

However it does suggest that entrepreneurs may often collect information and respond to it in more innovative ways. Peter Drucker viewed innovation as the tool or instrument used by entrepreneurs to exploit change as an opportunity. He argued that innovation, as a discipline, is capable of being learned, as well as practiced. While he never agreed to a theory of innovation, he realized enough was known to develop it as a practice – a practice based on when, where and how one looks systematically for (innovative) opportunities and how one judges the chances for their success or the risks of their failure. From Drucker's perspective, systematic innovation consisted of the purposeful and organized search for changes, and in the systematic analysis of the opportunities such changes might offer for economic or social innovation.

### **Information + motivation + creation = Entrepreneurship**

Today, innovation is about much more than new products. It is about reinventing business processes and building entirely new markets that meet untapped customer needs. Most important, as the Internet and globalization widen the pool of new ideas, it's about selecting and executing the right ideas and bringing them to market in record time.

Creative entrepreneurs can weather the current global economic crisis better than traditional businesses, 'It's not only the creative entrepreneurs but it's the large companies that are being challenged. Creative companies can survive any condition.

If we'll search the Internet for the definition of entrepreneurship now, we will found the following evolving meanings published by some of the leading providers of information online:

1. "Entrepreneurship is the act of being an entrepreneur, which can be defined as "one who undertakes innovations, finance and business acumen in an effort to transform innovations into economic goods",the most citation cites from Internet.

2. "The capacity and willingness to undertake conception, organization, and management of a productive venture with all attendant risks, while seeking profit as a reward."<sup>2</sup>

3. The Merriam Webster Dictionary defines an entrepreneur as ***"one who organizes, manages, and assumes the risks of a business or enterprise"***.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html>

<sup>3</sup> <http://www.merriam-webster.com/dictionary/entrepreneurship>

From these definitions, we can extract the following qualities and characteristics of entrepreneurship:

1. Initiative, innovation and creativity
2. Business sense, economy, productivity and profitability
3. Organization, leadership and responsibility
4. Risk management and strategy
5. Passion and voluntarism

Innovation, motivation and creation go hand-in-hand to Entrepreneurship. Informational issues are central to entrepreneurship theory. Opportunity identification, investigation, and exploitation can be seen as an information collection process, with entrepreneur's optimal strategy being closely related to this information costs, and his beliefs.<sup>4</sup> For instance, some entrepreneurs already in the relevant industry might be able to cheaply trial a new idea, while for others trialling the same idea could be much more expensive.

The real options approach in entrepreneurship theory gives lessons on how to respond to future information arrival. According to real options thinking, the entrepreneur should value uncertainty, making investment that generate real options. For instance a relatively small investment may generate the information needed to know whether it is worthwhile to invest on a larger scale. Hence high rate of failure of new entrepreneurial firms can be at least partly interpreted as result of a process of testing the water, or in other words of creating real options. One restriction on the application of this line of reasoning is that sometimes entrepreneurs need to invest on a significant scale at the outset in order to build barriers to entry before others who observe what they are doing copy their ideas.

It is simply assumed that particular information will arrive at particular times, rather than that the decision-maker has to decide what information to collect. The entrepreneur is assumed to be creator of real options rather than a collector of information. Note that, when considering what information an entrepreneur will collect, it is a mistake to assume that he will economize on information costs simply by deciding how much information to collect, then collection it, and then making a decision. The collection of information inherently involves option value. For instance economic search theory involves the derivation of rules to decide when to stop collection information and make a final collect. Information collected so far affects the expected value of collection further information, so the decision of when to stop needs to be made as the information to collect not before. There is also option value in deciding which information to collect next. Information collected so far changes beliefs, so affecting choices over the subsequent path of information collection.

---

<sup>4</sup> Casson M., [et al.]: The Oxford handbook of entrepreneurship. Oxford: Oxford University Press, 2006. 106 p.

In order to optimize the information collection process, and hence option value, the correct choices have to be made over what information to collect next. Other things being equal, it is best to collect cheaper information next. However the incentive to collect particular information next is also increased if it is more likely to alter the subsequent path, or lead to rapid abandonment.

Further, information is often collected as a by product of implementation actions. For instance, in starting a venture the entrepreneur learns more about it, such as the market response. Therefore, as part of optimizing his information collection process, the entrepreneur has to decide how, and in what order, to perform implementation actions. Collecting information as by product can reduce the option value that it involves, as reacting to the information in ways that do not build on what has already been done involves a loss of sunk costs. By product information leads the entrepreneur to adjust his plans after launching a venture, but in ways that are to some degree constrained by his initial investments. Having gained by product information, the entrepreneur might have alternatively decide that he refers abandonment. For instance, he might have discovered that there is not the market for the product he is producing that he had expected. This need not be seen as “failure”, as it can be the result of an entirely efficient process of information collection. The point is that the entrepreneur needs to collect the right information, in the right sequence, and in the right ways. Further he needs to be willing to abandon at the correct moment, if it is justified by the information that he has collected.

Etymologically speaking, entrepreneurship means being able to start certain activities with the aim of achieving a certain goal. Today, entrepreneurship has become a specific conditional philosophy, a set of appropriate cultures and different capabilities of people. But source of those activities lies on the information.

## **GOING OUTSIDE FOR IDEAS**

Information about the information economy, so to speak, is critical as nations re-tool for innovative enterprises. As a result, benchmarking entrepreneurship and innovation was an important policy reform that countries should undertake. For example, America's ATP program evaluates the impact of projects and tracks their results through the life of the project, and every other year for six years. “Only with better data and information can we make more informed policy and program decisions,” explained experts of the US Commerce Department's Technology Administration. Innovative entrepreneurship is becoming the cornerstone of economic growth in the developed world. It is the source of jobs and high living standards for individuals, as well as great benefits for society in the form of technical progress and economic development. Of Fortune magazine's Global 500 companies, one-third did not exist 40 years ago, and a quarter were only created over the last two decades. Today's multinationals are yesterday's start-ups. Promoting innovative entrepreneurship

is therefore a central concern for government and industry. To achieve this, a myriad solutions are proffered – which is itself a reliable indication that no one really knows how to do it for sure. Yet our ignorance does not restrain our ambition. Rather, huge amounts of financial and human resources are poured into fostering an environment for innovative entrepreneurship to thrive, with mixed results.

At the top of the list are the masters of many genres of innovation. There are business model innovators, such as Google, Apple Computer Inc. Nokia, BlackBerry, IBM, BMW, Toyota, Procter and Gamble, General Electric Co., 3M, are the most creative companies.

The main point is how they do organize and manage their innovation. The companies are speed requires coordination from the hub: “Fast innovators organize the corporate center to drive growth. They don't wait for [it] to come up through the business units.” They team up people from across the org chart and link rewards to innovation. Innovative companies build innovation cultures. They have to be willing to get down into the plumbing of the organization and align the nervous system of the company. Embrace the collective brains of the world. Make it a goal that 50 % of the company's new products come from outside P&G's labs. Tap networks of inventors, scientists, and suppliers for new products that can be developed in-house.

A lot of companies fall into the trap that they thought things were really improving, but in the end, it didn't work out that way. They don't want to make that mistake. For many companies, cross-functional collaborations last weeks or months, not years. Southwest recently gathered people from its in-flight, ground, maintenance, and dispatch operations. For six months they met for 10 hours a week, brainstorming ideas to address a broad issue: What are the highest-impact changes we can make to our aircraft?

Each time par example BMW begins developing a car, the project team's members – some 200 to 300 staffers from engineering, design, production, marketing, purchasing, and finance – are relocated from their scattered locations to the auto maker's Research and Innovation Center, called FIZ, for up to three years. Such proximity helps speed up communications (and therefore car development) and encourages face-to-face meetings that prevent late-stage conflicts between, say, marketing and engineering. In 2004 these teams began meeting in the center's new Project House, a unique structure that lets them work a short walk from the company's 8,000 researchers and developers and alongside life-size clay prototypes of the car in development.

P&G has helped establish several outside networks of innovators it turns to for ideas the company can develop in-house. These networks include NineSigma, which links up companies with scientists at university, government, and private labs; YourEncore Inc., which connects retired scientists and engineers with businesses; and yet2.com Inc., an online marketplace for intellectual property.

Infosys Technologies Ltd., the Bangalore-based information technology services company that popped up at No. 10 on our Asia-Pacific list, takes a direct approach

to making sure management stays involved in the innovation process. Each year the company selects nine top-performing young guns – each under 30 – to participate in its eight yearly senior management council meetings, presenting and discussing their ideas with the top leadership team. They believe these young ideas need the senior-most attention for them to be identified and fostered. If an organization becomes too hierarchical, ideas that bubble up from younger people.

*Table.* The world's 15 most innovative companies – 2008

| <b>Rank</b> | <b>Company</b>     | <b>HQ Country</b> | <b>HQ Continent</b> | <b>Most Known for its Innovative...<br/>(% who think so)</b>    |
|-------------|--------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 1           | Apple              | USA               | North America       | Products (52 %)                                                 |
| 2           | Google             | USA               | North America       | Customer Experience (26 %)                                      |
| 3           | Toyota Motor       | Japan             | Asia                | Processes (36 %)                                                |
| 4           | General Electric   | USA               | North America       | Processes (43 %)                                                |
| 5           | Microsoft          | USA               | North America       | Products (26 %)                                                 |
| 6           | Tata Group         | India             | Asia                | Products (58 %)                                                 |
| 7           | Nintendo           | Japan             | Asia                | Products (63 %)                                                 |
| 8           | Procter & Gamble   | USA               | North America       | Processes (30 %)                                                |
| 9           | Sony               | Japan             | Asia                | Products (56 %)                                                 |
| 10          | Nokia              | Finland           | Europe              | Products (36 %)                                                 |
| 11          | Amazon.com         | USA               | North America       | Customer Experience (33 %)                                      |
| 12          | IBM                | USA               | North America       | Processes (31 %)                                                |
| 13          | Research In Motion | Canada            | North America       | Products (37 %)                                                 |
| 14          | BMW                | Germany           | Europe              | Customer Experience (40 %)                                      |
| 15          | Hewlett-Packard    | USA               | North America       | Processes, Business Models, and Customer Experience (27 % each) |

**Source:** The Boston Consulting Group (2008, survey and analysis of 1070 senior executives in 63 countries) <http://www.businessweek.com/> (04.02.2012).



Few companies have embraced the open innovation model as widely as IBM. While the company's proprietary technology is still a force to behold – Big Blue remains the world's largest patent holder, with more than 40,000 – the company is opening up its technology to developers, partners, and clients. Last year it made 500 of its patents, mainly for software code, freely available to outside programmers. IBM helped fund the Open Invention Network, a company formed to acquire patents and offer them royalty-free to help promote the open-source software movement.

In a climate when innovation efforts and research and development budgets are likely to see more scrutiny than ever, our 2008 list of the World's Most Innovative Companies adds three financial measures to the mix to determine the rankings. For this year's list, votes cast in the proprietary BusinessWeek-BCG survey received 80 % of the overall weighting, stock returns were weighted 10 %, while three-year revenue and margin growth each got 5 %. While these changes – only votes from our survey counted in the past – marked the biggest shift yet in our rankings of the World's Most Innovative Companies, there are some similarities to previous years. Once again, Apple's design whizzes lead our list, followed by Google's search geniuses and Toyota's hybrid car maven.

The list of the world's most respected names in innovation sends two powerful messages. First, design is a differentiator, and Innovation is becoming ever more broadly defined. But every idea is born from information.

## **HOW TO SET UP A CREATIVE WORK SPACE TO FOSTER INNOVATION**

Creativity is the mental and social process used to generate ideas, concepts and associations that lead to the exploitation of new ideas. Or to put it simply: innovation. Through the creative process, employees are tasked with exploring the profitable outcome of an existing or potential endeavor, which typically involves generating and applying alternative options to a company's products, services and procedures through the use of conscious or unconscious insight. This creative insight is the direct result of the diversity of the team – specifically, individuals who possess different attributes and perspectives.

It's important to note that innovation is usually not a naturally-occurring phenomenon. Like a plant, it requires the proper nutrients to flourish, including effective strategies and frameworks that promote divergent levels of thinking. For example, by supporting an open exchange of ideas among employees at all levels, organizations are able to inspire personnel and maintain innovative workplaces.

Therefore supervisors must manage for the creative process and not attempt to manage the creativity itself, as creativity typically does not occur exclusively in an individual's head but is the result of interaction with a social context

where it's codified, interpreted and assimilated into something new. Within this system, incentives are paramount – ranging from tangible rewards such as monetary compensation to the intangible, including personal satisfaction and social entrepreneurship.

Establishing a creative environment takes more than just turning your employees loose and giving them free reign in the hope they'll hit on something valuable. As with any other system, the process of creativity requires the proper framework to operate effectively, which also enables management to evaluate the profitability of the results.

Popular approaches to fostering innovation through creativity include:

- Create a stimulating environment. Offices that include stimulating objects such as journals, art, games and other items – some of which may not even be directly related to your business – serve as sources of inspiration. In addition, structuring the work area by removing physical barriers between people will improve communication and promote creative interaction.

- Reward efforts through positive psychological reinforcement. Encourage your employees to take risks, rewarding them for creative ideas and not penalizing them when they fail. In doing so, you'll enable people to more readily take on assignments that stretch their potential (and that of your organization), discussing in advance any foreseeable risks and creating the necessary contingency plan. Encourage employees at all levels to contribute suggestions for improving current business operations.

- Foster different points of view through outside perspectives. Innovation can often spring from a review of how your customers view and use your products and services. Soliciting their opinions can provide valuable insight into potential areas for improvement as well as areas where you're succeeding (essential knowledge for positioning against competitors). Other perspectives might include: vendors, speakers from other industries or consumers using a competitor's products or services.

And fostering that environment (not the act of creativity itself) is the task of creative leadership.

There are six common traits present in creative people:

1. Strong commitment to personal aesthetics
2. Ability to excel in finding solutions
3. Mental mobility
4. Willingness to take risks (and the ability to accept failure)
5. Objectivity
6. Inner motivation

The first three traits are largely cognitive and the last three refer to aspects of personality. As none of the six are viewed to be genetically inherited, creativity can be taught and, as it relates to modern business, cultivated.

When properly managed, creativity can be found in any employee, regardless of the job description. On the whole, creative people typically fall into a variety

of categories, ranging from those who are quick and dramatic to people who are careful and quiet. But one thing remains true of all: most creative ideas are not flashes of inspiration in an individual's head but rather come from how people identify, create, store, share and use the knowledge they're exposed to in their surrounding environment.

## **EXPERIENCE WITH ENTREPRENEURSHIP IN R. MACEDONIA**

All countries in transition process were faced with initial restrictions in development of entrepreneurship and small and medium sized enterprises such as: low level of business knowledge (particularly in the area of management), regulatory and administrative barriers, limited access to available sources of funding in the medium and long term, inadequate access to sources of business and market information and limited availability of specialised business services. When implementing such important tasks, these countries used measures and mechanisms of developed countries, adapting them to their needs and level of economic development.

Macedonia has a long tradition in apparel manufacture, having supplied the former Yugoslavia as well as many major brands and retailers throughout Europe. The industry is an important source of employment for Macedonia with more than 40,000 employed in this sector. It is also a significant exporter with average annual exports exceeding \$500 million. For the last decade, the industry has suffered a slow decline in both exports and employment, exacerbated recently as a result of economic recession in key export markets. Macedonia struggles to compete in its main type of production – cut make trim (CMT) – when compared to other production locations (e.g. Asia), except in market segments where quality and lead time are as essential as price. Many companies in the Macedonian apparel industry are looking to move upstream, into full package, private label or own design/brand manufacturing where companies can add more value to customers and/or capture higher margins by taking on new roles in the design and production process.

In order to ensure transparency of the Strategy development process and in order to include views and opinions of other governmental agencies, private institutions and international organizations in an effective manner, in 2003 Agency for Promotion of Entrepreneurship of the Republic of Macedonia (APERM) has been formed to coordinate the whole process of Strategy development and activities for promotion of entrepreneurship and creation of competitiveness of the small business in the RM and other programs adopted by the Government, concerning entrepreneurship and small business.

Strategy for Development of Small and Medium Enterprises represents an expression of full commitment of the Government of Macedonia to strengthening

development and growth of small and medium enterprises while its implementation should lead to further improvements in business climate, strengthening of financial support, improved entrepreneurial education and advisory services, additional support for beginners in business, completion of institutional infrastructure for development of SMEs, enhanced innovation, dialogue and partnership between public and private sectors and their promotion. These measures will lead to an increase in the employment rate, more dynamic growth and development, stronger competitiveness of small and medium enterprises and also a reduction in regional disparities.

For developing countries, like the Macedonia, entrepreneurs are considered to have a significant role in promoting national wealth and economic growth in different fields and activities. Terms, such as “be your own boss”, “create jobs rather than find jobs”, innovative products, and other prominent phrases, have been circulating in the online and offline world of information. Business schools and training centers are now also offering entrepreneurial courses from short entrepreneurship seminars to the longer and more in-depth master’s in entrepreneurship.

## **FOSTERING A CREATIVE ENVIRONMENT IN R. OF MACEDONIA**

Last year, the World Economic Forum’s Global Education Initiative began a task force to advance entrepreneurship education globally, deeming it as one of the critical drivers of sustained social development and economic recovery. Its recent report, “Educating the Next Wave of Entrepreneurs”, it recommended focusing on three areas: youth (with a focus on disadvantaged youth), higher education (focusing on high growth entrepreneurship) and social inclusion (with a focus on marginalized communities). In Europe, the Oslo Agenda for Entrepreneurship Education aims to embed entrepreneurship into the education curriculum from primary school to post graduation studies. With this agenda, the leaders of the EU membership hope to raise awareness, stimulate creativity and innovation, and ultimately engage more people in the creation of new businesses.

At the initiative of the Macedonian Chambers of Commerce, Entrepreneur of the year is traditional manifestation awards for the most successful entrepreneurs of micro and small enterprises in the Republic of Macedonia.

The purpose of this festive event is encouraging entrepreneurial spirit in the country by promoting entrepreneurial success stories. The elections were awarded I and II Award for most successful entrepreneur in two categories, micro enterprises and small enterprises. The main organizers of the Entrepreneur of the Year are Macedonian Chambers of Commerce, Macedonian Enterprise Development Foundation, Economic Chamber of North-West Macedonia and the Center for Entrepreneurship and managers. Co-organizer of the Entrepreneur

of the Year 2010: The European Business Association, the National Centre for Development of innovation and entrepreneurial learning and the Agency for Entrepreneurship Support of Macedonia. Institutional sponsor is the Ministry of Economy of Macedonia.

One of the key components mentioned above is encouragement. In fact, if we really analyze each of the leadership tools mentioned, they all boil down to one basic function: support. And since creativity springs from a highly personal reaction to one's environment, it's the leader's task to create an environment that fosters creativity. To do so:

- The most basic human skill, and the one on which both social and economic progress depends is not taught. The single most important thing that any government can do anywhere is to teach 'constructive' thinking to its youngsters.

- Organize regular team brainstorming sessions, allowing employees to produce a high quantity of ideas, regardless of whether they're immediately viable or not. Once you've amassed a large pool of potential ideas, analyze and select those of the highest quality and move forward with them.

- Establish a positive and continuously-reinforced work environment. When employees realize their ideas are not only encouraged but accepted, they'll naturally tend to think more creatively, which will lead to the potential for innovation in your products or services.

- Build a collaborative work environment. Do this by tearing down walls and barriers. Creativity and innovation often stem from employees working in close proximity toward a common goal. You can create an open channel of communication between employees (or departments) by rewarding those who work together on solving problems.

- Encourage risk taking. The thing that kills creativity the fastest is fear. Your team won't be creative or innovative if they think their actions may result in failure (and a potential backlash from management). So foster a working environment that rewards success and learns from failure but does not penalize for it. And above all, don't assign blame.

The Government of the Republic of Macedonia will continue with the measures for improving the business climate and increasing the competitiveness of the Macedonian economy. The experiences of many European countries and the recommendations of the World Bank and international financial institutions are incorporated in these measures. The measures will be aimed at reducing bureaucracy, cutting expenses and shortening procedures when obtaining administrative documents by applying for and obtaining permits and licenses electronically, and by further reducing the companies' expenses. Measures for improving the competitiveness of the Macedonian economy will be implemented by linking the companies with the universities and innovators, through the implementation of research and development projects. The results are: Macedonia is top business reformer, ranking

a 6<sup>th</sup> place in the ranking of 183 economies on ease of starting a business, by further improving its one-stop shop, and lowered tax costs for businesses by requiring that corporate income tax be paid only on distributed profits. Macedonia has made the biggest jump and is now among 30 in the world.

## CONCLUSION

The final part incorporates preliminary key overarching conclusion and recommendation. The observation, statement and recommendations expressed in this report are based on meaning of information in entrepreneurial area. Innovation, motivation and creation go hand-in-hand to Entrepreneurship. Informational issues are central to entrepreneurship theory. Opportunity identification, investigation, and exploitation can be seen as an information collection process, with entrepreneur's optimal strategy being closely related to this information costs, and his beliefs.<sup>5</sup> For instance, some entrepreneurs already in the relevant industry might be able to cheaply trial a new idea, while for others trialing the same idea could be much more expensive.

It is simply assumed that particular information will be found or will arrive at particular times, rather than that the decision-maker has to decide what information to collect. The entrepreneur is assumed to be creator of real options rather than a collector of information. But, how to derive information into creativity. Creativity is the mental and social process used to generate ideas, concepts and associations that lead to the exploitation of new ideas. Or to put it simply: innovation. Through the creative process, employees are tasked with exploring the profitable outcome of an existing or potential endeavor, which typically involves generating and applying alternative options to a company's products, services and procedures through the use of conscious or unconscious insight. This creative insight is the direct result of the diversity of the team – specifically, individuals who possess different attributes and perspectives.

The main point is how they do organize and manage their innovation. Embrace the collective brains of the company on the same place. A lot of companies work with inventors, scientists, and suppliers for new products. The others establish several outside networks of innovators it turns to for ideas the company can develop in-house. The third's companies select top-performing young innovator to participate in council meetings, presenting and discussing their ideas with the top leadership team.

In order to facilitate development of small and medium enterprises and further harmonization with the principles of the EU in this area, R. Macedonia takes

---

<sup>5</sup> Casson M., [et al.]: The Oxford handbook of entrepreneurship. Oxford: Oxford University Press, 2006. 106 p.

some positive steps to encourage the entrepreneurs. Macedonia is top business reformer, ranking a 6<sup>th</sup> place in the ranking of 183 economies on ease of starting a business, by further improving its one-stop shop, and lowered tax costs for businesses by requiring that corporate income tax be paid only on distributed profits. Macedonia has made the biggest jump and is now among 30 in the world.

Seeing the list of the world's most respected names in innovation sends two powerful messages. First, design is a differentiator, and innovation is becoming ever more broadly defined. But every idea is born from information. The role is to manage information flows not on a hierarchical level, but on a reconfigurable level across time. To make this approach work, it will require a new model of innovation that touches on the interaction of knowledge, collaboration and the organization of firms and governments, as well as the activities of clusters and academic institutions.

We're moving into a networked world where these links are more important, and the information that flows across them may be more important than the 'random walk. Every society needs to supply conditions for free flow of information for better civilization development. In this context the results of intellectual work of peoples need to properties of whole society in future technological development.

## REFERENCES

1. Casson M., [et al.] 2006): The Oxford handbook of entrepreneurship. Oxford: Oxford University Press, 2006. 106 p.
2. Cavusgil S. T., Knight G., Riesenberger J. R. (2008): International Business: Strategy, Management and New Realities. New Jersey: Pearson, 2008.
3. Cavusgil, S. T., Knight G., Riesenberger R. J.: *"International business: strategy, management and new reality"*. New Jersey: Pearson: Prentice Hall, 2008. p. 127-128.
4. Cukier K. (2006): Innovative entrepreneurship and public policy: hero with a thousand faces. [Conference on information policy]. 2006.
5. Drucker, P. F. (1999) "Management's New Paradigms", Management Challenges for the 21<sup>st</sup> Century, Harper Business, New York, pp. 1-41.
6. Jojić, R.: *Preduzetništvo dileme i zablude jugoslovenske teorije i prakse upravljanja*. Beograd: Privredni pregled, 1988. str. 18-19.
7. Kraus S., O'Dwyer M., Gilmore A. Entrepreneurial Marketing, Budapest, Hungary, 2009, p. 1-2.
8. OECD: Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach, OECD Observer, OECD, 2002, стр. 3.
9. Peter F. Drucker, Innovation and Entrepreneurship, Publisher: Harper Paperbacks, 2006, стр. 49.



10. Pettigrew, M. A.: On Studying Organizational Cultures: Administrative Science Quarterly. Vol. 24. (1979). pp. 570-581.
11. Petković M., Janićijević N., Milikić B. B.: Organizacija: dizajn, ponašanje, ljudski resursi, promene. Beograd: Ekonomski fakultet, 2006.
12. Porter E. M.: O konkurenciji. Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, 2008.
13. Темјановски Р.: Претприемнички маркетинг менаџмент. Скопје: ЕУРМ, 2008.
14. Темјановски Р.: Е-бизнис. Штип: УГД, 2012.
15. <http://www.businessweek.com/> (04.02.2012).
16. <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html> (03.02.2012).
17. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/entrepreneurship> (03.02.2012).



# ТЕНДЕНЦИИ В АДМИНИСТРАТИВНОТО ОБСЛУЖВАНЕ НА МЕСТНИЯ БИЗНЕС

ас. д-р Катя Страхилова

Университет за национално и световно стопанство, София

## TRENDS IN ADMINISTRATIVE SERVICES TO THE LOCAL BUSINESS

**Katia Strahilova**

*ABSTRACT: The report presented the results of a representative survey of the country. Its purpose is to study possibilities to improve administrative services, which provide local businesses. This is an important prerequisite for improving its competitiveness.*

*KEYWORDS: administration, local business*

В настоящия доклад се представят някои резултати, свързани с административното обслужване, което предоставят общините на местния бизнес. Разглеждат и се анализират данните от представително за страната анкетно проучване, относно предоставяните електронни услуги на бизнеса.

Проучването е реализирано в края на 2011 и началото на 2012 г. в над 50 общини на Република България с анкетна карта, състояща се от 6 основни раздела, а именно:

1. Служители по информационни технологии.
2. Използван хардуер от общините.
3. Използван софтуер от общините.
4. Бази данни.
5. Уеб сайт и он-лайн услуги.
6. Бизнес интелигентни системи.

В таблица 1 е представен списък на общините, които са попаднали в извадката и са анкетирани.

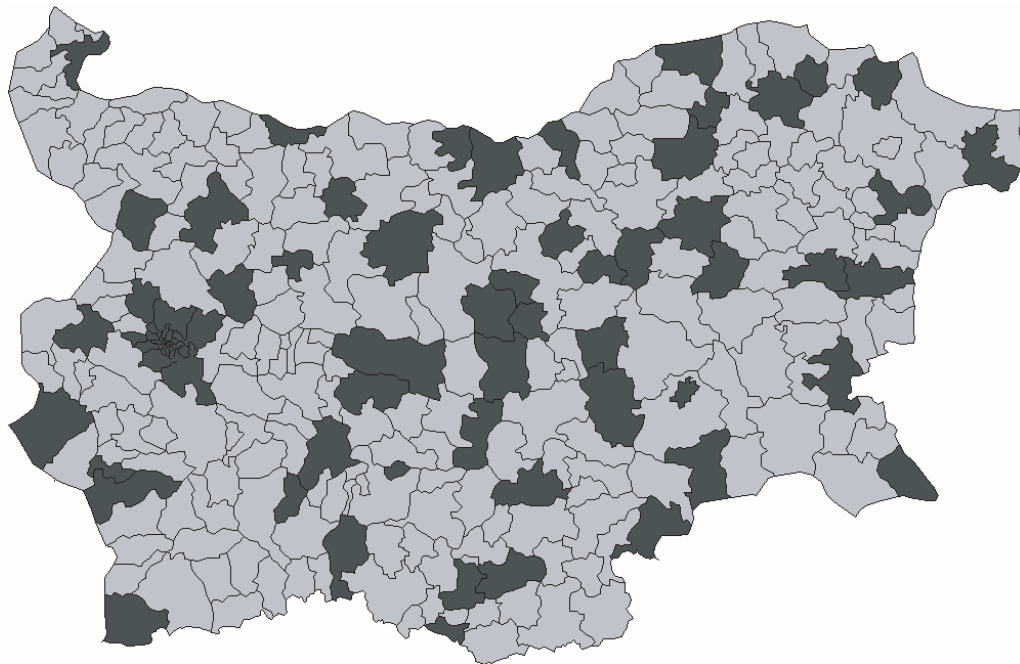
Таблица 1. Общини в извадката

| №  | Наименование |
|----|--------------|
| 1  | Завет        |
| 2  | Дулово       |
| 3  | Брезник      |
| 4  | Ябланица     |
| 5  | Враца        |
| 6  | Петрич       |
| 7  | Ардино       |
| 8  | Царево       |
| 9  | Крушари      |
| 10 | Ракитово     |
| 11 | Борово       |
| 12 | Казанлък     |
| 13 | Антоново     |
| 14 | Върбица      |
| 15 | Оряхово      |
| 16 | Дългопол     |
| 17 | Твърдица     |
| 18 | Столична     |
| 19 | Берковица    |
| 20 | Кочериново   |
| 21 | Ловеч        |
| 22 | Разград      |
| 23 | Пловдив      |
| 24 | Свиленград   |
| 25 | Златоград    |
| 26 | Аксаково     |
| 27 | Златарица    |
| 28 | Дряново      |

| №  | Наименование    |
|----|-----------------|
| 29 | Братя Даскалови |
| 30 | Трявна          |
| 31 | Димитровград    |
| 32 | Елхово          |
| 33 | Долни чифлик    |
| 34 | Кюстендил       |
| 35 | Долни Дъбник    |
| 36 | Каварна         |
| 37 | Горна Оряховица |
| 38 | Тутракан        |
| 39 | Костинброд      |
| 40 | Кърджали        |
| 41 | Свищов          |
| 42 | Девин           |
| 43 | Бургас          |
| 44 | Видин           |
| 45 | Пазарджик       |
| 46 | Нова Загора     |
| 47 | Карлово         |
| 48 | Белене          |
| 49 | Ямбол           |
| 50 | Ботевград       |
| 51 | Хисаря          |
| 52 | Габрово         |
| 53 | Благоевград     |
| 54 | Търговище       |

На фиг. 1 е представено графичното разпределение на общините на териториален принцип.

Фиг. 1. Общини в извадката



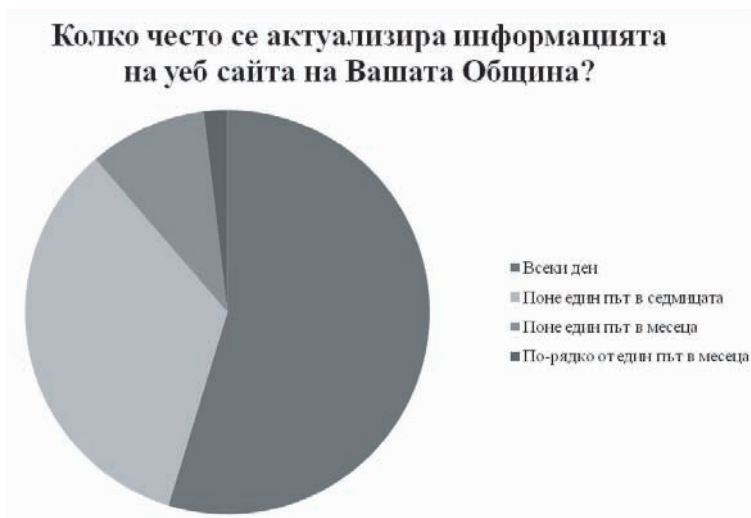
На основата на така събраните данни могат да се направят следните анализи по отношение административното обслужване на бизнеса.

1. На въпроса “Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община?” са получени следните отговори:

- Всеки ден – 29 общини;
- Поне един път в седмицата – 18 общини;
- Поне един път в месеца – 5 общини;
- По-рядко от един път в месеца – 1 община.

Графичното представяне на резултатите е дадено на фиг. 2.

Фиг. 2. Актуализация на уеб сайта

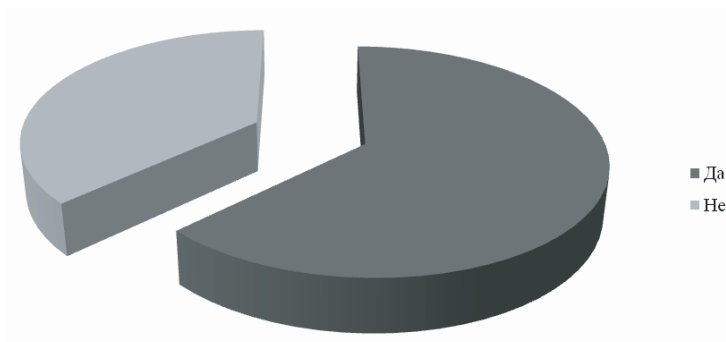


2. На въпроса “Съществува ли възможност посредством уеб сайта на Вашата Община да се извършват някакви онлайн услуги?” са получени следните отговори:

- Да – 34 общини;
- Не – 20 общини.

Графичното разпределение на резултатите е дадено на фиг. 3.

Фиг. 3. Възможност за он-лайн услуги

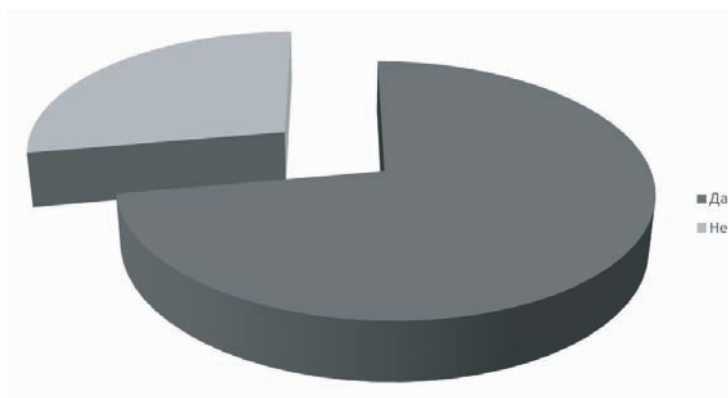


3. На въпроса “Считате ли, че така изградените база от данни (бази от данни) във Вашата Община позволяват вземането на адекватни и навременни управленски решения спрямо местния бизнес?” получените отговори са следните:

- Да – 39 общини;
- Не – 15 общини.

Графичното разпределение на резултатите е дадено на фиг. 3.

Фиг. 4. Вземане на управленски решения



В заключение трябва да отбележим, че както е видно от представените данни все още голяма част от общините не поддържат актуална информация на своите уеб сайтове, което затруднява административното обслужване на бизнеса. От друга страна Все още процентът на общините, които предоставят възможности за он-лайн услуги не е много висок, като както се забелязва от резултатите това е и вероятната причина за проблемите при информационното осигуряване на вземаните спрямо бизнеса решения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.nsi.bg>

# НОВИ ПЪТИЩА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЙНОСТТА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

ас. д-р Веселин Цветков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

## NEW OPPORTUNITIES FOR INTERNATIONALIZATION OF SMALL AND MEDIUM BULGARIAN ENTERPRISES

Veselin Tsvetkov

*ABSTRACT: The introduction of this paper is dedicated to the role of small and medium enterprises (SMEs) for particular national economy. Furthermore, it discusses the fundamental basis for development of international trade and the forces, which influence global presence of business firms. Issues like development of international transport, establishment of international free trade throughout the world, emergence of global cultural values, development of information technologies have been examined in greater detail. It gives special attention to the sources of competitiveness for SMEs in recent years, as a basis of their successful international activity. Moreover, variety of strategies to enter foreign markets is analyzed and the most appropriate are selected for the SMEs. Direct and indirect strategies for internationalization of SMEs are mentioned simultaneously. The author has tried to classify the necessary improvements of the global marketing mix (i.e. "product", "price", "place" and "promotion") in the context of expended opportunities for internationalization today. Selected SMEs, successful in entering foreign markets, are discussed.*

*KEYWORDS: internationalization, foreign markets, small and medium enterprises, competitiveness, e-commerce, private-labeled products, international price strategies, franchising, cooperative export, international intermediaries, outsourcing.*

## ВЪВЕДЕНИЕ

Малките и средни предприятия<sup>1</sup> (МСП) понастоящем осигуряват гръбнака не само на българската, но и на икономиките на останалите европейски държави. Ето защо разрастването и укрепването на този сектор

---

<sup>1</sup> Според дефиницията, която се основава на критерия брой заети, понятието включва 3 категории предприятия: микропредприятия – 1-9 заети; малки предприятия – 10-49 заети и средни предприятия – 50-249 заети лица.

има приоритетно значение за страните от Европейския съюз, и в частност България. В съответствие с това са разработени и някои от европейските програми за подпомагане изграждането на малки и средни предприятия, както и насърчаването на тяхната конкурентоспособност на националните и международни пазари. Нещо повече, насърчаването на тяхната интернационализация увеличава шансовете им за водене на бизнеса в условията на нарастваща изменчивост на външната бизнес среда. Също така се постигат и някои положителни вторични ефекти като например: благоприятно въздействие върху платежния баланс на страната, увеличаване експортния потенциал, осигуряване достъп на потребителите до стоки и услуги с по-висока пределна полезност, насърчаване предприятията към постигане на по-висока икономическа ефективност и пр. Заедно с това през последните години се наблюдава развитие на предпоставките за активизиране на външнотърговските операции и изравняване възможностите за достъп до международните пазари на големите и малките компании. Като такива, без претенции за изчерпателност могат да бъдат посочени развитието и модернизиранието на международния транспорт, поява на достъпни средства за международна комуникация, нарастване скоростта на разпространение на технологиите по света, премахване на търговските бариери, поява на т.нар. "глобални потребители" и пр. Възползвайки се максимално от възможностите за интернационализиране на своята дейност, МСП в България под различни форми<sup>2</sup> могат да осъществяват внос и износ на стоки и услуги, с което да предизвикат нарастване на икономическата активност след финансовата криза и икономическата рецесия от последните няколко години. И още, за дребния бизнес е наложително използването на новите възможности за всеки един от елементите на маркетинг микса – в продуктовата политика (използване на стоки, изработвани по поръчка), в ценовата политика (ценова стратегия Buy in – Follow on), в дистрибуционната политика (Интернет – като алтернативен дистрибуционен канал) и в комуникационната политика (използване на социалните мрежи за комуникация с потребителите). С оглед актуалността на процеса на интернационализация, значението на МСП за икономиката на една страна, включително България, и последствията от икономическата рецесия, настоящото изследване има за цел дефиниране на новите възможности за развитие конкурентоспособността на дребния бизнес на международната арена.

---

<sup>2</sup> Формите и стратегиите за интернационализиране, подходящи за малките и средните предприятия са обект на съдържателен анализ в изложението на настоящата статия.



## 1. ЗНАЧЕНИЕ НА МСП ЗА НАЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

Малките и средни предприятия, и по-специално тяхната жизнеспособност имат съществено значение за стабилността и развитието на икономиката на страните от ЕС, в това число и България. развитието на обществено-икономическите отношения в постиндустриалната ера<sup>3</sup> води до тенденция, към нарастване дела на заетите в МСП, както и създаваната от тях добавена стойност в националната икономика. Тази тенденция се наблюдава и в нашата страна, особено след раздържавяването на големите предприятия, изградени през епохата на социализма. Така например, през последните три години е налице ръст на дела на заетите в микро и малките предприятия за сметка намаляване относителния им дял в средните и големи предприятия в България (**Таблица 1**). Или, вече над половината от заетите в страната осигуряват прехраната си като наети и самонаети лица в дребния бизнес. Тези показатели определят значението на предприятията с персонал до 50 човека като гарант на социалната стабилност у нас.

Причините за нарасналото значение на МСП за една икономическа система се коренят, както бе посочено и по-горе, в динамично развиващите се обществено икономически отношения през последните десетилетия. Индустриалната революция е завършена, технико-технологичното развитие е на светлинни години от равнището си преди 100 години, човешкият труд (физически и умствен) е заменен от този на машините и пр. В резултат на тези преобразувания, производителността на труда рязко нараства, което води до освобождаване на работна ръка от първичния и вторичен сектор на икономиката (добивен и преработващ) и насочването им към развиващия се в резултат, третичен сектор на услугите. Именно развитието на услугите и появата на т. нар. надстроечни потребности, за индивидуална изява на човека, предопределят естественото развитие на необходимост от динамични и гъвкави МСП. През 2010 година малките и микро предприятия дават прехрана на малко под 2/3 от работещите в България (**Таблица 1**). Нещо повече, според данни на НСИ около 60 % от заетите са препитават от дейности, извършвани в третичния сектор на услугите. За разлика от тях, заетите в промишлеността са малко над 1/4, като едва 1/3 от тях са заети в микро и малки промишлени предприятия. Посочените данни показват недвусмислено факта, че МСП се превръщат в определящо звено от икономическата система на дадена пост-индустриална икономика именно поради бурното развитие на сектора на услугите.

---

<sup>3</sup> Етап от развитието на икономическите системи, който се характеризира с висока нестабилност и изменчивост на средата, в която оперират предприятията., Ansoff, H. Igor, "Strategic management".

Таблица 1. Динамика на заетите лица в МСП в България по икономически дейности за последните 3 години (относителен дял)

| Икономи-<br>чески<br>дейности              | 2008                                             |                |                  |                | 2010                                             |                |                  |                |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------|------------------|----------------|--------------------------------------------------|----------------|------------------|----------------|
|                                            | Групи предприятия според броя<br>на заетите лица |                |                  |                | Групи предприятия според броя<br>на заетите лица |                |                  |                |
|                                            | Микро<br>1-9                                     | Малки<br>10-49 | Средни<br>50-249 | Големи<br>250+ | Микро<br>1-9                                     | Малки<br>10-49 | Средни<br>50-249 | Големи<br>250+ |
| <b>Общо</b>                                | <b>0.26</b>                                      | <b>0.24</b>    | <b>0.24</b>      | <b>0.26</b>    | <b>0.31</b>                                      | <b>0.23</b>    | <b>0.22</b>      | <b>0.24</b>    |
| Селско,<br>горско и<br>рибно<br>стопанство | 0.24                                             | 0.45           | 0.24             | 0.07           | 0.30                                             | 0.42           | 0.22             | 0.06           |
| Промиише-<br>ност                          | 0.09                                             | 0.21           | 0.33             | 0.37           | 0.11                                             | 0.21           | 0.31             | 0.37           |
| Строител-<br>ство                          | 0.17                                             | 0.32           | 0.34             | 0.17           | 0.23                                             | 0.31           | 0.31             | 0.15           |
| Услуги                                     | 0.39                                             | 0.23           | 0.16             | 0.22           | 0.41                                             | 0.22           | 0.16             | 0.21           |

*Източник:* изчисления на автора по данни от НСИ.

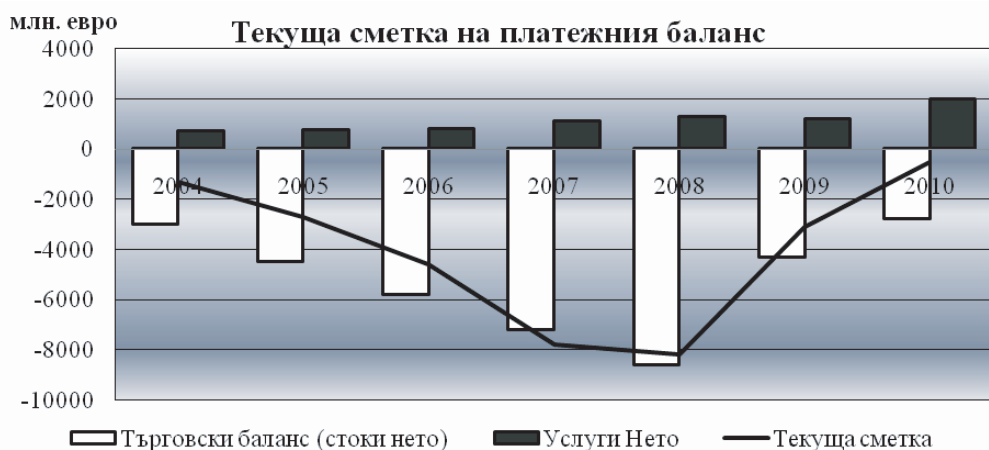
Въпреки това, от посочените данни се вижда, че една значителна част от заетите в растениевъдството, животновъдството и горското стопанство<sup>4</sup>, също принадлежат към малките и микро предприятия, дори повече – над 70 на сто. Но тук трябва да се подчертаят две специфични особености. Първата, характерна и за развитите пост-индустриални общества, е тенденцията към намаляване дела на заетите в този сектор от икономиката (според данните на НСИ относителния им дял не надхвърля 3-4 на сто през 2010 г.). И втората, характерна само за нашата страна особеност, е обработката на дребно в резултат на лошо осъществените реформи в тази сфера през последните 20 години, както и унаследените от миналото социално-културни белези на българина.

В следствие на това може да се твърди, че МСП имат определяща роля за осигуряване на голяма част от работните места в сферата на услугите и до определена степен строителството. С тази си функция те осигуряват фундамента, върху който се гради социалното равновесие в обществото. Въпреки това, тези сектори от икономиката бихме могли да наречем дефанзивни по

<sup>4</sup> Според класификацията на икономическите дейности са част от първичния и вторичен сектор.

отношение външнотърговския стокообмен с останалия свят, тъй като техните представители от дребния бизнес по-скоро ще внасят продукти от чужбина. Ето защо, въпреки по-ниската относителна заетост в сектора на промишлеността и абсолютната ниска заетост в селското стопанство, представителите им от дребния бизнес, излизайки на международните пазари по-скоро ще изнасят, влияейки положително върху показателите от платежния баланс на страната. Това от своя страна би довело до преодоляване на отрицателното салдо по търговския баланс от последните години (*Фигура 2*).

*Фиг. 1.* Динамика на външнотърговския стокообмен на България за периода 2004 – 2010 година



Или бихме могли да твърдим, че значимостта на МСП не се фокусира само в един от секторите на националната икономика, а напротив представителите на различните отрасли имат различни допълващи функции по отношение просперитета на националната икономика.

Значението на дребния бизнес се признава и от органите на ЕС, които осигуряват европейско финансиране по проекти за развитие на микро предприятия с цел предотвратяване обезлюдяването на селските райони в страната<sup>5</sup>. В унисон, българската държава също се стреми да подпомага, развива и катализира създаването на малките и средни предприятия у нас. Тези цели на държавната политика са залегнали в основата на приетата **“Национална стратегия за насърчаване на малките и средни предприятия 2007 – 2013 година”**. Нещо повече, основната теза на автора, застъпена в настоящото изследване е

<sup>5</sup> “ПРСР” насърчава изграждането и подпомагане развитието на микро предприятия с персонал от 1 – 9 души. Чл. 13, ал. (1) т. 1 от Наредба 29 на МЗХ от 11.08.2008 г.

залегнала като рамка в един от проектите към приоритетните оси (**Укрепване международните позиции на българската икономика**) по оперативна програма **“Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007 – 2013 година”**, а именно **“Насърчаване интернационализацията на българските предприятия”**. И така, предвид особено важността на малките и средни фирми в конфигурацията на националната ни икономика, разширяването на възможностите им за генериране на печалба, увеличаване на полезността, която доставят на потребителите и пр., очевидно ще рефлектира в осигуряването на просперитет за цялата икономика. Част от тези възможности се съдържат в процеса на интернационализация на дребния бизнес, който до голяма степен се определя от създадените предпоставки, резултат от динамичното развитие на международните отношения през последните години.

## **2. ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗИРАНЕ ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕСА (ДОСТЪП ДО МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПАЗАРИ)**

В резултат развитието на обществено-икономическите отношения, технологичния напредък, нарастващото взаимодействие между хората от различни националности и техните страни, нарастват и възможностите за интернационализиране дейността на МСП. Движещите сили на този процес можем да търсим в различни посоки и процеси, чиито основен белег се концентрира върху облекчаването достъпа на потребителите и бизнеса до международните пазари. Те се съсредоточават основно върху ограничаване на рисковете, отпадането на ограниченията пред външната търговия (технически, политически, икономически и пр.), насърчаването на износа от правителствата, използването на нови технологии и т. н. В тази връзка и без претенции за изчерпателност ще разгледаме, някои от основните предпоставки, способстващи интернационализацията.

### **2.1. РАЗВИТИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ТРАНСПОРТ**

Усъвършенстването на транспортните средства, нарастването на националните транспортни съоръжения и съединяването им в своеобразна глобална система, води до възникване, диференциране и поевтиняване на възможностите за превоз на товари между страните. Във връзка с това се наблюдават редица факти, говорещи за бурното развитие на международния транспорт от последните десетилетия. Общата дължина на линиите при железопътния транспорт възлиза на забележителните 1 371 хил. километра. Едни от най-големите градове в света са възникнали и се развиват благодарение на това че са океански, морски, речни или друг вид пристанища – Ню Йорк, Мумбай, Рио

де Жанейро, Лос Анжелис, Истамбул, Лондон, Виена и пр. В допълнение около 70 % от земната повърхност е заета от водни басейни, в голямата си част годни за осъществяване на *воден транспорт*; Голямо развитие претърпява и *шосейния транспорт* – общата дължина на високоскоростните автомагистрали надхвърля вече 100 хил. километра и свързва редица страни от Европа, Америка и Азия. Динамично развитие претърпява и *въздушния транспорт* – през последните 6-7 години товарните превози са се увеличили с над 1/3. Нараства значението и на *тръбопроводен транспорт*, чиято обща дължина на тръбите през 2007 година надхвърля 2 000 хил. километра, които свързват основните ресурсни зони на света с икономиките на развитите държави.

Днес фирмите, а и потребителите, могат да правят избор измежду множество алтернативи или комбинации от различни видове международен транспорт, с което се счита че възможностите са увеличени а достъпа на все по-малки икономически субекти е превърнат в реалност.

## **2.2. ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ СВОБОДНА ТЪРГОВИЯ И ЕДИНЕН СВЕТОВЕН ПАЗАР**

В основата на този процес стои отпадането на тарифните и нетарифни ограничения в световен мащаб – мита, квоти, регулативни изисквания на държавите, процедури, изисквания за качество, изисквания за съдържание на компоненти, произведени от местни ресурси и пр. Тези ограничения влияят негативно върху международния стокооборот, тъй като увеличават разходите или забавят във времето навлизането на чужди стоки на националните пазари. Въпреки, че има стремеж към отпадане на търговските бариери вътре в определени региони от света, като цяло те (търговските ограничения) се прехвърлят като ограничения на търговията между регионите. Такива са страните от ЕС, NAFTA и ASEAN. Така например, въпреки че митата вътре в ЕС отпадат, те съществуват спрямо трети страни извън общността.

Отпадането на митническите ограничения обаче може да послужи като сериозен катализатор за осъществяване на внос и износ от малките и средни предприятия. При равни други условия поевтиняването на крайната потребителска цена кара и износители и вносители да се захванат или да развият международната си дейност. Пример за това са фирмите вносители на автомобили след 2007 година и отпадането на митата върху вноса на возила с произход ЕС у нас.

## **2.3. ПОЯВА НА ГЛОБАЛНИ КУЛТУРНИ ЦЕННОСТИ**

В резултат на нарастващото взаимодействие между индивидите от целия свят се наблюдава сближаване на културите, на потребителите на различните национални държави. Днес съществуват множество съвременни културни цен-

ности, които се споделят от населението на целия свят и дават възможност на фирмите да предлагат универсални стоки и услуги навсякъде. Тези процеси дават основание за възникване на понятието "глобално село", което свързваме с това, че потребителите от различните континенти си приличат по определени вкусове, предпочитания, ценностна система. Така например, навсякъде по света е разпространено ходенето на кино, използване на свободното време за туристически обиколки, консумиране на известни по целия свят храни и напитки, универсални навици за пазаруване на храни, облекло, използване на автомобилите като необходимост и пр. Тези характеристики дават възможност на малки и средни предприятия, които са спечелили местните си потребители да се наложат със същия успех и в чужбина.

## **2.4. ИЗГРАДЕНИ ГЛОБАЛНИ МРЕЖИ И БИЗНЕС ОБЕДИНЕНИЯ**

В началото на 21 век международните бизнес отношения достигат такива размери, които са немислими без съществуването на мрежи, които обслужват потока от стоки и услуги между страните. Развитието на този процес позволява на компаниите, които се захващат с интернационализация на своята дейност да използват тези вече изградени системи. Свързването към такива глобални мрежи и обединения позволява на МСП да участват в международния стокообмен без необходимост от солидни ресурси за изграждане на самостоятелни подразделения. По този начин достъпа им до международните пазари е все по-възможен, тъй като високата несигурност и неопределеност на задграничната бизнес дейност бива значително редуцирана. Така например, редица малки национални предприятия доставят мебели за обзавеждане на дома до потребителите от целия свят, използвайки вече изградената дистрибуционна мрежа на международния лидер в тази област, Ikea.

## **2.5. РАЗВИТИЕ НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ**

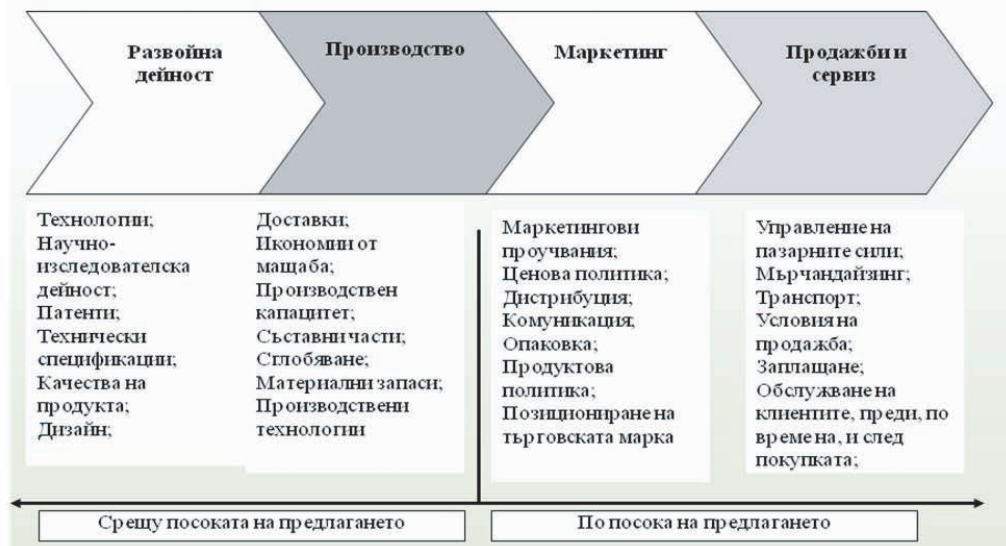
Сериозният тласък в развитието на всички области от обществения живот, който генерира прогреса на информационните технологии, не подминава и международната търговия. Напредъкът, достигнат в сферата на пренос на данни позволява взаимен обмен на информация между производители и потребители от целия свят. Наблюдава се двупосочно взаимодействие. От една страна специализираните национални производители проучват възможностите за внос на суровини и материали, необходими за организиране на дейността си. От друга изследват възможностите за износ на стоки, услуги, технологии, концепции или цялото производство извън националните граници. Нещо повече, масовото разпространение на евтини, достъпни и ефективни средства за осъществяване на комуникация между доставчици и потребители разширява значително възможностите за излизане на МСП зад граница. Така

например, една голяма част от китайските производители и дистрибутори на електроника успешно продават на европейските си контрагенти – малки и средни предприятия, чрез използването на уеб базирани средства за комуникация и електронна поща. Такива като Skype, ISQ, MSN messenger, Yahoo messenger и други. Във взаимодействие с развитите системи за международни разплащания (например PayPal, Western Union, T&T), както и изградените мрежи на международните куриерски фирми, осигуряват бърз, евтин и относително сигурен обмен на продукти с чужбина. Поради тези си качества са предпочитани от ръководителите на МСП, с което способстват интернационализацията.

## 2.6. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Глобализацията по своята същност представлява процес на хомогенизиране на националните икономики на отделните страни и обвързването им с икономиките на останалия свят. В резултат се получава единна интернационална икономическа система. Под влиянието на комбинация от фактори с политико-правен, икономически, технологичен, социално-културен, демографски и пр. характер, зависимостта и сходствата между икономиките на отделните национални държави нараства.

Фиг. 2. Опростена версия на веригата на стойността





Интернационализацията на фирмения бизнес се явява следствие от процесите на глобализация на обществата в различните региони от света. Представява процес на нарастващо участие на бизнеса, включително и дребния на международните пазари, което се изразява в изнасяне/вносяне на част или всички дейности от веригата на стойността в/от чужбина. Според опростената верига на стойността<sup>6</sup>, бизнес фирмите могат да изнасят развойната дейност, производството, маркетинговите дейности, продажбите и обслужването или различни комбинации от тях зад граница (*Фигура 3*).

### **3. ИЗТОЧНИЦИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКИТЕ МСП ЗАД ГРАНИЦА**

#### **3.1. СЪЩНОСТ НА МЕЖДУНАРОДНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ**

Конкурентните предимства на фирмите представляват функция от две възможни алтернативи:

1) Възможността предприятието да предложи/предостави на международните пазари потребителна стойност равна на предлаганата от конкурентите, но при по-ниска пазарна цена или;

2) Възможността предприятието да предложи/предостави на международните пазари по-висока потребителна стойност при равна пазарна цена.

Според горната концепция конкурентоспособността на българските МСП ще се определя от способността им да доставят продуктите си чрез комбинация от по-висока потребителна стойност и/или по-ниски експлоатационни разходи.

#### **3.2. ИЗТОЧНИЦИ НА НАЦИОНАЛНИ ПРЕДИМСТВА**

С цел дефиниране националната база, даваща възможност на българските МСП да участват на международните пазари ще изследваме основните фактори<sup>7</sup>, оказващи влияние върху конкурентоспособността им. Те им дават комбинация от предимства и недостатъци в доставяната полезност до потребителите от целия свят.

---

<sup>6</sup> Hollensen, Svend, "Global Marketing: A decision-oriented approach" Fourth Edition, Pearson Education Limited, London, 2007.

<sup>7</sup> Концепцията, чрез която се изследва националната конкурентоспособност е разработена от американския учен Майкъл Е. Портьър в труда му "Конкурентното предимство на нациите".



*Ресурсни условия.* България разполага с уникални условия за развитие на международен туризъм, тъй като разполага едновременно с климатични и природни условия за развитие на морски, планински, балнеоложки и селски туризъм. Това дава възможност на дребния бизнес, зает с осигуряването на туристически услуги успешно да се конкурира с чуждите туроператори, привличайки туристи от целия свят. Нещо повече, страната е известна с множеството си исторически забележителности, резултат от разпространението на древните култури.

Също така благоприятният климат и качеството на почвите дават възможност за отглеждане на редица селскостопански култури и развитие на животновъдство. Това дава предимство на МСП, заети в отглеждането и преработката на зърнени култури, плодове, зеленчуци, технически култури, тютюн, отглеждането на добитък и пр. Така например, производителите на вина и цигари успешно могат да реализират продукцията си зад граница.

До определена степен страната разполага и с квалифицирани трудови ресурси, които по различни причини (основно негативната роля на държавата и липсата на технологична инфраструктура) често биват използвани извън националните ни граници.

*Условия на вътрешното търсене.* Абсолютната потребителска база в България е сравнително неблагоприятна за постигане на конкурентни предимства от националните компании<sup>8</sup>. Въпреки това, напоследък<sup>9</sup> се забелязват някои тенденции, които стимулират бизнеса към намиране на все по-ефективни решения. Това се дължи на факта, че потребителите в страната се стремят към набиране на значителен обем информация преди вземането на решение за покупка на даден продукт. Това ги прави възискателни и води до изостряне на конкурентната борба между фирмите вътре в страната. В резултат фирмите (в значителна степен малките и микро предприятия) са принудени да търсят нови по-ефективни решения за задържане на пазарните си позиции, което в крайна сметка ги прави по-конкурентоспособни и на международните пазари. Пример за успех сред малките и средни фирми, чиито източник се явяват условията на вътрешното търсене, са вносителите на автомобили втора употреба от Западна Европа. В резултат на усъвършенстването си на вътрешния пазар те започват да реекспортират возила втора ръка в съседните Сърбия, Македония и Черна гора.

*Свързани и поддържащи отрасли.* Предимствата, които дават клъстерите на националните си предприятия не могат да бъдат експлоатирани в значителна степен от българския дребен бизнес. Това е следствие от стихийното и хао-

---

<sup>8</sup> По данни на НСИ след последното преброяване от 2011 г., населението на страната не надхвърля 7.4 млн. жители.

<sup>9</sup> С настъпването на финансовата криза от 2009 година и икономическата рецесия от последните години.

тично развитие на българската икономика през последните 20 години. Въпреки това, могат да се намерят примери за постигане на конкурентни предимства в определени отрасли на базата на кооперирането и координацията със своите поддържащи и свързани отрасли. Като такъв може да бъде посочено производството на вино и други алкохолни напитки, чиито поддържащи отрасли, отглеждането на трайни насаждения от лозя и други плодове, производството на посадъчен материал, производството на съдове за отлежаване и пр. бихме могли да разглеждаме като източник на конкурентно предимство.

*Фирмена стратегия, структура и съперничество в отрасъла.* Развитието на българската икономика след 1989 г., като монетарна система, доведе до изостряне на конкурентната борба под действието на свободния пазарен механизъм. Това даде възможност за увеличаване на потребителната стойност, създавана от малките и средни фирми от някои отрасли и в същото време генерира значителни икономии на разходи. Така редица български МСП повишиха своята конкурентоспособност, чрез положителното въздействие на вътрешната конкурентна борба. За пример могат да бъдат дадени фирмите от отрасъл туризъм, които успяха да пренасочат туристи от държави с традиции в туристическите услуги (като Гърция, Хърватско, Турция) благодарение на по-високата полезност, която предлагат на потребителите със средни и ниски доходи.

*Ролята на правителството и шансът също могат да бъдат източници на конкурентни предимства за МСП в България.* Така например, постигнатата финансова стабилност от държавата ограничава нестабилността на външната среда, облекчавайки по този начин дейността на компаниите. Изграждането и обновяването на инфраструктурата на страната също се счита, че има положително въздействие върху представителите на дребния бизнес. Така например, построяването на модерна транспортна инфраструктура ще допринесе за увеличаване предимствата на българския туризъм, селско стопанство и търговия. От друга страна липсата на административен капацитет влияе негативно върху икономическата активност.

#### **4. ФОРМИ/СТРАТЕГИИ ЗА НАВЛИЗАНЕ НА ВЪНШНИТЕ ПАЗАРИ, ПОДХОДЯЩИ ЗА МСП**

Бурното развитие на международните връзки разширява в значителна степен многообразието от форми/стратегии за навлизане на фирмите на външните пазари. Според желаните характеристики на всяка една от тях обикновено биват класифицирани в три основни групи: експортни стратегии, инвестиционни стратегии и междинни форми.

#### 4.1. ЖЕЛАНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ФОРМИТЕ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗИРАНЕ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА

Формите за интернационализация се оценяват според три основни характеристики: ниво на риска, степен на контрол на пазара и възможности за гъвкавост. Според тези показатели маркетинговите стратегии за интернационализиране дейността на компаниите се класифицират както е показано на **Фигура 3**. За целите на настоящото изследване ще се ограничим до разглеждане на тези подвидове стратегии, които са достъпни за представителите на дребния бизнес.

#### 4.2. ЕКСПОРТНИ СТРАТЕГИИ

Експортните стратегии се предпочитат от МСП, тъй като изискват ниско ниво на инвестициите и поради това са най-ниско рискови. Нещо повече, съществуват такива форми, които предполагат минимално ангажиране на фирмени ресурси, като осигуряват висока степен на гъвкавост при неуспех на предприетата външнотърговска дейност.

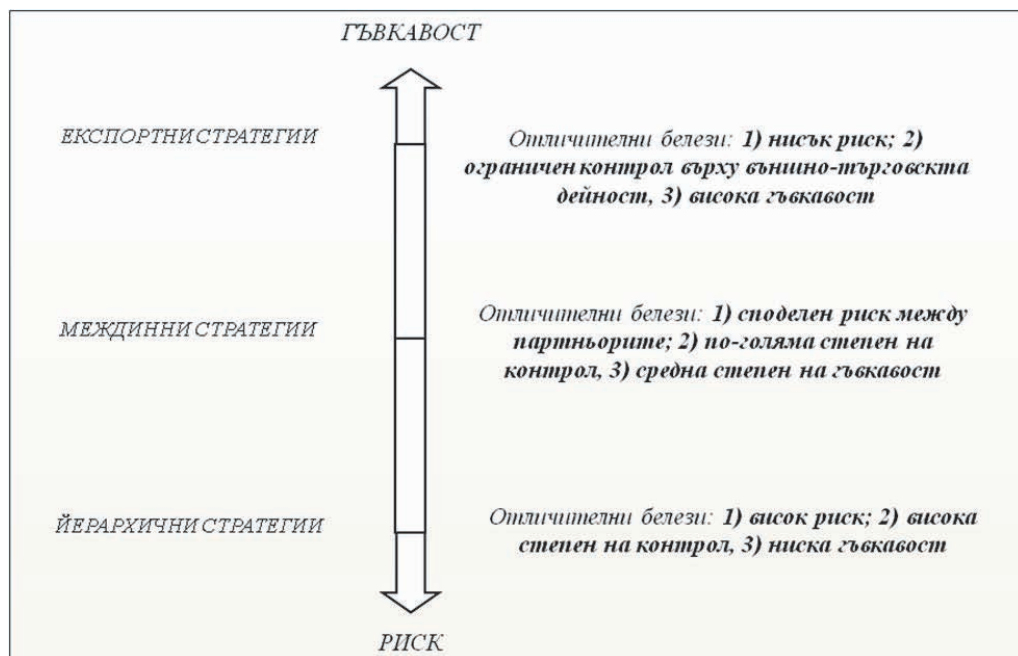
Такъв е моделът *“използване на чужда система за износ/износ на чужд гръб”* (*Piggyback*)<sup>10</sup> – една от предпочитаните нови възможности за индиректен износ на стоки от малки и средни предприятия без опит в международните операции. При нея представителите на дребния бизнес (наречени “пътник”) се споразумяват с по-големи и опитни международни компании (наречени “превозвач”) да използват техните изградени системи за износ на продукцията, при взаимноизгодни бизнес условия. Основните предимства за “пътника” се състоят във възможността за бързото навлизане на международните пазари без необходимост от изграждане на самостоятелни системи за износ и при минимално ниво на инвестициите. “Превозвачът” също получава предимства, като например попълване на асортимента с допълващи и свързани стоки, при ниски времеви разходи и задържане на чест от печалбата. Българските МСП успешно могат да използват системите за износ на големите международни компании с цел първоначално интернационализиране на дейността си. Такива примери могат да се намерят при българските малки и средни фармацевтични производители като Инбиотех ООД, Адифарм ЕАД, Биофарм Инжинеринг АД, Фармацевтични заводи Милве АД, Медика АД<sup>11</sup> и други. Те успешно могат да използват системите за износ на големите наши и чужди фармацевтични играчи за излизане на пазарите на балкански страни, Източна Европа и ОНД.

---

<sup>10</sup> Pick-a-Back – от английски – нося някого на раменете си.

<sup>11</sup> Средносписъчният състав на персонала в тези фирми се движи в рамките на 9-237, което ги класифицира като микро, малки и средни предприятия.

Фиг. 3. Класификация на формите за излизане на външните пазари



Кооперираният износ също представлява форма на директен износ, при която малки и средни фирми, без опит в международната дейност, обединяват ресурсите и компетенциите си с цел интернационализация. Тази международна стратегия се наблюдава при фирми представители на традиционни отрасли, или малки високотехнологични компании, достигнали насищане на вътрешните си пазари. Липсата на ресурси за осъществяване на самостоятелен износ ги заставя да се кооперират по между си. Така например български МСП тясно специализирани производители на обзавеждане за дома (мебели от масивно дърво – Тоникс 96<sup>12</sup>; интериорен текстил – Панагюрище 1962 ЕООД<sup>13</sup>; мека мебел – Ретроуют Аксага ЕООД<sup>14</sup>) могат да обединят усилията си за осъществяване на износ на цялостни решения за дома в страните от балканския регион. По същия начин биха могли да обединят усилията си производители на софтуер, хардуер и съпътстващи компоненти, с цел осъществяване на коопериран износ на цялостни решения в областта на информационните технологии.

<sup>12</sup> Фирма със седалище град Троян и средносписъчен персонал 12 лица.

<sup>13</sup> Фирма със седалище град Панагюрище и средносписъчен персонал – 38 лица.

<sup>14</sup> Фирма със седалище град Бургас и средносписъчен персонал 75 лица.

Изборът между двете представени алтернативни експортни стратегии, зависи от множество условности, но две от тях имат определящо значение – големината на фирмата и спецификата на продукта.

#### **4.3. ИНВЕСТИЦИОННИ СТРАТЕГИИ**

Въпреки високото си ниво на разходите и риска, инвестиционните стратегии не са невъзможни за малките и средни предприятия понастоящем. Причината за това се корени в развитието на предпоставките за достъп на все по-малки предприятия до международните пазари. Такава възможност предоставя *“мобилното търговско представителство”*, което позволява осъществяване на регулярен контрол върху външните пазари и директен контакт с потребителите при относително ниски разходи. Поради тази си характеристика мобилното търговско представителство е предпочитан от МСП йерархичен модел за осъществяване на задгранична дейност. Възниква обикновено по различни причини: незадоволително представяне на външните пазари посредством експортните стратегии и желание за по-тясно взаимодействие с местните потребители; при наличие на няколко крупни индустриални потребители; при осъществяване на продажби на държавни и обществени организации в чужбина и пр. Въпреки всички условности, възможностите на мобилното търговско представителство могат да се използват успешно от българския малък и среден бизнес. Такива например могат да бъдат фирмите производители на софтуерни продукти, предназначени за създаване или обновяване информационните системи на държавните и обществени организации, като габровската “ТехноЛогика” ЕАД, създадения още през 1982 година ЦАПК “Прогрес” ООД, както и един от лидерите в обслужването на държавни организации Контракс ЕАД. Тези представители на българския малък и среден бизнес могат да реализират продуктите си в Македония, Сърбия, Румъния, Черна гора и пр. без да се налага да преминават към постоянен задграничен клон или посредници.

До определена степен (особено в сферата на услугите) представители на дребния бизнес у нас могат да се възползват и от постоянни форми като задграничен офис, тъй като инвестициите се заключават до наемане на помещение и поддържане на обслужващ персонал от няколко специалисти. Въпреки това, постоянните форми на инвестиционните стратегии не съответстват на големината и характера на българските МСП.

#### **4.4. МЕЖДИННИ СТРАТЕГИИ**

Противно на ограниченото приложение на инвестиционните стратегии, многообразието от междинни модели дава значително по-големи възможности за интернационализиране дейността на българските МСП. За една от

най-атрактивните междинни форми се счита *Международният франчайз*. Тя представлява пазарно ориентиран модел за навлизане на външни пазари от международна компания, която продава спектър от бизнес услуги/права на малки независими локални субекти без предходен бизнес опит. Ето защо, чрез тази стратегия МСП по-често интернационализират дейността си пасивно, като внасят част от дейностите от веригата на стойността. За разлика от това, досега разгледаните стратегии акцентираха предимно на активната страна от международната дейност при дребния бизнес, а именно износа на стоки, услуги, технологии, права, бизнес идеи и пр. Така интернационализирането на дейността чрез международен франчайзинг дава възможност за получаване на утвърдени на чуждите пазари като: търговско наименование, авторски права, дизайн, патентно право, търговски тайни, ноу-хау, локални маркетингови изследвания, готови управленски модели, рекламни материали и пр. Успешен пример за развитие чрез интернационализация под формата на международен франчайзинг са българските МСП, част от веригите за бързо хранене (Fornetti, Pizza Hut, Subway), търговия на дребно (Ромстал), куриерски услуги (DHL, Speedy) бензиностанции (Шел, Лукойл, Ромпетрол). Международният франчайз се предпочита от ново създаващите се фирми, поради по-високата степен на сигурност и контролирания риск<sup>15</sup>.

Съществува и активен международен франчайз, при който български предприятия изнасят спектър от бизнес концепции в чужбина, но обикновено те са, или се превръщат в големи предприятия със средносписъчен персонал над 250 души. Ето защо тези проучвания стават безпредметни, тъй като излизат извън рамките на настоящото изследване.

#### **4.5. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗИРАНЕ ДЕЙНОСТТА НА МСП КАТО ПОДДОСТАВЧИЦИ (INTERNATIONAL OUTSOURCING)**

*Системата на изнесените зад граница гоставки* (international outsourcing) се състои в отказ от някои дейности от веригата на стойността (виж **Фигура 2**), чрез които големи производители на крайни сложно-съставни потребителски стоки се стремят да постигнат рационализиране на операциите си. Оказва се, че разходите по закупуването им от тясноспециализирани производители са по-ниски от тези, необходими за организиране на тяхното самостоятелно производство. От подобна възможност обикновено се възползват МСП, подизпълнители специализирани в производството на междинни компоненти и услуги, предназначени за вграждане в крайния потребителски продукт.

---

<sup>15</sup> "Изследванията сочат, че над 80 % от фирмите, започнали бизнес със закупуване правата на търговска марка, продължават да са на пазара и след петата година, докато със същото могат да се похвалят едва 20 % от независимите начинания." Из статия в [www.economynews.bg](http://www.economynews.bg) "80 компании предлагат франчайз в България".

Подобно явление се наблюдава в автомобилостроенето, фармацевтичната индустрия, производството на електрически и електронни продукти за дома и пр. Особено при този вид интернационализация е, че тя трудно може да бъде развивана самостоятелно, поради специфичната природа на компонентите. Те не могат да бъдат продавани на крайните потребителски пазари, тъй като нямат самостоятелна потребителна стойност и по този начин се създава зависимост от производителя. Съществуват няколко направления за интернационализиране на поддоставчиците:

1) **придружавайки национален производител** – с цел предотвратяване изместването им от местни доставчици на компоненти;

2) **участие в мрежата за доставки на мултинационална компания** – доставките за местното подразделение на компанията могат автоматично да се разпространят и в другите ѝ подразделения от света;

3) **сътрудничество със системни доставчици на компоненти** – за тях е по-изгодно да попълнят доставките си от външни източници;

Успешен пример за интернационализация от подобен род е българското средно предприятие Електрострат АД<sup>16</sup>, гр. Вършец. То е познато в света с тясната си специализация в производството на електрически и електронни компоненти за вграждане в луминесцентни и флуоресцентни осветителни тела. Негови дросели, трансформатори, стартери, кондензатори и пр. се изнасят в целия свят.

## 5. НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ В МАРКЕТИНГ МИКСА

Развитието на международната търговия през последните години води и до появата на нови елементи в маркетинговите политики, които са подходящи за МСП. Предвид тяхното многообразие ще разгледаме само по една от допълнителните възможности за интернационализиране.

### 5.1. В ПРОДУКТОВАТА ПОЛИТИКА

В последните години се утвърждават специфични взаимоотношения между дребните производители и големите търговски вериги. Появява се понятието *продукти изработени по поръчка* (private labels). Тези продукти обикновено представляват стоки изработени по поръчка и под собствена марка на даден голям дистрибутор или верига за търговия на дребно. Този тип брандинг решения<sup>17</sup> позволява на националните производители да продават продукцията

---

<sup>16</sup> По данни на НОИ средносписъчният състав на предприятието не надхвърля 200 лица.

<sup>17</sup> Решения, свързани с търговската марка.



си на международните пазари, без извършването на разходи за изграждане на търговска марка, и без предходен международен опит. Те също така дават възможност за допълнително натоварване на производствените мощности и оттам реализиране на икономии от мащаба. Въпреки предимствата, тази посока на продуктовата политика съдържа и някои негативи: зависимост от маркетинговата дейност на дистрибутора (най-вече от брандинга); необходимост от водене на ценова конкуренция (без възможност за реализиране на премиална цена); заплахата от изземване на пазарен дял от пазара на маркови продукти на предприятието и пр.

В България вече съществуват малки и средни производители на етерични масла, парфюмерия и козметика, които произвеждат продукти изработени по поръчка както за вътрешни така и за чужди компании под тяхна търговска марка (private label). Сред тях могат да бъдат посочени: Лавена АД<sup>18</sup>, гр. Шумен; Солвекс – Козметични Продукти ООД<sup>19</sup>, гр. Пловдив; Рубелла Бюти АД<sup>20</sup> гр. Панагюрище и други. Този метод е разпространен и сред МСП, представители на други отрасли като производството на автомобилни резервни части, консумативи и аксесоари като Ароматик ООД, гр. Казанлък; Верила Лубрикантс АД, с. Равно поле и други.

## 5.2. В ЦЕНОВАТА ПОЛИТИКА

Ценовата политика се налага като определящ елемент от маркетингмикса на фирмите, включително на МСП, целящи интернационализация на своята дейност. Ето защо ценовите стратегии имат важно значение за успеха на тяхната международната маркетингова политика. Една от тях, появилата се през последните години в практиката, е стратегията *“Buy in – follow on”*<sup>21</sup>. Прилага се успешно, когато на международните пазари се предлагат два или повече, свързани при употребата си продукти. Обикновено продукти за дълготрайна употреба (основни), която изисква специфични, нестандартизирани услуги, консумативи, резервни части, и аксесоари (допълващи) необходими за нормалното им функциониране във времето. Тази ценова стратегия предполага комбинация от ниски “цени на проникване” за основния продукт и “ценово обирание на каймака” за допълващите стоки и услуги. За пример може да бъде дадено предприятието “Светлю Шишков С” ЕООД<sup>22</sup>, чийто основен продукт – електрически бойлер за топла вода, се продава на сравнително ниска

---

<sup>18</sup> По данни на НОИ със средно-списъчен състав на персонала около 75 лица.

<sup>19</sup> По данни на НОИ със средно-списъчен състав на персонала около 150 лица.

<sup>20</sup> По данни на НОИ със средно-списъчен състав на персонала около 240 лица.

<sup>21</sup> H o l l e n s e n, S., “Global Marketing – A decision oriented approach”, Fourth Edition, Pearson Education Limited, London

<sup>22</sup> По данни на НСИ средносписъчният състав на персонала възлиза на 16 лица.



цена, докато при резервните части като нагревател, серпентина, електрическа защита, цената е една от най-високите. Това се дължи на целенасоченото монтиране на нестандартни компоненти, с което се предотвратява ценовата конкуренция при резервните части. Ето защо приложението на тази стратегия позволява на предприятието реализиране на премиална цена и постигане на по-висока обща норма на печалбата.

### **5.3. В ДИСТРИБУЦИОННАТА ПОЛИТИКА**

Появата и усъвършенстването през последните години на информационните технологии и Интернет доведе до раждане на нов, нетрадиционен дистрибуционен канал – системата на *електронна търговия*. Той дава възможност за осъществяване на директен контакт между производители и крайни потребители, без наличие на посредници и по този начин способства за същественото скъсяване на дистрибуционната верига. Използването на Интернет-търговията води до увеличаване ефективността на потреблението и предлагането, в резултат на което става възможно реализиране на допълнителни изгоди от фирми и граждани. Това го прави особено предпочитан дистрибуционен инструмент за МСП, които имат ограничени възможности за изграждане или достъп до традиционни мрежи за търговия на едро и дребно. В комбинация с масовото разпространение на международни куриерски услуги и система за разплащания, тази възможност намира все повече привърженици както сред малки и средни, така и сред големи компании. Подобна алтернатива обаче, не е абсолютно приложима при всички видове стоки и услуги. Така например при продукти, изискващи следпродажбено обслужване, консултиране със специалист при потреблението, свързани и допълващи стоки, голяма част от услугите и пр. използването на интернет магазини се оказва нерентабилно. Въпреки това разпространението на т. нар е-търговия расте с нарастването броя на индивидите и организациите, използващи Интернет за рационализиране на своето потребление в международен план. Такива са някои български МСП за производство на облекло, стоки за дома, мебели, техника и пр.

### **5.4. В КОМУНИКАЦИЯТА**

Представителите на дребния бизнес у нас често не могат да си позволят използването на скъпоструващите традиционни методи за осъществяване на контакт с потребителите. От друга страна нараства общността на информирани потребители, които използват Интернет и членуват в бързо разпространяващите се социални мрежи. Създават се уеб базирани общности на потребителите, които имат значително влияние върху вземането на решение за покупка на определени продукти. Такива са клубовете по интереси, къде-

то все по-често използващите активно Интернет търсят информация относно характеристиките на желаните стоки, респективно услуги. Така българските МСП могат да промотират продуктите като използват ново появилите се възможности за осъществяване на комуникация с потребители, категоризирани според определени интереси. Например, производителите на дрехи за бебета и малки деца биха могли да осъществят тясна комуникация с младите майки, които активно споделят опита по-между си посредством тяхната уеб базираната общност в България – [www.bg-mamma.com](http://www.bg-mamma.com). Такива могат да бъдат и АГ-клиниките, производителите на домашни потреби, бяла и черна техника и много други.

## **6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Въпреки всички негативи на прехода към монетарна система от последните 20 години, под действието на свободния пазарен механизъм се създава и утвърждава гръбнакът на българската икономика – МСП. Постигнатата конкурентоспособност вътре в националните граници позволява успешното им навлизане на международните пазари. Същевременно, бурното развитие на международните връзки създава предпоставки за разширяване на достъпа до световните пазари и на дребния бизнес. В резултат възниква многообразие от стратегии за навлизане на външните пазари, нови маркетингови похвати в продуктовата, ценовата, дистрибуционната и комуникационната политика. Както сочи настоящото изследване, част от българските МСП вече успешно се възползват от подобни възможности, въпреки че съществуват и такива, които остават встрани от тези алтернативи.

Поради това става наложително българското правителство да предприеме политика по насърчаване на дребния бизнес към използване на новите модели за излизане на външните пазари. Още повече, като се имат предвид благоприятните вторични ефекти, които се получават като резултат – повишаване конкурентоспособността на българската икономика, ограничаване на дефицита по платежния баланс, създаване на работни места вътре в страната, ограничаване на трудовата емиграция и пр.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Русинова, Р., 80 компании предлагат франчайз в България, Економи Нюз, София, 2007 г.
2. Наредба 29 за условията и реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по мярка "Подкрепа за създаване и развитие на микропредприятия" от Програмата за развитие на селските райони за периода 2007 – 2013 г.

3. Национална стратегия за насърчаване на малките и средни предприятия 2007 – 2013 г., Министерство на икономиката и енергетиката, София 2007 г.
4. Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Проект “Насърчаване интернационализацията на българските предприятия” – презентационни материали.
5. Портър, М., Конкурентното предимство на нациите, Издателство “Класика и стил”, Първо издание, София, 2004 г.
6. Ansoff, I., 2007 Strategic management – classic edition.
7. Hollensen, S., “Global Marketing – A decision oriented approach”, Fourth Edition, Pearson Education Limited, London, 2007.
8. Schmiemann, M., “SMEs were the main drivers of economic growth between 2004 and 2006, Eurostat, Statistic in focus, Industry trade and services, 71/2009.

# ПРОБЛЕМИ ПРИ ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТИ В СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ

ас. д-р Катя Страхилова

Университет за национално и световно стопанство, София

## PROBLEMS IN IMPLEMENTING PROJECTS IN RURAL AREAS

**Katia Strahilova**

*ABSTRACT: This report examines the implementation of investment projects in rural areas of Bulgaria. On this basis, analyze the problems of the beneficiaries. This is directly related to rural development. In conclusion, formulate conclusions and recommendations.*

*KEYWORDS: investment projects, rural areas*

В България все по-сериозно стои въпроса с усвояването на средствата от ЕС по различните оперативни програми. Изпълнението на инвестиционни проекти за развитие на националната икономика, повишаване на нейната конкурентоспособност и развиването на неземеделски дейности от земеделските производители с цел диверсифициране на тяхната дейност. В настоящия доклад се анализират някои от тези проблеми, като се правят предложения за тяхното преодоляване. За да е възможно това примерите се разработват въз основа на изискванията и начина на приложение на една от мерките по Програмата за развитие на селските райони 2007 – 2013 г. – Мярка 311 [1].

С наредбата по мярка 311 се уреждат условията и редът за финансово подпомагане на проекти по мярка “Разнообразяване към неземеделски дейности” от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) за периода 2007 – 2013 г., подкрепена от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони. Според нея се подпомагат проекти, които допринасят за постигане следните цели на мярката, а именно: насърчаване на разнообразяването към неземеделски дейности; насърчаване на създаването на възможности за заетост и повишаване на доходите в селските райони и насърчаване на развитието на интегриран туризъм в селските райони.

Според изискванията на чл. 5. финансова помощ се предоставя в рамките на наличния бюджет по Програмата за развитие на селските райони 2007 – 2013 г., като тя е в размер на 70 % от одобрените разходи, но не повече от левовата равностойност на 200 000 евро. За инвестициите в проекти за производство и продажба на енергия от възобновяеми енергийни източници финансовата помощ е в размер на 80 % от одобрените разходи,

но не повече от левовата равностойност на 200 000 евро. Съгласно наредбата минималният размер на общите допустими разходи за един проект е левовата равностойност на 5000 евро, а максималният размер за един проект е левовата равностойност на 400 000 евро.

Според нормативните разпоредби плащанията по един подобен инвестиционен проект могат да бъдат авансови, междинни и окончателни. Авансово плащане и/или междинно плащане се извършват, при условие че са включени в договора за отпускане на финансова помощ, като авансовото плащане е в размер до 50 % от стойността на одобрената финансова помощ и се допуска, при условие че неговият размер надвишава левовата равностойност на 2000 евро. Това авансово плащане може да бъде заявено не по-късно от три месеца от датата на сключване на договора за отпускане на финансова помощ, като в такъв случай се изисква банкова гаранция в полза на Разплащателната агенция (РА) в размер 110 % от стойността на авансовото плащане или договор за поръчителство, с който най-малко двама поръчители се задължават пред кредитора РА да отговарят за изпълнението на задължението по авансовото плащане на длъжника – ползвател на помощта, в размер 110 % от стойността на авансовото плащане.

Съгласно наредбата поръчителят трябва да отговаря на следните условия:

1. да е юридическо лице и да е вписан в търговския регистър;
2. да е регистриран и да извършва търговска дейност най-малко 3 години преди датата на подаване на заявката за авансово плащане;
3. да няма изискуеми задължения към Държавен фонд "Земеделие";
4. да няма изискуеми публични задължения към държавата;
5. да не е в открито производство по несъстоятелност и да не е обявен в несъстоятелност;
6. да не е в производство по ликвидация и др.;

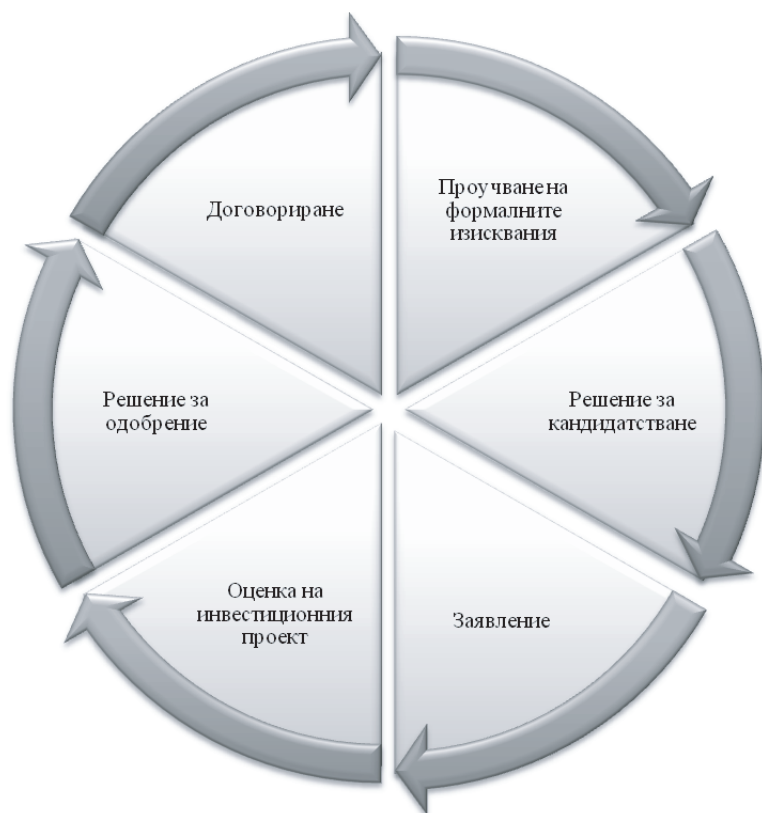
Съгласно цитираната по-горе наредба кандидатите представят бизнес план по образец за период не по-малък от 5 години. Бизнес планът трябва да доказва икономическа жизнеспособност и устойчива заетост за период 5 години, а в случаите на строително-монтажни работи – за 10 години. Проектите се изпълняват върху имот – собственост на кандидата, или в случай на проекти, изпълнявани върху имот, който не е собствен, кандидатът представя документ за ползване върху имота за срок не по-малък от 6 години от датата на подаване на заявлението за подпомагане. Срокът за изпълнение на дейностите – обект на инвестиция по един проект, не може да надхвърля 24 месеца от датата на сключване на договора за отпускане на финансова помощ.

Допустими за финансово подпомагане по Мярка 311 са разходи по изграждане или реконструкция или ремонт на сгради, закупуване на транспортни средства за неземеделски дейности, пряко свързани с дейността, закупуване на машини, съоръжения и оборудване и др.

Съгласно наредбата кандидатите за финансово подпомагане подават в областната дирекция на фонда – отдел “Прилагане на схеми и мерки за подпомагане” (ОДФ – ПСМП) на РА по място на извършване на инвестицията заявление за подпомагане по образец и прилагат съответни документи. Областната дирекция на фонда – отдел “Прилагане на схеми и мерки за подпомагане” извършва преглед на документите в присъствието на кандидата. В случай на липса или нередовност на документите ОДФ – ПСМП връща документите на кандидата заедно с писмено изложение на липсите и нередностите. В срок до пет месеца от крайната дата за съответния период на прием на заявлението РА извършва административна проверка на представените документи, заявените данни и други обстоятелства, свързани със заявлението за подпомагане и одобрява или отхвърля заявлението за подпомагане [1].

На фиг. 1 графично е представена процедурата по кандидатстване с инвестиционен проект.

Фиг. 1. Процедура по кандидатстване



Процедурата по разработване на инвестиционното предложение и кандидатстването преминава (фиг. 1) през следните фази:

- проучване на формалните изисквания;
- вземане решение за кандидатстване;
- подаване на заявление;
- оценка на документите и инвестиционния проект;
- вземане решение за одобрение/отхвърляне на проекта;
- договориране на проектното предложение при положително решение за одобрение.

След договорирането на инвестиционния проект се започва процедура по неговото изпълнение, което е предмет на разглеждане по-долу в настоящия материал.

Процедурата по изпълнение на проектите започва от момента на подписване на договора за безвъзмездно съфинансиране (фиг. 2).

Фиг. 2. Изпълнение на инвестиционния проект



За целите на настоящия материал ние приемаме, че три са основните форми на финансиране на инвестиционния проект, а именно (фиг. 3):

Фиг. 3. Форми на финансиране



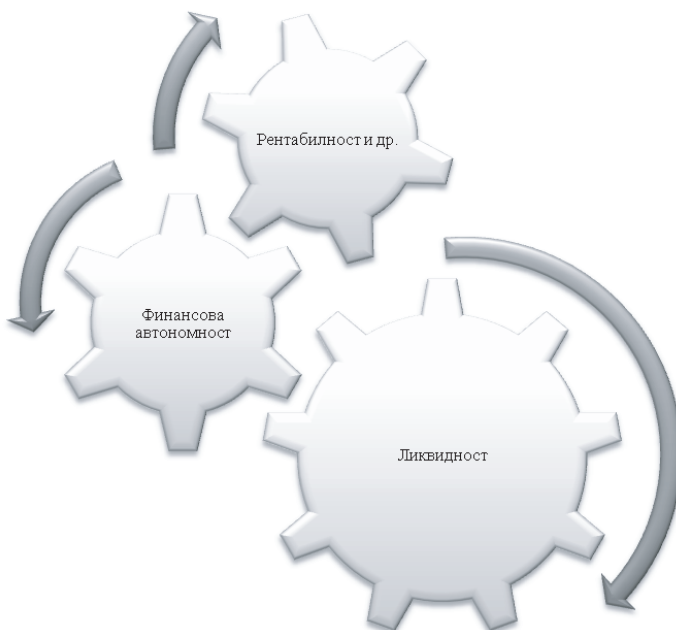
- Авансово плащане от разплащателната агенция, което съгласно регламентите са отпуска при подписан договор и предоставена банкова гаранция и банков кредит;

- Собствени средства и банков кредит;

- Комбинация от собствени средства и авансово плащане.

Като елемент на риска банките определят и т. нар. финансово положение на компанията и т. нар. финансов риск (фиг. 4).

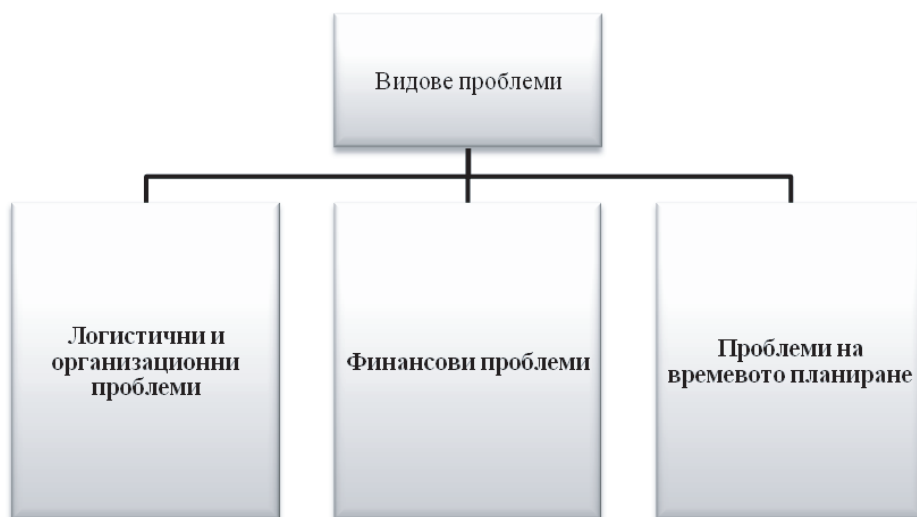
Фиг. 4. Оценка на финансовия риск





Изпълнението на инвестиционните проекти е сложен и труден процес. От неговото правилно протичане зависи получаването на финансовата помощ по мярката, а в национален план усвояването на средствата от ЕС и развитието на икономиката.

Фиг. 5. Класификация на основните проблеми



Основните проблеми, които срещат бенефициентите при изпълнението на вече одобрените проекта според нас могат да се класифицират в три групи, а именно (фиг. 5):

- **Логистични и организационни проблеми**, които са свързани с организиране изпълнението на доставките от съответните доставчици, логистиката и навременното осигуряване на елементите на инвестиционното предложение;
- **Финансови проблеми** по осигуряване на необходимото финансиране на проектите (собствено финансиране, банков кредит, плащания от страна на Разплащателната агенция).
- **Проблеми на времевото планиране**, като този вид проблеми се отнасят до изпълнение на инвестициите в рамките на договорените срокове.

Финансовите проблеми на бенефициентите от своя страна са свързани с (фиг. 6):

Фиг. 6. Характер на финансовите проблеми на бенефициентите



1. Липса на собствено съфинансиране. Според нас това, че Разплащателната агенция изисква единствено декларация за осигурени финансови средства при кандидатстване с инвестиционен проект впоследствие е проблем за бенефициентите, тъй като тази част от тях, която среща затруднение при отпускането на кредит се изправя пред реалната невъзможност за изпълнение на проекта;

2. Затруднено получаване на банкова гаранция, поради липса на сериозна дейност през предходния период и поради нестабилни финансови показатели;

3. Обезпечителни проблеми, които се свеждат до ниска стойност на притежаваните от фирмата-кандидат ДМА, или липса на такива;

4. Проблеми с обслужването на банковите кредити през периода на реализация на инвестицията и през началото на мониторинговия период при ниски собствени приходи;

5. Липса на дейност през предходния период
6. Влошена кредитоспособност
7. Липса на опит в управлението на инвестиционни проекти
8. Проблеми с обслужването на банкови кредити и др.

Процеса по подготовка и кандидатстване за съфинансиране на инвестиционни проекти по оперативните програми на Европейския съюз е трудна задача, но изпълнението на вече одобрените проекти е още по-трудна. В настоящия материал е направен опит за кратко систематизиране на някои от основните трудности в този процес. Ние считаме, че към настоящия момент в процедурата по кандидатстване не се обръща достатъчно внимание на историята на фирмата кандидат, кредитната история и фирмената кредитоспособност. Не съществуват изисквания за предходна дейност, което е положително, но това създава сериозни затруднения при осигуряването на банкови кредити и се излага на риск успеха на проекта. Не се изискват и документи относно бъдещото финансиране на кандидатстващите проекти, което създава предпоставки за одобрение на проекти, които поради финансови проблеми не се изпълняват. При равни други условия това намалява усвояването на средствата и ефекта от оперативните програми върху националната икономика.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. <http://www.prsr.bg>

# ИЗПОЛЗВАНЕ НА СПЕЦИАЛИЗИРАН СОФТУЕР ЗА ПОДПОМАГАНЕ РАБОТАТА НА КОНСУЛТАНТИТЕ ПО ВНЕДРЯВАНЕ НА ERP СИСТЕМИ

ас. Наталия Футекова

*Университет за национално и световно стопанство, София*

## USE OF SPECIALIZED SOFTWARE TO ASSIST THE WORK OF CONSULTANTS IN THE INSTALLATION OF ERP SYSTEMS

**Natalia Futekova**

*ABSTRACT: The work of consultants in the installation of ERP systems is responsible and complex task. Complexity is expressed in a proper analysis of customer needs. In this context, it is necessary an ERP system to be properly setted up. The report presents options for the use of specialized software for this purpose.*

*KEYWORDS: ERP system, specialized software*

Разработването и внедряването на софтуерни приложения е трудна и отговорна задача. Като част от тях ERP системите не правят изключение. От успешния избор на модули за внедряване, както и от протичането на съответния процес до голяма степен зависи успеха на бъдещата работа с приложението. В теоретичен план не съществува единен подход за определяне последователността при внедряване на отделните възможни модули на една ERP система, а още по-малко и конкретен измерител за успеха на този процес. До голяма степен процедурата може да се счита зависима от протичащите бизнес процеси в анализираното предприятие.

От своя страна предприятията притежават редица специфики. Те са определени от икономическата среда в която функционират, от особеностите на бранша и отрасъла, от квалификацията, уменията и компетенциите на служителите им, от макроикономическите условия и др. Когато към това многообразие от факторни условия се прибави и строго специфичната организация в дейността на самата фирма – обект на проучване при внедряване на един софтуер това допълнително усложнява поставената задача.

В литературата, както и натрупания практически опит при внедряването на софтуер, и в частност на ERP системи показва, че прилагането на единен подход е невъзможен без отчитане на конкретните бизнес специфики. Кон-

кретната полза за анализираната фирма от процеса по внедряване, както и резултатността на внедреното приложение е необходимо да бъдат предварително прогнозирани и измервани, както и да бъде проектиран техният ефект. Enterprise Resource Planning (ERP) – “Метод за ефективно планиране и контрол върху всички ресурси необходими да се набавят, произведат, доставят и осчетоводят клиентските поръчки в производствена, разпространителска или обслужваща компания”[1].

Единствената константа за бизнес организациите е промяната. Компаниите бързо трябва да въвеждат нови бизнес модели и стратегии, чрез които ще бъдат способни да развият успешно своя бизнес. Анализирайки предизвикателствата пред организации днес, можем да кажем че основната цел е свързана с това как да постигнем по-ниски оперативни разходи, подобрим нивото на производителност, повишим ефективността по веригата доставчик – клиент, и в същото време да се поддържа непрестанно продуктово развитие необходимо за да се отговори на динамичната бизнес среда и потребителски нужди. Основната цел е да се направи възможно придобиването на конкурентни предимства, които надминават тези основани само на оптимизация на разходите.

Бизнес софтуерът, и по специално корпоративните информационни системи от клас ERP възникват поради нуждата от детайлно и систематично управление на бизнес процесите в компаниите. Тази нужда налага освен софтуерните системи и системите за управление на качеството. Съвременните мениджъри на компаниите, все по-силно усещат нуждата от едновременното внедряване на двете системи.

Следователно, водещото е бизнеса и по-конкретно оптимизиране му, не самия софтуер, който носи възвращаемост само ако спомага за решаването на конкретни бизнес проблеми или спомага за изпълнението на дадена бизнес стратегия.

ERP е мултимодулен софтуер, чрез който се цели интеграция на целия информационен поток в една компания – финансова и счетоводна информация, информация свързана с човешките ресурси, информация за логистика и информация за клиенти.

ERP системите не са просто технологично решение. Те целят решаването на бизнес проблеми и от изключителна важност е поставянето на ясен план за въвеждане на цялостна информационна система в контекста на бизнес предизвикателствата и проблемите в една компания.

За да разберем потенциалните ползи от една такава система, трябва да разберем основният проблем, който те целят да разрешат – фрагментацията на информация при бизнес организациите. Информацията е един от основните активи на бизнес организацията. Няма процес, който да не е свързан с някакъв вид информация.

Когато в една организация се използва цялостна информационна система, ползите могат да бъдат огромни. В основата на една такава система база-

та данни. В базата данни се събира и разпространява информация от и към модулните приложения подпомагащи на практика всички бизнес операции, независимо от тяхната функционалност или географско разположение.

Корпоративните информационни системи като ERP улесняват, обобщават и съхраняват потоците на информация в бизнес организациите и осигуряват на мениджмънта директен достъп до безценна оперативна и управленска информация в реално време. С интеграцията на информацията компаниите реализират значителни ползи, защото тогава става по-лесно въвеждането, съхраняването и достъпа до информация.

Друга основна характеристика на една информационна система са това което наричаме най-добри бизнес практики. Тези практики за извършване на определени операции са възникнали както поради невъзможността една система да обхване специфичните бизнес процеси във всяка една организация, така и поради ненужното създаване на различни стандарти за дадени процеси в организациите. Системите, разбира се, позволяват известна степен на адаптиране към организационни особености. Например, поради факта че системите са модулни, компанията може да избере кои модули да въведе.

Най-общият вид на една ERP система е показан на фиг. 1.

Фиг. 1. Основни модули на ERP система



На схемата са представени основни модули включени в ERP системите. Към тези основни модули могат да се добавят и допълнителни, според желанието на дружеството в което ще се внедрява дадена ERP система. Всеки един модул може да се добави в последствие, като се съобразят връзките между модулите и обектите във всеки от тях. Това означава че в една фирма може да се започне внедряване от едни модули и в последствие при разширяване или промяна на дейността да се включат останалите. По същия начин, ако системата е направена достатъчно гъвкава, то много лесно от нея може да се отделят отделни модули които да обслужват бизнес процесите на конкретна фирма.

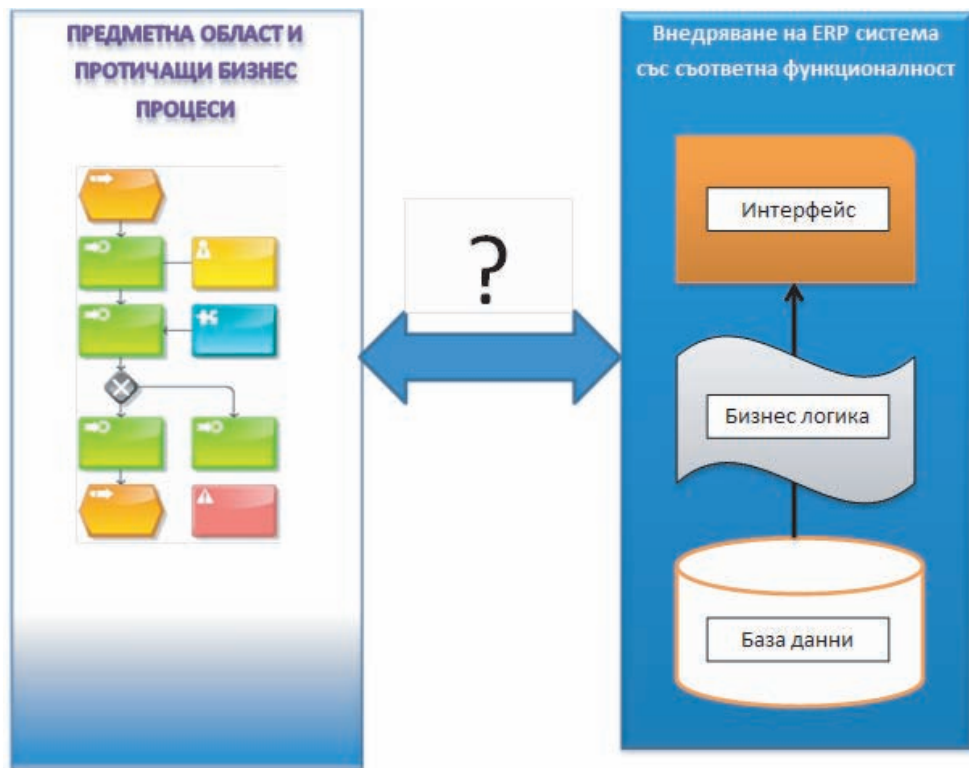
В последните години като стандарт за пълнофункционална ERP система се наложи и наличието на допълнително системи, интегрирани към основната ERP системата като Business process management (BPM) и Business intelligence (BI). Съвременните корпорациите поставят по-високи изисквания към информационните системи, а именно максимално обхващане и интегриране на всички отдели и бизнес процеси протичащи в организацията. В контекста на тези изисквания ERP системите, за да отговорят на тези нужди се развиха на доста по – високо ниво. Това ниво се изразява в добавяне или интегриране на допълнителни модули или системи, които да отговорят на съвременните нужди на бизнеса.

В настоящия доклад разглеждаме проблемите, свързани с интегрирането и настройването на ERP системите, а именно:

- Голям брой грешки при анализ на бизнес процесите, преди внедряването на ERP системата;
- Големите производители на ERP системи като Майкрософт и Оракл осъзнават нуждата от автоматизация на процеса по внедряване и разработват специфични приложения към своите системи с цел подобряване на внедряването;
- Невъзможност за директно прилагане на най-добрите практики заложенни в ERP системите; Скъпо и дълго обучение на специалисти по внедряване;
- Наблюденията от практиката, които са описани и систематизирани в някои изследвания показват наличието на много проблеми при изготвяне на правилно задание и определяне обхват на проекта за внедряване на ERP система;
- Спецификите на бизнеса поставя пред специалистите по внедряване изисквания за много детайлно и обстойно анализиране на бизнес процесите във фирмата в която ще се внедрява ERP системата;
- Необходимо е извършването на правилен анализ доколко предлаганата за внедряване ERP система може да “покрие” откритите при анализа бизнес процеси с техните специфики;
- Ефекта от внедряването на всеки софтуер зависи от начина на планиране и организиране на софтуерния проект, както и от квалификациите, уменията и компетенциите на екипа на фирмата внедрител.

Според настоящия доклад голяма част от проблемите в процеса на внедряване на ERP системи могат да бъдат избегнати, чрез използване на правилни подходи и инструменти. В този смисъл, докладът предлага използването на специализиран софтуер за подпомогане работата на консултантите по внедряване на ERP системи. Неговата обща схема е изобразена на фиг. 2.

Фиг. 2. Обща схема на специализирания софтуер за настройка на ERP система



Специализираният софтуер е изграден по съответна методология за автоматизация на внедряването на ERP системи. Тази методология се състои от четири основни метода:

- **Метод "Анализ на бизнес процеси"** – анализирането на бизнес процесите е важна предпоставка за работата на предлагания софтуерен инструмент;
- **Метод "Промяна в структурата на базата данни на ERP системата"** – при него на основата на извършения анализ на бизнес процесите и техните характеристики ще се извърше настройка и промяна в структурата на използваната база данни от ERP системата;



- **Метод “Настройка на бизнес логиката на модула от ERP системата”** – този метод обхваща изчислителния процес (например специфични счетоводни обработки и/или финансови изчисления, което се извършват в анализираната фирма);

- **Метод “Параметризиране на интерфейса на ERP системата”** – тук по специално се има предвид, че промяната в структурата на базата данни налага съответни корекции на стандартния интерфейс на системата.

Фиг. 3. Методология за автоматизация на внедряването на ERP системи

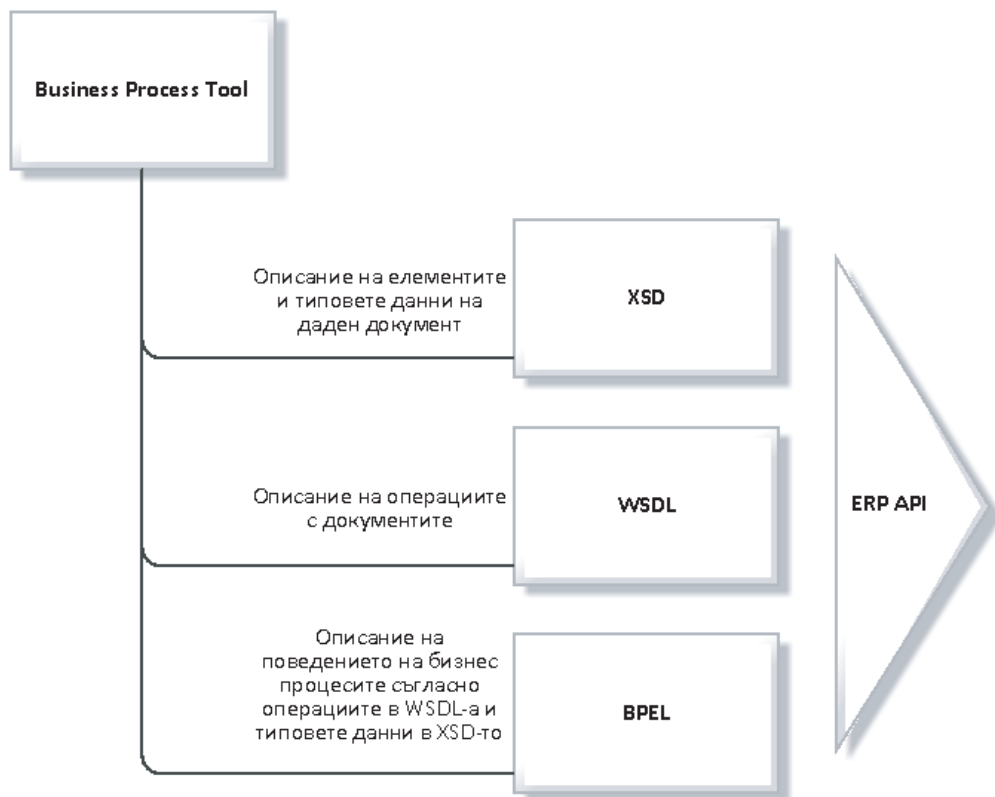


Основавайки се на тези постановки, в доклада се предлага методът за анализ на бизнес процесите да се основава на следната софтуерна комбинация от файлове, генерирани от решението за настройка и параметризиране на ERP система (фиг. 4):

- XSD файлове – съдържат описание на елементите и типовете данни на даден документ;
- WSDL файлове – съдържат описание на операциите с документите;
- BPEL файлове – съдържат описание на поведението на бизнес процесите съгласно операциите в WSDL-а и типовете данни в XSD-то.

В настоящия доклад ще наричаме специализирания софтуер за подпомагане работата на консултантите по внедряване на ERP системи “Business Process Tool”.

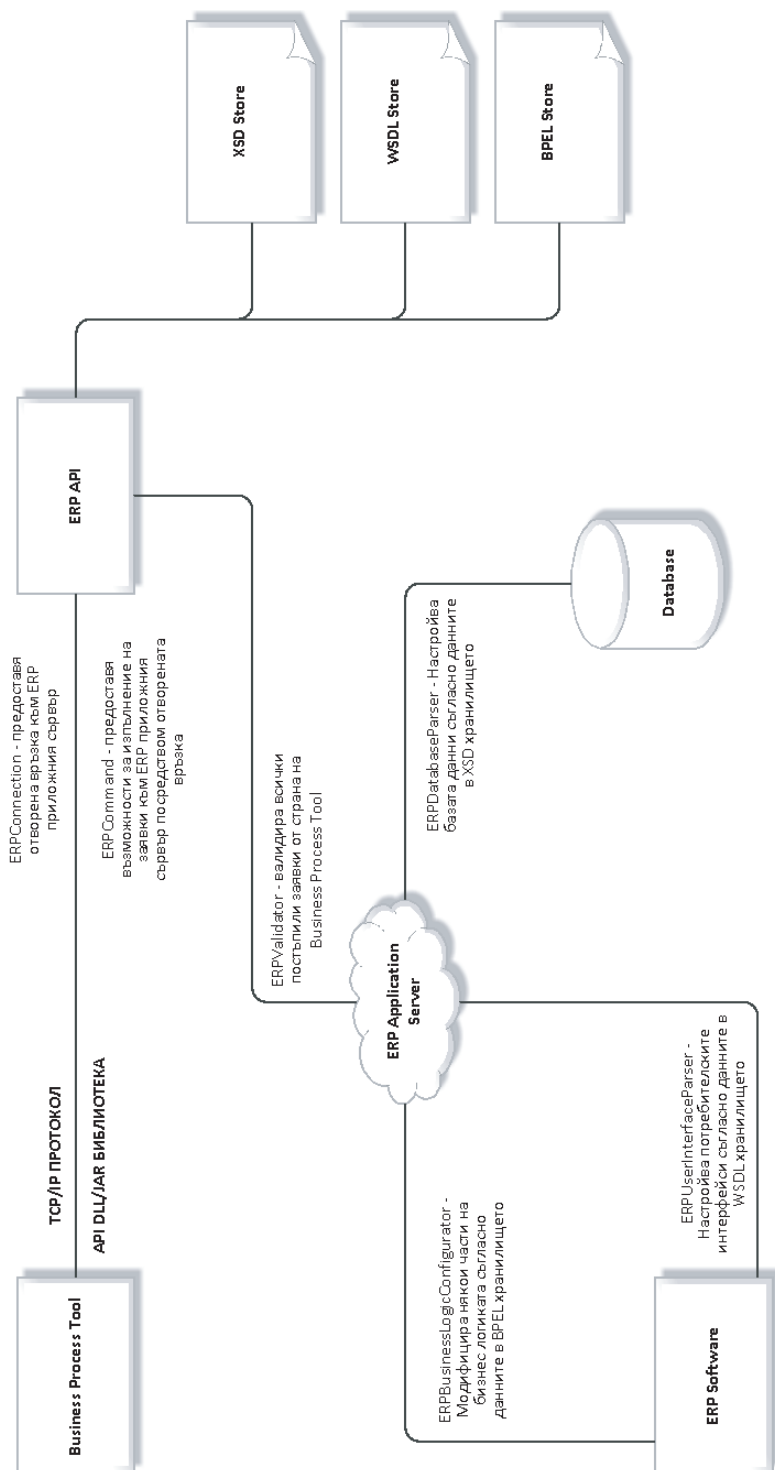
Фиг. 4. Файлове, генерирани от специализирания софтуер за подпомагане работата на консултантите по внедряване на ERP системи



Специализираният софтуер за подпомагане работата на консултантите по внедряване на ERP системи се състои от няколко основни софтуерни метода, илюстрирани на фиг. 5:

- ERPConnection – предоставя отворена връзка към ERP приложния сървър;
- ERPCommand – предоставя възможности за изпълнение на заявки към ERP приложния сървър посредством отворената връзка;
- ERPValidator – валидира всички постъпили заявки от страна на "Business Process Tool";
- ERPBusinessLogicConfigurator – модифицира някои части на бизнес логиката съгласно данните в BPEL хранилището;
- ERPUserInterfaceParser – настройва потребителските интерфейси съгласно данните в WSDL хранилището;
- ERPDatabaseParser – настройва базата данни съгласно данните в XSD хранилището.

Фиг. 5. Софтуерни методи на специализирания софтуер за подпомагане работата на консултантите по внедряване на ERP системи



В **заключение** следва да се отбележи, че предметната област в която се извършва настоящото изследване се характеризира със силна динамика, което определя и сложността на изпълняваните задачи. Съществуването и използването на специализиран софтуер за подпомагане работата на консултантите по внедряване на ERP системи би довело до значителни предимства в следните аспекти:

- Системата от софтуерни методи и показатели в състава на метода за анализ на бизнес процесите от предложената методология може да се използва успешно например след анализ на последователността на етапите на внедряване при подобни фирми, при проектиране и реализация на бизнес логиката на системата с оглед постигането на максимална ефективност. Т.е. разработената методология може да се използва многократно, като може да се адаптира и приспособи успешно и за изследване на други признаци на предмета;

- Разработената методология може да се приложи по отношение на всички малки и средни предприятия, които са изправени пред предизвикателството да внедряват софтуер за управление на своите ресурси;

- Възможностите за параметризиране и адаптиране на някои от елементите на процеса по внедряване на ERP системите ще доведе до обогатяване на икономическата теория и практика и може да се използва като основа за бъдещи изследвания.

## ЛИТЕРАТУРА

1. APICS® Dictionary, Десето издание, Stock No. 01102,1/02.
2. Футекова, Н., Аржентински, И. "Основни бизнес проблеми на малките и средни предприятия в България и информационни системи като инструмент на решаването им през призмата на организационната стратегия", Сборник доклади от Научна конференция Съвременни управленски практики IV, Бургас, 2006.
3. [www.accenture.com](http://www.accenture.com)
4. [www.erp.bg](http://www.erp.bg)

# ИЗСЛЕДВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИТЕ СТРАТЕГИИ ЗА НАВЛИЗАНЕ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР НА ВЕРИГИТЕ ЗА МОДЕРНА ТЪРГОВИЯ (НАНО МАРКЕТИНГ)

**проф. д-р Невяна Кръстева**

*Международно висше бизнес училище, Ботевград*

**ас. Атанас Георгиев**

**ас. Ирена Младенова**

*Софийски университет "Св. Кл. Охридски", София*

## RESEARCH OF MARKETING STRATEGIES FOR BULGARIAN MARKET ENTRY FOR MODERNSTORE CHAINS (NANOMARKETING)

**Neviana Krasteva**

**Atanas Georgiev**

**Irena Mladenova**

*ABSTRACT: The study investigates the basic marketing strategies of modern trade chains for entering Bulgarian market (nano-marketing).*

*KEYWORDS: nano marketing, marketing strategy, modern trade, market entry*

Нано маркетингът представлява промотиране, както на продукти, така и на идеи, основано на определена тактика. За разлика от масовия маркетинг при нано маркетинга идеите и продуктите се промотират не просто предварително селектирани, но пред значително по-малки целеви групи, които в последствие се разрастват. Осъществяването на тази тактика се дължи на мултиплициращите ефекти на комуникационните технологии и медиите, т.е. малката предварително избрана група или така наречената нанониша се разраства благодарение на комуникацията, която протича в социалните мрежи и блоговете.

Този нов подход се отличава с характеристики, които го правят не просто по-различен, но по-ефективен от масовия маркетинг. Предимствата са двупосочни. От една страна мениджърите получават информация за своите потребители, от друга страна самите потребители получават възможността да споделят своите собствени желания и идеи за промотиране или усъвършенстване на определени продукти. Това е иновативен подход на въздействие върху потребителя, чиято значимост в конкурентната борба непрекъснато

нараства. Без съмнение, нано маркетингът би бил невъзможен без ролята на новите технологии и комуникации. За да бъдат разкрити неговите предимства спрямо масовия маркетинг, е необходимо да бъдат разгледани по-подробно същността на нано концепцията, нейното тактическо приложение, някои конкретни примери на мениджъри, приложили този подход и въздействието на социалните мрежи. Настоящото изложение се базира на проучване проведено при навлизането на българския пазар на веригата за модерна търговия “Мултирама”, както и на разширяване на промоционалните дейности на “Победа” АД.

Нано маркетингът притежава няколко основни **предимства** пред масовия маркетинг. Той залага на мениджърския екип и качеството на неговата работа. Разходите за заплати, обаче, са в пъти по-малко от инвестициите, които иначе би трябвало да се направят за реклама и всеобхватно медийно промотиране на даден продукт. Целта на нано промотирането е да достигне до една изключително малка група потребители, отличаваща се от другите с определени потребности и интереси. Предоставянето на възможността за присъединяване на нови потребители към същата група с помощта на социалните мрежи е предпоставка за разрастване на бизнеса. Именно в това се състои идеята “Small is the new big”<sup>1</sup>. Нано маркетинговите усилия са насочени към една, малка целева група, с която поддържането на обратна връзка и комуникация, създава предпоставки за един дългосрочен и процъфтяващ бизнес. Нано маркетингът, от друга страна, е свързан с онлайн промотирането, което е средство и на съвременния масов маркетинг. Но както Бо Блекуел подчертава, нано маркетингът е “една идея по-напред в развитието на онлайн промотирането”. Целевите ниши са елемент и от двата вида подход – нано и масов маркетинг. Насочването към една малка, но високо мотивирана ниша, където конкуренцията не е особено голяма, и съсредоточаване усилията в изпращане на конкретно послание към нея и в изграждане на комуникация би могло според Бо да доведе до по-висока възвращаемост на инвестициите, които сме вложили. Основната разлика спрямо масовия маркетинг е, че не е необходимо да се инвестира много в реклама или да се генерира огромен “трафик” – идеята за по-голям брой онлайн участници, до които рекламата трябва да достигне. Напротив, възможно е да се постигне по-голяма възвращаемост и с по-малко количество трафик. При нано маркетинга не е от значение общият брой на онлайн посетители в мрежата, но колко от тях могат реално да бъдат превърнати в потребители. Привличането на огромен брой, неселектирани по някакъв критерий, посетители на промотиращия сайт или блог е старият принцип на масовия онлайн маркетинг. “Мисленето в малки мащаби” или идеята за

---

<sup>1</sup> ClickBank, “Small is the new big”, October 30<sup>th</sup>, 2008, by Beau Blackwell – Marketing Coordinator.

атомизиране на маркетинговите усилия представлява новият основополагащ принцип на онлайн промотирането, на който залага нано маркетинга.

Как практически се прилага **нано маркетинговата стратегия** е въпрос, чиито отговор би обяснил тактическите предимства на нано концепцията въобще. Освен това, той е от практическо значение за всеки, който има намерението на промотира онлайн според Мо Мюиз. В блога на Моли Лейн тя описва как може да изберем подходяща “ниша”<sup>2</sup>, която да генерира онлайн доходи. Предложеният от нея подход е точно обратното на това, което масовият маркетинг прилага като стратегия. От друга страна, според авторката, той е най-добрият начин за поставяне основите на дългосрочен бизнес. Промотирането на продукти е първата грешка, която много мениджъри правят и въпреки, че често се определя като логичен подход, трябва да се избягва. Идеята би могла да се обясни с метафората, че е по-логично да построиш първо къщата, а след това да се занимаеш с обзавеждането. Именно на този първоначален етап, през който минават всички мениджъри, се появяват най-големите препятствия за изграждането на успешен бизнес, а именно възможността да бъдат избрани такива продукти за промотиране, които после да се окажат неконкурентни. Нишите сами по себе си не могат да станат неконкурентни или образно казано да излязат от мода. Имайки предвид огромния брой хора, занимаващи се с маркетинг по интернет, изборът на правилната ниша е от ключово значение. Този избор би могъл да ускори доходите от маркетинга и да увеличи увереността на всеки мениджър, който преминава едновременно през силни и слаби моменти при управлението на своя бизнес. Авторката дава едно по-детайлно определение за това що е “ниша” . “Нишата представлява отделен сегмент от пазара или тя е просто парченцето от големия пай”<sup>3</sup>. Образно казано, “парченцето” (нишата) може да бъде отрязано от големия “пазар” по много различни начини. Една пазарна ниша би могла да се състои от демографска група (например жените между 44 и 55 години, които притежават висше образование) или хора, обединени от общи дейности, интереси или позиции по дадени въпроси като например играчите на голф или демократите. Хората със специфични нужди също биха могли да съставляват една такава група. Всеки от тези примери илюстрира една “ниша-аудитория”. За разлика от потребителите, които търсят конкретен продукт, “нишите-аудитории” имат множество потребности, желания и предизвикателства, стоящи пред тях. Най-добрият начин за изграждане на устойчив, дългосрочен онлайн бизнес според Мо Мюиз е фокусът и усилията да бъдат насочени към една “ниша-аудитория”. Ако се стремим да удовлетворим потребностите на една цяла такава група, няма да претърпим загуби, в случай че промотираният продукт изгуби своето търсене или стане неконкурентен. В

---

<sup>2</sup> Molly Lane, Clickbank, ‘Proven techniques for Finding a Profitable niche’ September 28<sup>th</sup> 2010 by Guest Blogger Moe Muisse.

такъв случай просто трябва да сменим продукта, който промотираме, защото “Нишите сами по себе си притежават множество потребности за разлика от продуктите, които нямат такива” и по-същество са незаменими за разлика от продуктите. Подходът към една ниша трябва да бъде такъв, че да помага на хората в разрешаването на техните проблеми или да насърчава интересите им. Изборът на ниша, чиито потребности могат да бъдат задоволявани в дългосрочен план е изключително важно маркетингово решение. Всяка “ниша-аудитория” се характеризира с определени проблеми и потребности, които с времето се видоизменят или се появяват нови такива. Без съмнение обаче, съществуват ниши, които имат потенциала в дългосрочен план да донесат по-големи доходи в сравнение други ниши. Критериите за такава “ниша – аудитория” според Мо се отнасят до броя на онлайн потребителите, активното търсене от страна на нишата на решения на проблемите вътре в нея, емоционалната обвързаност на тези хора с възможните разрешения, мотивацията и решимостта им да вложат средства за разрешаването на своите проблеми и до колко тази конкретна “ниша – аудитория” е добре или съответно зле обслужена в условията на онлайн маркетинг. По отношение на първия критерий авторката е съгласна, че е възможно с много малка аудитория, да се поставят основите на солиден бизнес. В същото време обаче подобен подход би означавал промотираните продукти да се продават на по-високи цени на хората, които съставляват нишата. От друга страна, колкото по-голяма е една ниша като брой хора, толкова повече ще се тушира този негативен ефект и като цяло онлайн маркетингът ще бъде по-успешен. По отношение на втория критерий **идеалната аудитория** е онази, която активно търси решение на своите проблеми чрез интернет. Не всички “ниши – аудитории” обаче имат възможността или желанието да отделят значителна сума от средствата си за разрешаване на своите проблеми. В такъв случай сайтът би могъл да се “монетаризира” чрез Google AdSense (превръщането на трафика в онлайн доход с помощта на pay-per click. Що се отнася до последния критерий, от огромно значение е до колко “нишата-аудитория” е доволна от онлайн обслужването. Броят на така наречените pay-per-click ads или броят на заплатените кливания върху реклами е критерий, по който много често интернет промоутърите правят своя избор за навлизане на даден пазар. Много “гурута” на интернет маркетинга съветват да не се навлиза в пазар с малко на брой pay-per-clicks ads, което обаче в практиката не винаги се оказва печелившият подход. Пример за “ниша – аудитория”, която отговаря на всички тези критерии, е групата на така наречените baby boomers или всички родени между 1946 и 1964, в който период се наблюдава изключително висока раждаемост. Те представляват огромен пазар и имат значително онлайн присъствие. “Експлозията” на форумите – ниши води до още по-голямо онлайн съсредоточаване на отделните групи хора, в случая тази на бейби бумърите. За тях намирането на решения на проблемите е от изключително значение, тъй като в живота



на човека особено след 50 или 60 му година все по-често започват да присъстват, както здравословни, така и емоционални проблеми. По отношение средствата, които те са готови да вложат, за да разрешат своите проблеми, бейби бъмърите са група, която е акумулирала богатство в продължение на десетилетия. Като пример би могъл да се приведе фактът, че само през 2009 година продажбите на виагра възлизат на 466 милиона долара. От друга страна, интернет промоутърите доста често игнорират групата на хората над 50 години, т.е. тя не се радва на особено онлайн внимание. Именно това прави нишата още по-подходяща за целева група на нано маркетинга.

Както вече бе споменато на няколко пъти в изложеното по-горе социалните мрежи имат значителен принос в приложението на нано маркетинга. Те са част от неговата уникалната концепция и са залог в конкурентната борба, защото именно чрез тях се наблюдава така нареченото “атомизиране” на маркетинговите усилия, което качествено се различава от масовото въздействие. Когато се утвърждаваш като мениджър в нано маркетинга, е изключително важно да се “разровиш”<sup>3</sup> добре, за да опознаеш интересите и желанията на таргетираната група. Това означава на първо място да идентифицираш потребностите на нишата и на второ място да ги удовлетвориш, чрез което да увеличиш броя на потенциалните купувачи на предлаганите продукти и услуги. Съществуват няколко начина, за да се разбере от какво точно имат нужда хората и какво търсят. Един сравнително по-лесен подход, за да определиш най-често срещаните проблеми на таргетираната ниша, е да я “шпионираш”<sup>4</sup>, без да е необходимо, тя да е наясно с това. А това е възможно с помощта на три стратегии – социалните мрежи и форумите, анкетите, и предаването на информация/впечатления на принципа на “word of mouth”<sup>6</sup>:

На първо място, може да се посетят социалните мрежи или форумите, където хората в рамките на нишата се “събират”, за да общуват и обсъждат проблеми, които са от значение за тях. Въпроси като: “Къде бих могъл да намеря...?, Бих искал някой да...?, Как да направя ...?” биха насочили мениджъра към проблемите и потребностите на тази ниша и биха му подсказали какво е необходимо да се направи. Тъй като в днешно време съществуват форуми за абсолютно всичко, е достатъчно просто да се направи едно онлайн търсене, за да се проучи нишата. Какъв по-добър начин да “шпионираш” нишата от това самият ти да станеш част от пазара като се включиш в социални мрежи, форуми, блогове и събития, научавайки директно/пряко от собствен поглед незадоволените потребности или неразрешените проблеми, съществуващи в нишата. Намирайки техните решения, ще бъдеш възнаграден с продажби на тази ниша. Пример са фейсбук страниците на бисквити “Анелия” и на “Изгрев” на “Победа” АД, както и участието им във форума

---

<sup>3</sup> Vimal blog, ‘More about Social networking’ October 5<sup>th</sup> 2011.

<sup>4</sup> Vimal blog, ‘More about Social networking’ October 5<sup>th</sup> 2011.

bgmama. Друг мощен начин да се “разровиш” или да “разореш” (digging deep) една ниша е да я попиташ директно от какво има нужда. Добра идея е да се състави анкета с въпроси. На директно поставените въпроси относно своите проблеми и потребности, хората са склонни да отговарят също директно и искрено. За да се повиши интересът към анкетата, е добре хората да са информирани, че ще получат в замяна безплатен доклад за резултатите от анкетата или пък дори безплатно някакъв продукт – практика наблюдавана при Мултирама. Третият подход на проучване се осъществява с помощта на социални мрежи и сайтове като: MySpace, Facebook, Second Life, You Tube и други. Това са едни от най-посещаваните сайтове в мрежата и тяхната популярност все повече нараства. Огромното предимство на социалните мрежи, което те предоставят на нано маркетинга, е способността им да препредават информация на принципа на “word of mouth” или удовлетворените потребители споделят или съобщават на потенциалните такива колко много харесват даден продукт, услуга или събитие. Социалните мрежи могат да бъдат най-ефективно използвани, ако се следват няколко стъпки: да се анализира до колко подготвяната маркетингова кампания е приложими към такъв вид реклама, кои са социалните мрежи, където успехът би бил най-голям, да се таргетират форумите на потребителските групи, да се разработят инструменти за словестното (писмено или устно) препредаване на лични впечатления. Безспорно най-голямото предимство на социалните мрежи по отношение нано маркетинга е, че позволява представянето на продукти и услуги безплатно. Популярната мрежа Facebook например предлага класифицирана секция, където хората могат да постват списъци на обяви за работа, неща за продажба или услуги. Маркетинговите мениджъри имат възможността да наблюдават тези сайтове, да следят как хората в ролята си на потребители се отнасят към техните марки или продукти. Освен това им позволяват да проучат как потребителите възприемат техните конкуренти и по този начин, получавайки “обратната връзка” да разберат какво точно харесва дадената ниша и какво е необходимо да направят, за да подобрят своите продукти и услуги. Социалните мрежи създават, от друга страна възможност за мениджърите да научат повече за потенциалните си потребители, тъй като често в социалните мрежи се създават групи по определен въпрос. Събирането на тази информация е не само отнемаш време процес, но и струва доста скъпо. Именно наличието на социалните мрежи прави събирането на информация по- бързо, по-евтино и по-ефективно. Сравнявайки този тип маркетинг, активно ползващ социалните мрежи, с конвенционалния масов маркетинг, ще забележим, че те използват едни и същи техники с тази разлика, че тяхното прилагане се извършва с различни инструменти. Целта на фокусирания върху социалните мрежи, нано маркетинг е по-скоро да изгради дългосрочна връзка с потенциалните клиенти чрез некомерсиални контакти, отколкото да се стреми към обем на продажбите. Този преход от

масов маркетинг към “социално-мрежови” маркетинг изисква нови подходи и различни цели. Основната цел е да се изгради не само по-дългосрочна, но и по-дълбока връзка с потенциалния потребител, а не просто компаниите и фирмите да полагат усилия в привличане на все повече нови клиенти. Образно казано, ако пазарният дял е най-съществен при масовия маркетинг, то делът на “общуване” с клиентите е основен при “социално-мрежовия” маркетинг. Подобренията и обогатени потребителски услуги задълбочават и подобряват връзката с потребителя. Освен нов маркетингов подход, е необходимо да се създаде контекст, в който да протича диалога и въобще цялостното взаимодействие с клиента. Този вид маркетинг премахва дистанцията между продавач и купувач и изгражда взаимовръзка, основана на доверие, докато масовият маркетинг директно предлага своите продукти и услуги чрез комуникация, която е очевидно комерсиална по своята същност. Нано маркетингът е един иновативен маркетингов подход, основан на креативното общуване между продавач и купувач, благодарение на което могат да се обменят идеи за подобряване на продуктите и тяхното търсене.

Когато се говори за социалните мрежи и тяхната роля в маркетинга, трябва да се прави разграничение със социалните медии. Независимо от това, че социалните медии като Wikipedia, Twitter са насочени към достигане на определена, таргетирана група, на тях има липсва един особена характеристика, присъща на социалните мрежи. Социалните мрежи са средство за споделяне на информация и общуване със стари или нови приятели или с други потребители, докато социалните медии целят по-скоро постигане на печалба чрез промотиране на продукти и разпространяване на информация за тях. Бизнесът използва най-вече последните, виждайки в тях чудесен инструмент за онлайн промотиране. Разликите между социалните мрежи и социалните медии са по отношение на целите, стила на общуване, измерването възвращаемостта на инвестициите и контрола по отношение разпространението и споделянето на информация. По отношение целите социалните медии се стремят към разпространение и споделяне на информация към широк кръг аудитория. Единственото условие да създадеш и разпространиш дадена информация е да имаш интернет достъп. Социалните мрежи от своя страна се отнасят до по-дълбоко и по-дългосрочно общуване. Стилът на комуникация е друг разграничителен критерий. Социалните медии са вид комуникационни технологии като телевизията, радиото и вестниците, които се използват като канали за препредаване на съобщения. Те не представляват място/локация, която може да бъде посетена, но са по същество система или формат за разпространение на информация. Диалогът, от друга страна, представлява ядрото или същността на социалните мрежи. Членовете на тези мрежи създават помежду си дълготрайни връзки благодарение на разговорите по различни теми. При социалните медии главната цел е да се създаде по-голям шум и реклама около продуктите на съответната компания (например при

навлизането на „Лидъл“ в България). В този случай обаче е доста трудно да се измери възвращаемостта на инвестициите, тъй като е невъзможно да се обвърже някаква стойност със създадения шум или реклама около продуктите. Поради тези трудности маркетинговите мениджъри избират различен модел за измерване възвращаемостта от инвестициите, който се състои в оценка на вида и дълбочината на разговорите и резултатите, постигнати от тях. При социалните мрежи онлайн трафикът и обемът на протеклите разговори са ясни индикатори за ефективността на маркетинговите усилия. По отношение последния критерий биха могли да се появят нечестни практики що се отнася до социалните медии. Такива включват прикриване на негативни коментари, изопачаване и манипулиране едновременно на коментари и харесвания (likes) с цел да се изгради определен имидж на медията. Социалните мрежи, от друга страна, са ориентирани в по-голяма степен към провеждане на искрен и задълбочен диалог и са далеч по-неформални. Това им предимство позволява на компаниите да получат обратна връзка от своите клиенти и дори да превърнат членовете на мрежите от потенциални потребители в реални такива. Разграничението между социалните медии и социалните мрежи е важно, тъй като те намират различно приложение при масовия маркетинг и нано маркетинга.

Нано маркетингът поставя отношенията бизнес-клиент на нова основа, която парадоксално е некомерсиална по своята същност. Благодарение атомизиране на маркетинговите усилия и въздействието на социалните мрежи потребителите могат не просто да задоволят своите потребности, но да намерят по-адекватни разрешения на проблемите си. Съвременното общуване се намира в нов етап от своето развитие, в който важна роля играят социалните мрежи. За да постига своите цели маркетингът, той трябва да отговаря на съвременните условия и предизвикателства. В този смисъл бъдещето принадлежи на нано маркетинга, в чието приложение участват социалните мрежи.

Терминът „нано“ не е новост. Всъщност това е представка, която в науката означава една милиардна част от цялото. ( $10^{-9}$ ). В по-общ смисъл, нано се използва, за да се обозначи нещо изключително малко, нещо невидимо в повечето случаи, нещо микроскопично. Също така се използва като сравнителна степен на „микро“, което означава една милионна част или  $10^{-6}$ .

В съчетание с „маркетинг“, обаче, терминът нано маркетинг е доста нов. За първи път се използва (още и нано-кампаниране) от американската блогърка Ан Холанд на 6 октомври 2008 г. в статия в собствения си маркетинг-ориентиран блог. В нея авторката представя идеята си като обяснява на публиката си какво представлява нано-нишата и защо е важно всеки човек, който се занимава с маркетинг, реклама или има собствен бизнес да разбере концепцията и.

На 19 февруари 2009 г., английският маркетингов консултант и писател Дан Фокс, в статия за PubAffairs, разширява определението за нано марке-

тинг, за да включи в него различните канали на комуникация<sup>5</sup>. Той определя нано маркетинга като стратегическо предаване на идеи и послания, насочени към индивидуално избрани групи, за да се насърчи издигането на кампания на базата на малка, целева група, която да се осъществи с помощта на мултиплициращия ефект на технологиите и социалните мрежи.

През март 2009, терминът е бил използван в друг маркетингов блог *dm horizons*<sup>6</sup>, за да опише отказа от телевизионна реклама за промотирането на автомобили индийско производство с марка Нано, за сметка на промотирането в чатрумс, изскачащи прозорци, Фейсбук, блогове и предаването от “уста на уста”. *dm horizons* описва кампанията си като нано кампания за Нано.

В резултат на проведеното изследване можем да обобщим някои изводи за това как да намерим своята нано пазарна ниша онлайн:

### **1. Набележете подходящия сегмент**

Нишовият пазар представлява специфичен сегмент. Таргетът е тясно фокусиран – колкото по-точно и детайлно е определен, толкова по-добре. Избирането на подходящата ниша или създаването на нова чрез иновации е ключов момент. Това е генерален въпрос на бизнеса (независимо онлайн или офлайн), от който пряко зависи успехът му. Никакъв вид маркетинг не може особено да помогне на предварително избрана лоша ниша. Изберете продукт и пазар, или създайте нови, които са фокусирани в специфично поле. Демографските признаци не са единствени при сегментиране – ниши могат да се разграничат много успешно например по културни, поведенчески и психологически признаци.

### **2. Изградете онлайн общност на вашата ниша**

Нишовият маркетинг не разчита на количество, а на тясно таргетирани потребители, с които трябва да изгради лоялна връзка. Затова един от най-добрите подходи онлайн е изграждане на общност, в която потребителите могат да коментират, споделят, да бъдат захранвани със съдържание, тясно фокусирано върху техните интереси и релевантно на предлаганите продукти или услуги. В това отношение социалните медии предлагат необходимите възможности. Изграждайте сайта и блоговете си с “общностни” възможности и интеграция със социалните ви мрежи. Ако искате да сте наистина специализирани, можете да изградите собствена социална мрежа. Предвид обхвата и възможностите на facebook и twitter, фен страницата и акаунта там си остават препоръчителни. Използвайте кръстосано промотиране в различните платформи и оптимизирайте съдържанието при търсене.

---

<sup>5</sup> Think big, act small. It's time to start nano-campaigning  
[http://www.publicaffairsnetworking.com/blog\\_detail.php?id=58](http://www.publicaffairsnetworking.com/blog_detail.php?id=58)

<sup>6</sup> Nano's Nano Marketing  
<http://dmhorizons.blogspot.com/2009/03/nanos-nano-marketing.html>

### **3. Посочете експертите и затвърдете доверието**

Голяма крачка в изграждането на лоялност и ангажираност от страна на специфичните ви потребители, е създаването на доверие към вас. Един от начините е чрез демонстриране на познания в конкретната ниша. Погрижете се да ви възприемат като лидер на мнение и експерт, чиято оценка има тежест и на който може да се разчита за съвет. Пишете експертни статии, като се опитвате да отговорите на въпросите, за които потребителите търсят отговор и биха искали да научат повече. За вашия "article" (чрез статия) маркетинг използвайте блог платформи, собствения си сайт, социални медии, приложения и т.н. Ако имате възможност, публикувайте в електронни списания и други специализирани сайтове.

### **4. Създайте уебсайтове с нишово специализирано съдържание**

Създайте сайт или няколко, които са специализирани онлайн медии за вашата нишова аудитория. Помнете, че е добре да не натрапвате конкретния си бранд навсякъде. Важното е тези "медии" да не бъдат възприети като директна реклама, а по-скоро като информационно или развлекателно средство. Използвайте полезно или забавно съдържание: безплатни образователни материали, забавни истории, новини, видеоклипове, фотоматериали и т.н. Помествайте призови за действие деликатно обвързани със съдържанието. Проучете и възможностите за реклама в съществуващи нишови сайтове (включително портали, блогове, сайтове за продуктови ревюта), използвайте search engine препратки (специализирани търсачки).

### **5. Съберете плодовете на изградената общност**

Веднъж след като създадете онлайн общност във вашата пазарна ниша, трябва да знаете за какво може да ви служи и как да я използвате. С данните за членовете на тази общност можете да създадете мейлинг списък от потенциални клиенти. Свържете форма за регистрация на желаещи да получават имейл съобщения към вашия сайт и социална мрежа. Използвайте стратегии и инструменти, за да добавите феновете и последователите си от социалните медии във вашия мейлинг списък. Сегментирайте и изпращайте релевантни предложения чрез имейл маркетинг. Свързвайте информацията в интегрирана система, обобщавайте резултатите и детайлите, които ще ви помогнат за по-добра стратегия за конверсия.

### **6. Ангажирайте**

Използвайте различни интерактивни модели, за да ангажирате потребителите от нишовата общност. Можете да интегрирате различни релевантни игри, състезания и конкурси. Внимавайте с използването на шумелите и банални facebook модели, които все по-често се възприемат отрицателно, заради множеството случаи на спам и scam. Използвайте viral (вирусен маркетинг) и crowdsourcing (метода на тълпата като източник на информация) – оставете потребителите да създават кампании за вас. Подхранвайте лоялността с програми за лоялност. Не прекъсвайте контакта, особено със съществуващи вече

клиенти – така можете да стимулирате повторяемост. Напомняйте за себе си с регулярни имейл съобщения с честота, според особеностите на нишата.

### **7. Проучвайте потребителите непрекъснато**

Използвайте онлайн изследвания и анкети, за да проучвате нишата и потенциалните потребители. Опитайте се да разберете какви са техните незадоволени нужди и помислете за начини да отговорите на тях – чрез модификация на съществуващ продукт, чрез специален нов продукт или услуга за тях. Наблюдавайте за модели на поведение онлайн, различни психологически характеристики, култура на потребление и т.н.

### **8. Участвайте във форуми**

Създайте собствен форум или наблюдавайте съществуващите форуми, в които има членове на вашата ниша. Това ще ви помогне за по-добро проучване и следене на тенденции при целевата група. Какво купуват и намират за качествено и полезно, какво не обичат, какво е интересно и забавно за тях, и т.н.



# НОВОТО ПОТРЕБЛЕНИЕ И ВЛИЯНИЕТО МУ ВЪРХУ МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ

ас. д-р Александър Христов

Университет за национално и световно стопанство, София

## THE NEW CONSUMPTION AND ITS INFLUENCE ON MARKETING COMMUNICATIONS

Aleksandar Hristov

*ABSTRACT: The report presents main current trends in the consumption in Bulgaria – as a result of the emancipation of Bulgarians as educated consumers and the economic crisis in the last years. These trends are mainly related to the increase of the requirements to the companies and significant feedbacks in problematic situations and they will continue and intensify in the next years. All this inevitably will have an influence on the strategies and tactics in marketing communications of the companies (advertising, PR, sales promotion) – and they will be subject of influences of the requirement of the European legislation as well.*

*KEYWORDS: consumption, marketing communications, educated consumers*

В един момент от пиесата на Франсис Вебер “Вечеря за тъпаци”, главният герой – известен издател, чакаше посещение от данъчен инспектор и заедно с един свой приятел се опитваха да скрият всичко, което дава сигнали за богатство и висок статус. Издателят държеше в къщата си единствено скъпи и хубави вина и приятелят му мърмореше толкова ли не може да намери една бутилка от евтините, за да почерпят с него строгия данъчен. Неописуемо раздразнен, домакинът отговори, че цял живот е работил като бивол, за да може да няма евтино вино в дома си.

Абстрахирайки се от комичната ситуация, тази сценка може да се приеме за знак за това как желанието и намерението за потребление на повече продукти и такива на по-високо равнище, води след себе си две важни последици: (1) полагането на усилия за постигането на тези цели и (2) повишаване на потребителската култура – в случая изразяващо се в ясно изразени предпочитания за тип (а вероятно също така и определен бранд) вино. Вярно е, че в случая прозира логиката на протестантската етика, изразяваща идеята за усиления труд и индивидуалните достижения, които водят до заслужено натрупване на материални блага като символ на успеха. Но също така е вярно, че във всяко едно общество, независимо от това дали то е протестантско или не, потреблението и маркетинговите комуникации, чиято



функция е да способстват за неговото увеличаване (ПР, реклама, стимулиране на продажбите), са белег за висока степен на обществено развитие, което включва в себе си и определена степен на развитие на културата на потребление. Това е абсолютната противоположност на една социалистическа етика, каквато господстваше у нас допреди двадесетина години и когато българите потребяваха не това, което искат, а това, което има, което е в наличност в многочислените точки на продажба. А това в крайна сметка дава много повече власт на продавача, отколкото на купувача, с всичките произтичащи от това позитиви (например поддържане на стандарти за качество на продуктите) и негативи (липса на възможности за богат избор, ограничения и усилия за придобиване на продукти, лошо обслужване и т.н.)<sup>1</sup>. Но така или иначе в съвременната ситуация в страната ни съвкупното потребление е различно, има своите характеристики и следва интересни тенденции.

### **Контекстът на всяко потребление**

Преди да бъдат разгледани те, би било интересно да се представи каква е макроикономическата и социална ситуация, в която протичат актуалните тенденции в потреблението, особено в страната ни. Факт е, че развитието на българската икономика през последните години, особено след началото на евроинтеграционните процеси, е задвижено и от потребителската еуфория (Банков, 2009: 245) – добрите икономически показатели показват, че тя функционира добре и че хората потребяват активно. Това въпреки мнението на някои анализатори, че структурата на потреблението не се е променила съществено през последните години и категорично въпреки достатъчно често срещания песимизъм на българите, особено на представители на някои социални групи, свързан с качеството им на живот, собствената им оценка за покупателната способност, дори усещането за лично щастие и други подобни категории (Станев и др., 2012: 5 – 13). Към активизирането на потреблението можем да добавим и състоянието на нормативната база по отношение на защитата на потребителите и регулацията на маркетинговите комуникации, която безспорно е на високо ниво – налице е почти пълната и адекватна на световните тенденции и на европейските регламенти хармонизация на нормативните актове по отношение на тези и други сродни области в страната. При това практиката показва, че това е съпътствано с максимална демократичност на регулациите, които сравнително добре защитават както интереса на крайните потребители, така и компаниите. Второто е изключително важно,

---

<sup>1</sup> Блестяща илюстрация за това е една руска обява за работа за продавачи в магазин, в която бъдещият работодател изрично беше подчертал, че служителите в сферата на търговията по време на социализма “просим не беспокоиться” – иначе казано, моля да не се отзоватат.

тъй като това дава възможност на пазарните субекти да бъдат защитени от прекомерни и неоснователни искания от страна на потребителите, което определено би било предпоставка за хаос, който подобно на бумеранг ще се върне отново при потребителите.

Всичко това върви едновременно с все по-нарастващата интернационализация на пазарите, включително и на българския. Интензификацията на производствените, комуникационни и транспортни процеси формират глобализиращите се пазари, което от своя страна правят нещо фундаментално – пораждаат глобалният тип потребител (Боева, Василева, 2010: 19). Този тип потребител заслужава съвсем отделно разглеждане, факт е обаче, че характеристиките на глобалното потребление и открояването на глобалните потребности придобиват все по-голямо значение и все по-често “намират локално приложение” – могат да бъдат разпознати на редица пазари, колкото и териториално обособени да са те.

Накрая, няма как да не се отбележи и влиянието на икономическата криза през последните години. Преди 2008 г. в страната ни по-често можеха да се наблюдават някои характеристики на свръхпотреблението. При това се формира и схващането, че това само по себе си то не е бива да се смята за осъдително, стига съответният потребител да може да си позволи такъв тип разточителство, да получава удовлетвореност от това и да не оказва отрицателни въздействия върху други хора. По редица оценки обаче финансовата криза до голяма степен подежда отрезвяващо на хората въобще, което също може да се приеме като своеобразно затвърждаване на принципите на отговорното потребление – този път изразени в по-адекватна преценка на възможностите. Достатъчно ясен индикатор за тези процеси е пазарът на банкови услуги в страната ни. В периода до 2008 г. кредитите нарастваха, което беше последвано от постепенен, понякога по-енергичен спад. Обратно на това, през последните три години депозитите отбелязват ръст, като особено отчетлива е тази тенденция от края на 2010 г. насам (Депозитите на населението..., 2010). Донякъде парадоксалността на факта, че при намаляване на доходите по време на криза потреблението на депозити се увеличава, намира обяснение в това, че като продукт депозитите се възприемат като средство за осигуряване на финансова стабилност на домакинствата, необходимостта от която се засилва в по-несигурни времена.

### **Съвременният потребител – еманципация и мускули**

Всичко това неизбежно формира определени тенденции в потреблението. Като цяло, от една страна то е свързано с получаването на преки материални ползи, а от друга потребителят придобива специфичен статус и обвързаност с определени ценности, разбирания, дори идеология. Фактически колкото по-развит е даден пазар, толкова по-малко значение за потребителите в него имат

материални ползи от потреблението, задоволяващи базисните потребности, за сметка на символните стойности на потребяваните продукти. Основната причина за това е, че задоволяването на нуждите от най-ниско ниво вече не е на дневен ред, то се подразбира, голямото мнозинство от хората не са застрашени да останат гладни или без подслон. Оттам нататък пазарният избор, детерминиращ икономическите резултати, се решава в динамиката на социалното съревнование, на престижа и стиловете на живот (Банков, 2009: 83). Поради това в съвременните напреднали общества потреблението не може да бъде ограничавано или схематизирано просто до един чисто икономически пазарен обмен. Този процес трябва да се разбира в по-широк смисъл – в него участниците са въввлечени в придобиване и преценяване (*appropriation and appreciation*) на стоки, услуги, информация или атмосфера, предназначени за утилитарни, представителни или някакви бъдещи цели (Warde, 2005: 137). Една от най-важните характеристики на този процес е личната преценка, с други думи, потребителят има сравнително голяма свобода какво да консумира и какво не. В този смисъл съвременното потребление е избор, оценка, която донякъде бива направлявана от корпоративните комуникации – ПР и реклама, но която много повече зависи от личността на потребителя и от особеностите и тенденциите в съответното общество.

Фактически именно отговорната личната преценка, възможността за потребителски избор и последиците от опита на даден потребител със съответния продукт са ключовите и по-фундаментални аспекти на определени тенденции в съвременното потребление, които можем да наречем актуални. Или това, което в по-обобщен вид (и с цената на известен компромис с пълнотата за сметка на привлекателността на понятието) може да се нарече “новото потребление”. И както когато става въпрос въобще, така и конкретно за българите, именно в това се състои фактическото им еманципиране като образовани и отговорни потребители – с възможности, познания и поведение, което им позволява да взимат адекватни и информирани решения за покупка, като при това знаят и разбират правата си като потребители, и ги отстояват. Иначе казано, колкото повече хората консумират, толкова по-малко вероятно е компаниите да ги “излъжат”. Слейтър дори смята, че в съвременното общество хората не просто създават потребителска култура, а нещо много повече – култура на потребителството (Slater, 1997: 25). Тук също би трябвало да се напомни, че в условията на повишаване на жизнения стандарт, когато клиентите са готови да платят повече за индивидуалното решение, се появяват сегментиране, пазарни ниши и постепенно това се проявява в международните дейности на фирмата като глобален индивидуализъм (Боева, Василева, 2010: 21).

Разбира се, това, което наричаме актуални тенденции в потреблението, освен фундаментални отличителни признаци, има и съвсем ясни практически импликации, повечето от тях видими с “невъоръжено” със специален икономически или социологически инструментариум око.

Например в много страни по света, а вече също и в България, при несъответствие с очакванията потребителите могат да създадат вълна от недоволство и отказ от потребление, като по този начин добиват един достатъчно оригинален инструмент за контрол върху компаниите. Във времето на интернет и на блоговете информацията за това може да се разпространява епидемично. В страната ни такива са примерите с “Данон” и с “Белла България”. Макар че едно скорошно изследване анализира феномена как и защо потребителите се включват в бойкотирането на продукти, но продължават да ги купуват, от което в крайна сметка позициите на компаниите почти не страдат. От една страна, “цената” на бойкота най-често е прекалено висока – трудно е да се намери подходящ заместител на съответната стока или услуга (като цена, качество и ползи) и затова на хората им се налага да изразходват ресурси (време, пари), за да го осъществяват. Транзакционните разходи, които на всичкото отгоре водят към не-идеален заместител на продукта, също са високи. Затова някои от потребителите просто подкрепят бойкота, без да участват в него, вероятно стискайки палци той да успее. Това обяснява горната статистика от Великобритания, както и високата численост и ниската ефективност на групите във фейсбук. Положението се усложнява, ако стоката или услугата нямат заместител (Delacote, 2009: 307 – 311). Освен това хората, които най-много бойкотират, потребяват най-малко или дори не потребяват дадения продукт въобще. Средният участник в бойкотите често е природозащитник или човек с откровена гражданска позиция, който отдавна е приложил вижданията си в потребителското си поведение. За останалите е по-малко вероятно да го направят от даден момент нататък. Иначе казано, бойкотират основно тези, при които цената на въвличане е ниска. Всичко това прави пораженията върху продажбите на продукта или върху имиджа на компанията нищожни.

Независимо от това на българския пазар са факт редица тенденции, основно свързани с повишаване на изискванията към компаниите и сериозни, понякога дори бурни реакции при възникване на проблемни ситуации. Няма причини да не смятаме, че тези тенденции ще продължат и ще се интензифицират през следващите години, вероятно независимо от кризата и от някои единични промени. Факт е, че сдруженията на потребителите например набират все по-голяма сила, а самите хора стават все по-взискателни и критични към действията на компаниите.

### **Неизбежните промени в маркетинговите комуникации**

В този смисъл, по отношение на влиянието на всички тези тенденции върху маркетинговите комуникации, могат да се открият две основни посоки на промяна: (1) потребителите използват все по-богат набор от източници за информация за съответните продукти, голяма част от които напълно некон-

тролируеми от страна на компаниите (например референтни групи, форуми в интернет и т.н.); и (2) изискванията за достоверност, верифицируемост и отговорност по отношение на маркетинговите комуникации непрекъснато нарастват. Иначе казано, формирането на българите като отговорни потребители неизбежно оказва влияние върху политиките на компаниите. Това е валидно както по отношение на съдържанието на посланията, така и по отношение на формата и на каналите, по които те достигат до потенциалните потребители. Комуникацията в интернет например поставя нови изисквания за актуалност и достоверност на информацията, а също и нови изисквания към нейната ефективност – да предизвиква интерес, желание за споделяне и намерение у потребителя да търси още информация за съответния продукт. Така съответният реципиент може да бъде превърнат в “апостол” на посланията на компаниите, които да достигнат до много повече и много по-таргетиранни групи.

Тези тенденции до голяма степен съответстват и с една алтернативна и изключително интересна парадигма в маркетинга, която може да бъде наречена “парадигма на достатъчността” (Желев, 2010: 12 – 13). Съобразно нейните постановки, потребителските представи и нагласи към даден продукт се формират най-вече от опита с него, а рекламата и останалите видове маркетингови комуникации могат най-вече да предизвикат първоначална покупка, но са слаби във възможността си да създадат трайна представа и предпочитание към него. Именно опитът създава положителните или отрицателните нагласи, съответно склонността за по-нататъшно потребление или отказ от потребление. При това рекламата и другите маркетингови комуникации трябва първоначално да направят продукта забележим сред останалите такива, а впоследствие да поддържат тази забележимост. “Борбата следователно е за вниманието на потребителя, а не за неговото мислене. Тъй като борбата е за вниманието на потребителя, рекламата трябва да бъде творческа и отличителна; брандът може и да не е отличителен, но рекламата трябва да бъде такава” (пак там).

### **Целта: постигането на дългосрочни взаимноизгодни отношения**

В крайна сметка може да се приеме, че активното потребление все повече ще предизвиква усъвършенстване и развитие на потребителската култура, която винаги е свързана с повече отговорност и информираност. Колкото по-активно се случва това, толкова повече властта и контролът върху процеса на размяна минават в техни ръце. Те правят своя избор измежду многото предложения и с това принуждават компаниите да се съобразяват с тях и с техните предпочитания. По този начин и двете страни –потребителите и компаниите работят за създаването на предпоставки за дългосрочни взаимноизгодни отношения, изградени върху доверие и отговорност. Въпреки че първите едва ли се стремят съзнателно към това.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Банков, К. 2009. Консумативното общество. С., "Лик".
2. Боева, Б., А. Василева. 2010. Международен маркетинг. С., УИ "Стопанство".
3. Депозитите на населението с нов рекорд, прескочиха 32 млрд. лв. 2012. В: Investor.bg, 01 март; <<http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/depozitite-na-naselenieto-s-pov-rekord-preskochiha-32-mlrd-lv,130984/>>, [30.03.2012].
4. Желев, С. 2010. Позиционирането. Между желаното, възможното и действителното. С., УИ "Стопанство".
5. Станев, И. З. Стоилова, Л. Йорданова, С. Гюрова, К. Горанова, О. Георгиев, А. Лазаров. 2012. Българският парадокс. Защо българите не са толкова щастливи, колкото могат да бъдат и защо за това не е виновна икономиката. В: "Капитал", № 15, 13 април; с. 5 – 13.
6. Христов, А. 2009. Прекрасно е да потребяваш. В: "Мениджър", 4 (126); с. 100 – 101.
7. Delacote, Ph. 2009. On the Sources of Consumer Boycotts Ineffectiveness. In: The Journal of Environment Development, No 18, pp. 306 – 322.
8. Salzer-Morling, M., L. Strannegard. 2007. Ain't misbehavin' – consumption in a moralized brandscape. In: Marketing Theory, No 7, pp. 407 – 425.
9. Slater, D. 1997. Consumer culture and modernity. Cambridge, Polity Press.
10. Warde, A. 2005. Consumption and theories of practice. In: Journal of Consumer Culture, No 5, pp. 131 – 153.

# ОПТИМИЗАЦИЯ НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ В ERP СИСТЕМИТЕ

ас. Наталия Футекова

Университет за национално и световно стопанство, София

## OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES IN ERP SYSTEMS

**Natalia Futekova**

*ABSTRACT: This report discusses the possibilities for graphical description of business processes. On this basis, specific examples for setting up business processes are provided, according to the subject area. This is one of the most important moments for the efficient functioning of ERP systems. In conclusion, connections and recommendations are formulated.*

*KEYWORDS: Business processes, ERP systems*

В съвременния динамичен бизнес все по-сериозен става проблема за наличието на навременна и точна информация. ERP системите са създадени и предназначени за общо управление на ресурсите на предприятията, и в този смисъл не са просто технологично решение. Те целят решаването на бизнес проблеми и от изключителна важност е поставянето на ясен план за въвеждане на цялостна информационна система в контекста на бизнес предизвикателствата и проблемите в една компания.

За разбирането на ползите за фирмата от внедряването на подобна система е необходима точна дефиниция на решавания информационен проблем. Той се свежда до осигуряване на необходимата за нуждите на мениджмънта на компанията информация от цялото множество данни, които се поддържат по отделните аспекти от дейността.

Когато в една организация се използва цялостна информационна система, ползите могат да бъдат огромни. В основата на една такава система е базата данни. В базата данни се събира и разпространява информация от и към модулните приложения подпомагащи на практика всички бизнес дейности, независимо от тяхната функционалност.

ERP системите улесняват, обобщават и съхраняват потоците на информация в бизнес организациите и осигуряват на мениджмънта директен достъп до оперативна и управленска информация в реално време. С интеграцията на информацията компаниите реализират значителни ползи, защото тогава става по-лесно въвеждането, съхраняването и достъпа до информация.



Друга основна характеристика на една информационна система са това което наричаме най-добри бизнес практики. Тези практики за извършване на определени операции са възникнали както поради невъзможността една система да обхване специфичните бизнес процеси във всяка една организация, така и поради ненужното създаване на различни стандарти за дадени процеси в организациите. Системите, разбира се, позволяват известна степен на адаптиране към организационни особености. Например, поради факта че системите са модулни, компанията може да избере кои модули да въведе.

За да сме в състояние да дефинираме правилно цялото множество от данни и информация в една организация е необходимо детайлно запознаване с протичащите бизнес процеси.

В настоящия материал ние ще представим три съществени техни елемента, а именно:

- Участници в бизнес процесите;
- Дейности, които извършват участниците;
- Документи, с които работят участниците в своите действия.

Под оптимизация на бизнес процеси в настоящия материал ще разберем процеса по тяхната промяна, съобразно променящата се бизнес практика (съобразно най-добрите практики), който процес води по получаването на по-бърз и по-широк краен ефект. Т.е. ние предполагаем, че оптимизираните бизнес процеси водят до по-нисък разход на ресурси и спестяват време и натовареност на участниците.

Мястото, ролята и значението на оптимизацията на бизнес процесите може да се изясни от гледна точка на прилаганата методология за внедряването на ERP системите. Например според Майкрософт [4] етапите, при внедряване на ERP системата могат да бъдат:

**1. Диагностика** – това е търговски етап. Тук се изяснява какво точно се ofereira като модули и функционалности за дадена фирма. Състои се от две подфази:

*1.1. Подпомагане за вземане на правилното решение за правилния продукт;*

1.1.1. Анализ на бизнес процесите и описване на изискванията към системата.

1.1.2. Оценка за ползите от преминаване към нова версия.

1.1.3. Fit Gap и Blueprint Solution – описване на начина на използване на системата, както и на функционалности които не могат да бъдат стандартно покрити.

1.1.4. Оценка на информационната инфраструктура (сервър, работни станции и др).

1.1.5. Описване и оценка на обхвата на проекта.



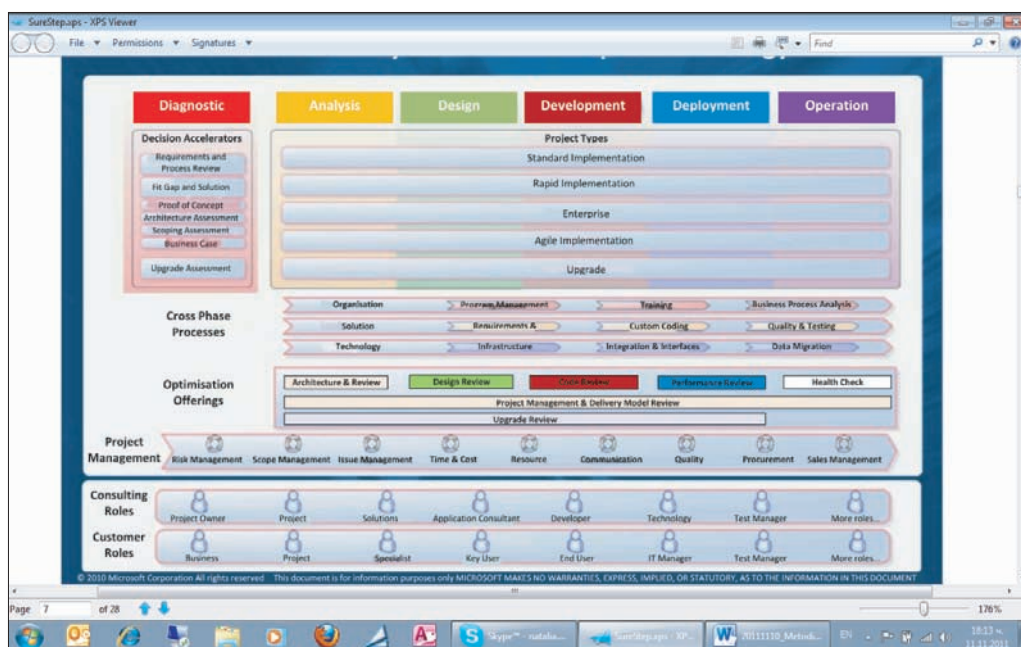
1.1.6. Доказателство за съвместимост на изискванията на клиента и съвместимостта им със системата.

1.1.7. Бизнес сценарии – възпроизвеждане на сценарии за функционалността която е избрал клиента.

1.2. Подготовка за оценка на времето за внедряване и цената на проекта – изготвяне на предварителен план на проекта.

Основен резултат от този етап е преценка за общата стойност на внедряването и необходимото време (фиг. 1).

Фиг. 1. Прилагана от Microsoft методология за внедряванена ERP системи



**2. Анализ** – това е началото на същинския проект. Описват се специфичните потребности и бизнес изисквания на предприятието. Това е фазата в която се анализира как изискванията ще бъдат имплементирани в системата.

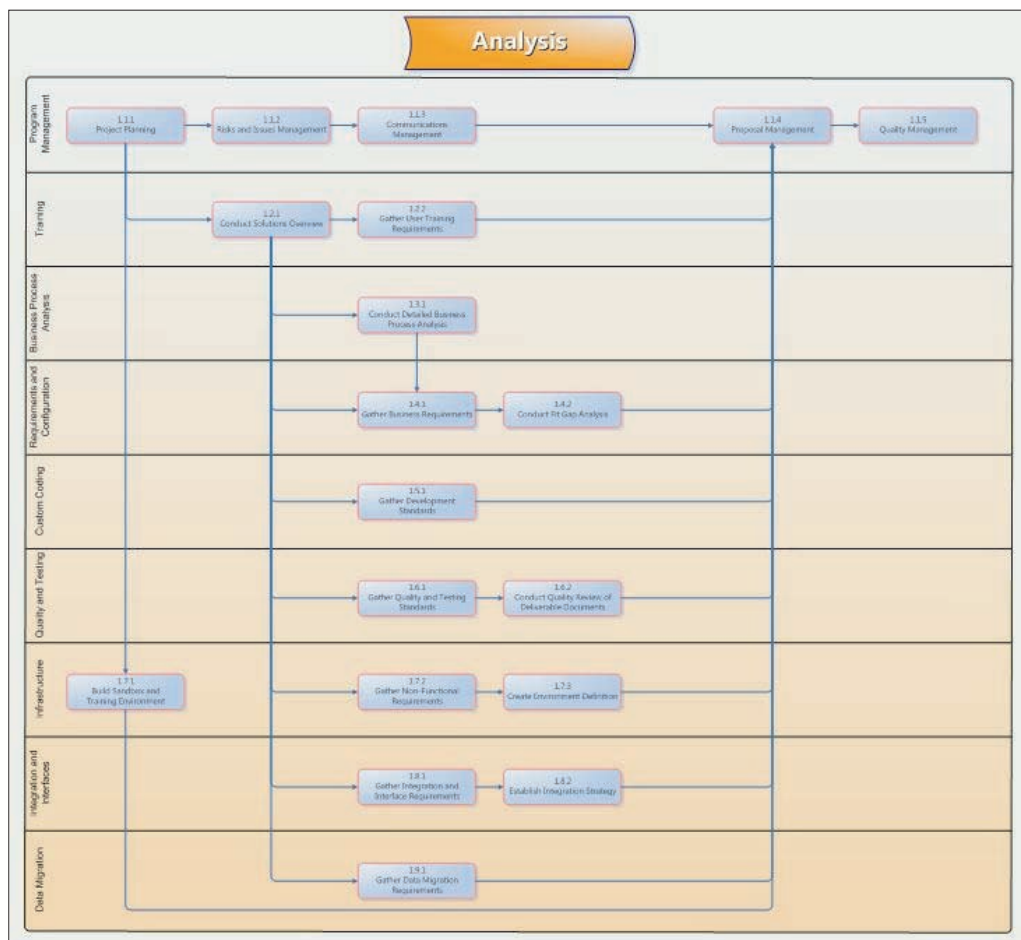
2.1. Обучение на ключови потребители.

2.2. Проучване на текущите бизнес процеси.

2.3. Разработване на задание.

Основен резултат от анализа е разработен план на проекта и документ с описание на изискванията на анализираната фирма (фиг. 2).

Фиг. 2. Общо описание на етап анализ



**3. Дизайн** – на този етап се изяснява как системата ще работи за съответния клиент. Правят се предложения за промяна на бизнес процесите на клиента, ако неговият модел на работа не може да се настрои директно в системата.

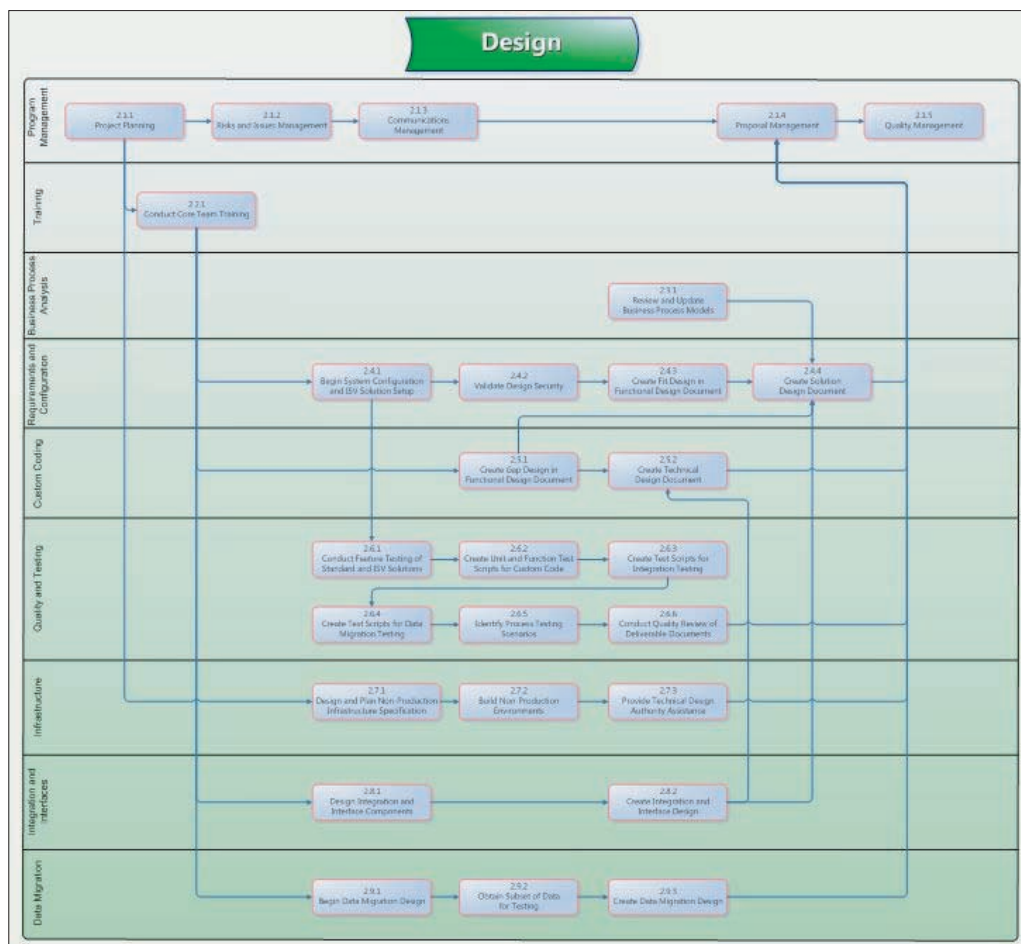
Резултатът от този етап е уточняване на начина на работа на системата (фиг. 3).

3.1. Импортират на данни.

3.2. Подготвят се специфични настройки на системата.

3.3. Тестване на настройките.

Фиг. 3. Общо описание на етап дизайн



**4. Разработка** – на този етап се разработват специфични искания на клиента, които липсват като функционалности в ERP системата.

4.1. Разработка на допълнителна функционалност.

4.2. Завършване на настройките на системата.

В резултат от този етап се получава настроена система.

## **5. Внедряване**

На етапа на внедряване се предвижда извършването на следните действия:

5.1. Обучение на крайни потребители за работа със системата;

5.2. Импорт на начални салда.

5.3. Настройване на системата.

5.4. Миграция на данни.

5.5. Тест на системата.

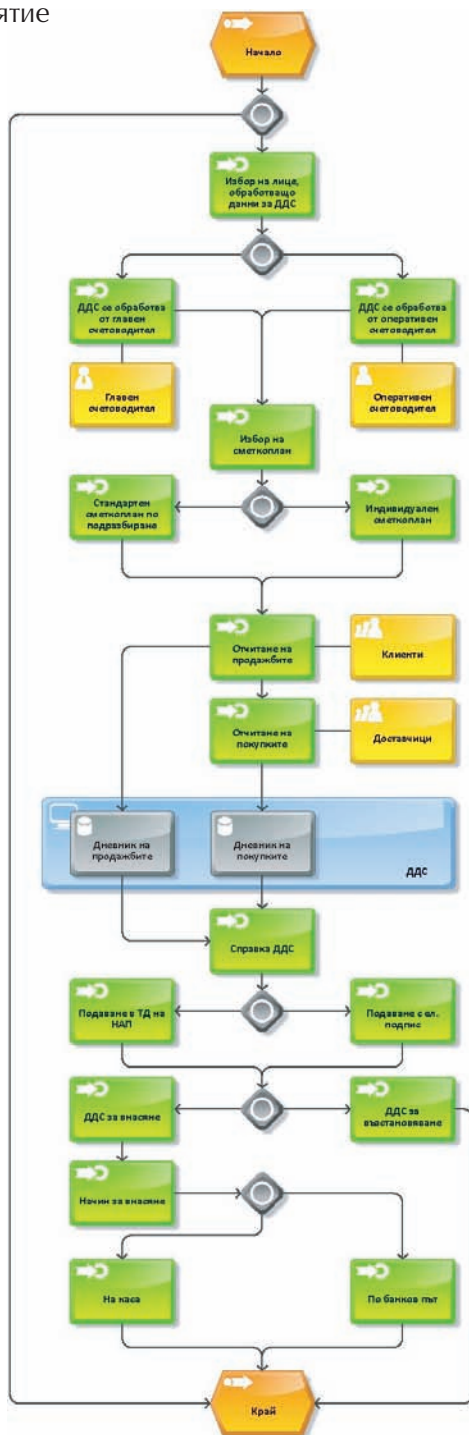
5.6. Въвеждане в експлоатация.

5.7. Осигуряване на помощ при работа със системата.

Както се вижда от представената методология анализа на бизнес процесите заема ключово място в процеса по внедряване. Поради тази причина в следващата част ще представим възможностите за описание на бизнес процеси, посредством графични инструменти, както и някои варианти за тяхната оптимизация.

Като първи пример ще представим бизнес процеса по подаване на месечна справка – декларация за ДДС (фиг. 4).

Фиг. 4. Бизнес процес “Месечна справка – декларация за ДДС” на анализираното предприятие



На основата на описания бизнес процес и с оглед неговото параметризиране и оптимизиране съобразно спецификите на анализираната фирма е необходимо формулиране на въпроси и съответни показатели в софтуерния прототип. Такива въпроси могат да са например:

**1. Регистрирана ли е Вашата фирма по Закона за ДДС:**

- 1) Да;
- 2) Не.

**2. Кой във Вашата фирма обработва месечните данни за ДДС?**

- 1) Главен счетоводител;
- 2) Оперативен счетоводител.

**3. Сметки от какъв сметкоплан използвате при формиране на месечната справка по ДДС?**

- 1) Стандартен сметкоплан;
- 2) Индивидуален за фирмата сметкоплан.

**4. По какъв начин подавате месечната справка декларация по ДДС?**

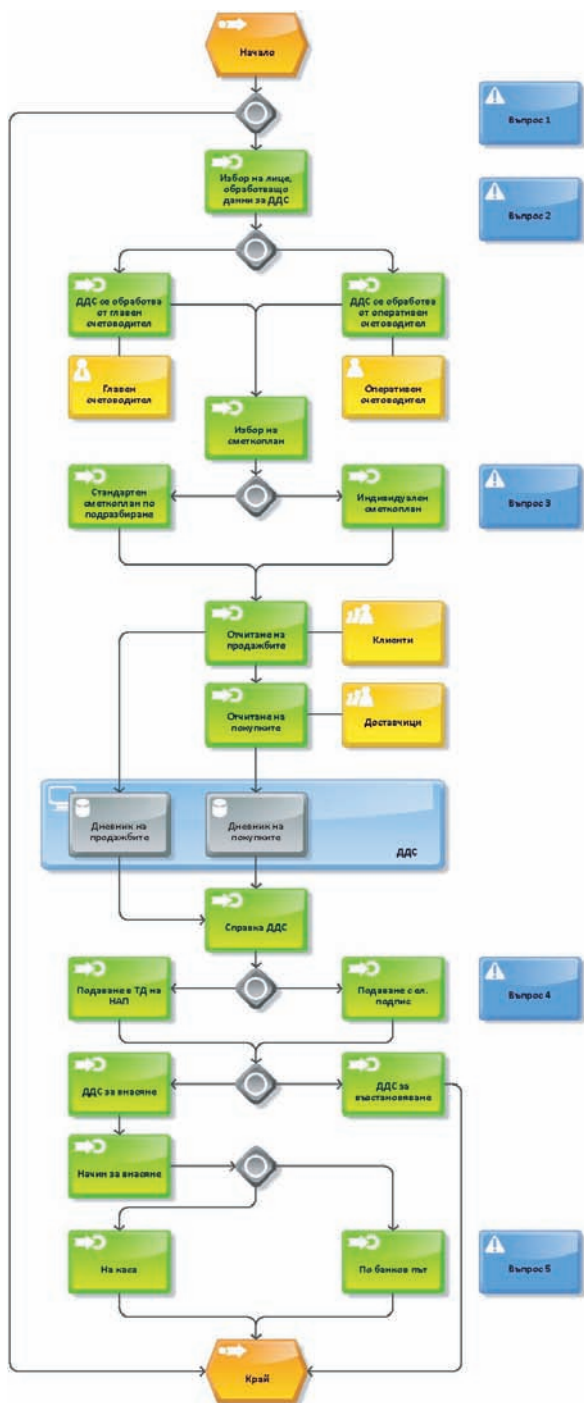
- 1) Лично в ТД на НАП;
- 2) По електронен път;
- 3) Използваме и двата начина.

**5. По какъв начин извършвате внасянето на дължимото ДДС:**

- 1) На каса, за което е необходимо генериране на справка за наличните пари в касата на фирмата;
- 2) По банков път, за което е необходима справка за салдата по банковите сметки на фирмата;

Мястото на въпросите при анализ на бизнес процеса е показано на фиг. 5.

Фиг. 5. “Поставяне” на въпроси в бизнес процес “Месечна справка – декларация за ДДС” на анализираният предприятие



Ако за нуждите на примера приемем, че са дадени следните примерни отговори на поставените въпроси:

**1. Регистрирана ли е Вашата фирма по Закона за ДДС:**

- 1) Да;
- 2) Не.

**2. Кой във Вашата фирма обработва месечните данни за ДДС?**

- 1) Главен счетоводител;
- 2) Оперативен счетоводител.

**3. Сметки от какъв сметкоплан използвате при формиране на месечната справка по ДДС?**

- 1) Стандартен сметкоплан;
- 2) Индивидуален за фирмата сметкоплан.

**4. По какъв начин подавате месечната справка декларация по ДДС?**

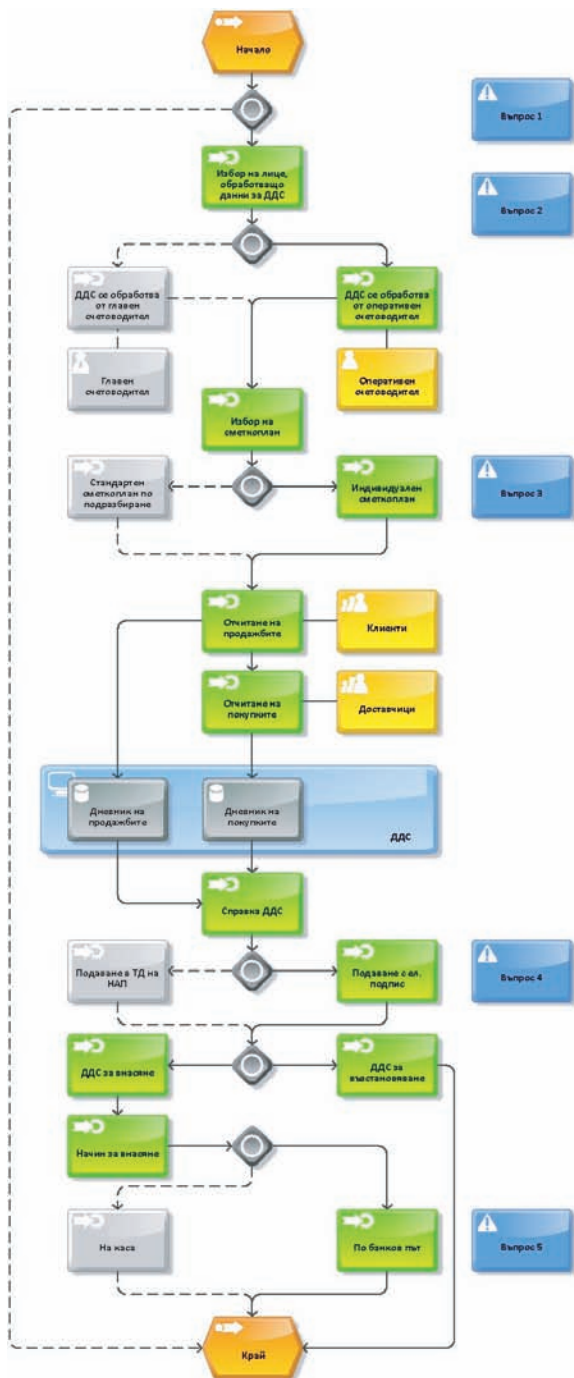
- 1) Лично в ТД на НАП;
- 2) По електронен път;
- 3) Използваме и двата начина.

**5. По какъв начин извършвате внасянето на дължимото ДДС:**

- 1) На каса, за което е необходимо генериране на справка за наличните пари в касата на фирмата;
- 2) По банков път, за което е необходима справка за салдата по банковите сметки на фирмата;



Фиг. 6. Настройка на процес при “Месечна справка – декларация за ДДС” на анализираното предприятие



От отговорите на тези пет въпроса, (които са въпроси от дървовидна структура с въпроси) може да се достигне до следните изводи (свързани с използването на ERP системата):

1. Месечните справки декларации по ДДС се изготвят от оперативен счетоводител. т.е. необходимо е включването на права към тази роля за обработването на ДДС.

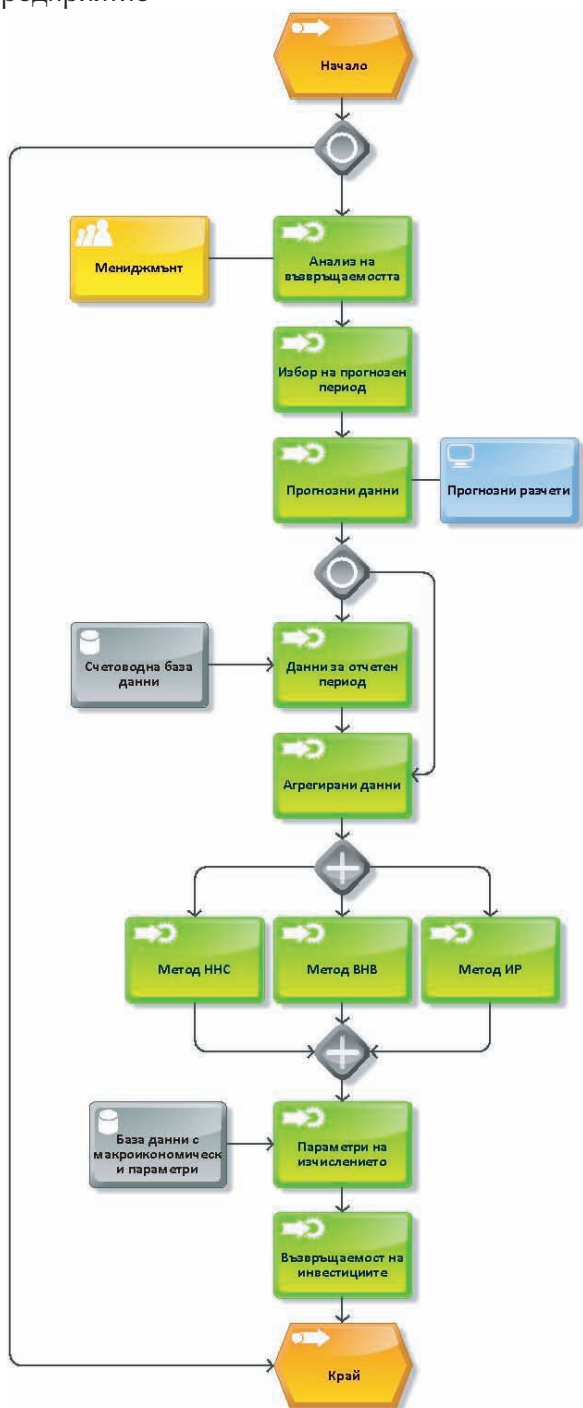
2. Необходимо е включването на софтуерен метод за генериране и настройка на индивидуален сметкоплан за анализираната фирма.

3. Месечната справка – декларация по ДДС се подава по електронен път, което налага включването на софтуерен метод за генерирането на изходен файл за НАП.

4. Необходимо е генерирането на справки за салдата по банкови сметки преди извършването на плащания по банков път.

Втория пример в настоящия доклад е насочен повече във финансовата сфера и е достатъчно показателен за нуждата някои бизнес процеси да се оптимизират преди или по време на внедряването на ERP системи. Той е свързан с оценка на възвръщаемостта на инвестициите в анализирано предприятие и е представен на фиг. 7.

Фиг. 7. Бизнес процес “Оценка възвръщаемостта на инвестициите” на анализираното предприятие



На основата на описания бизнес процес и с оглед неговото параметризиране съобразно спецификите на анализираната фирма е необходимо формулиране на въпроси и съответни показатели в софтуерния прототип. Например:

**1. Извършвате ли анализ на възвръщаемостта на инвестициите, които планирате да реализирате във фирмата:**

- 1) Да;
- 2) Не.

**2. При анализ на инвестициите данни за колко периода използвате?**

- 1) Тригодишен прогнозен период;
- 2) Петгодишен прогнозен период;
- 3) Десетгодишен прогнозен период.

**3. При анализ на инвестициите използвате ли данни за предходни периоди?**

- 1) Да – за тригодишен отчетен период;
- 2) Не – извършваме анализа само на основа прогнозния период;

**4. Какъв метод за оценка на инвестициите използвате?**

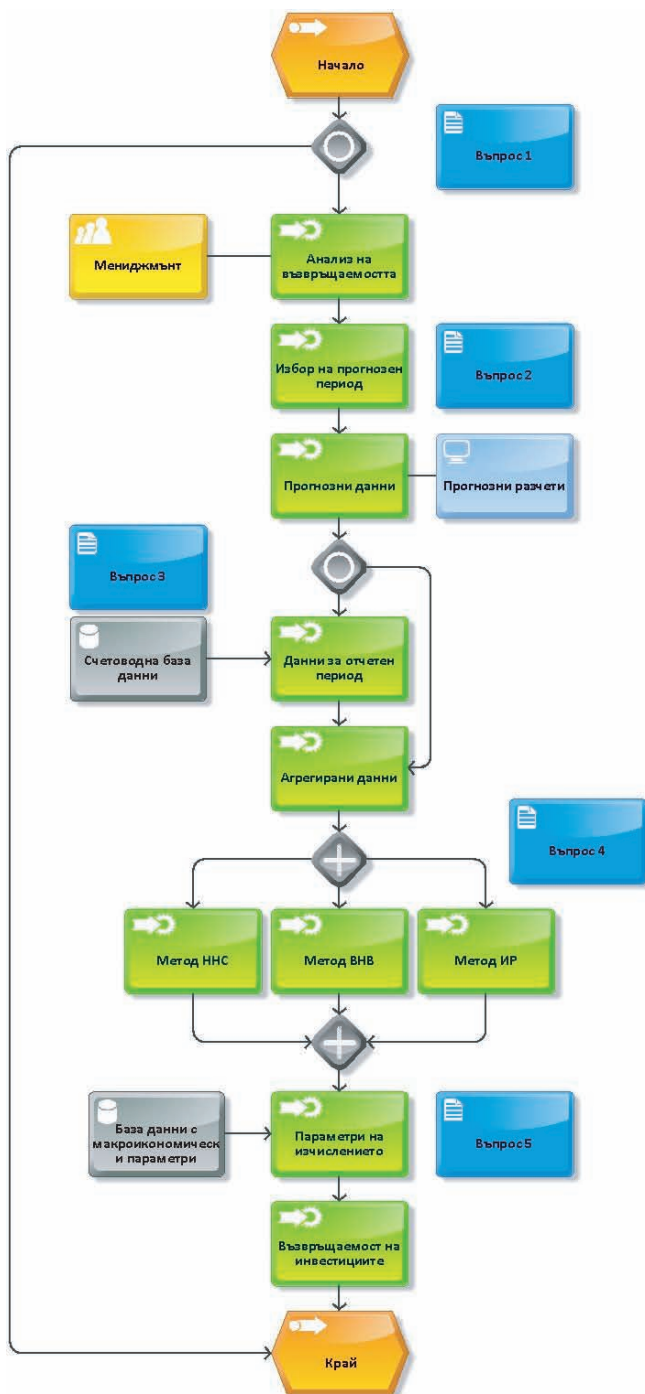
- 1) Метод – Нетна настояща стойност;
- 2) Метод – Вътрешна норма на възвръщаемост;
- 3) Метод – Индекс на рентабилност;

**5. По какъв начин определяте % на нормата на възвръщаемост, с която дисконтирате прогнозните парични потоци (настоящия въпрос се генерира от софтуера – прототип само при избор на отговор 1 на въпрос 4)**

- 1) Безрискова норма на възвръщаемост;
- 2) Безрискова норма + норма за риск на отрасъла;
- 3) Безрискова норма + норма за риск на отрасъла + норма за риск на държавата;
- 4) Нито едно от посочените, моля посочете .....

Мястото на въпросите при анализ на бизнес процеса е показано на фиг. 8.

Фиг. 8. “Поставяне” на въпроси в бизнес процес “Оценка възвръщаемостта на инвестициите” на анализираното предприятие



Примерни отговори на поставените въпроси:

1. Извършвате ли анализ на възвръщаемостта на инвестициите, които планирате да реализирате във фирмата:

- 1) **Да;**
- 2) Не.

2. При анализ на инвестициите данни за колко периода използвате?

- 1) Тригодишен прогнозен период;
- 2) Петгодишен прогнозен период;
- 3) **Десетгодишен прогнозен период.**

3. При анализ на инвестициите използвате ли данни за предходни периоди?

- 1) Да – за тригодишен отчетен период;
- 2) **Не – извършваме анализа само на основа прогнозния период;**

4. Какъв метод за оценка на инвестициите използвате?

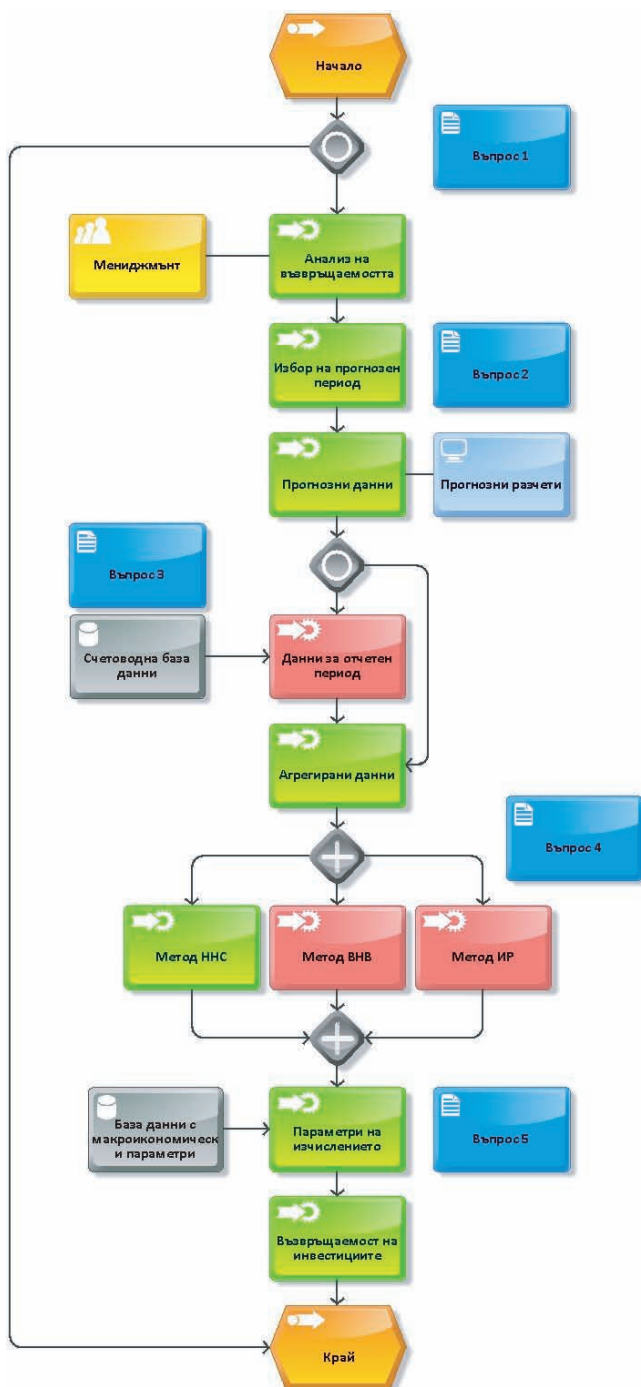
- 1) **Метод – Нетна настояща стойност;**
- 2) Метод – Вътрешна норма на възвръщаемост;
- 3) Метод – Индекс на рентабилност;

5. По какъв начин определяте % на нормата на възвръщаемост, с която дисконтирате прогнозните парични потоци (настоящия въпрос се генерира от софтуера – прототип само при избор на отговор 1 на въпрос 4)

- 1) Безрискова норма на възвръщаемост;
- 2) Безрискова норма + норма за риск на отрасъла;
- 3) Безрискова норма + норма за риск на отрасъла + норма за риск на държавата;

4) **Нито едно от посочените, моля посочете ..... – фирмата посочва “Безрискова норма + норма за риск на отрасъла + прогнозиран процент на инфлация”**

Фиг. 9. Настройка на изчислителния процес при “Оценка възвръщаемостта на инвестициите” на анализираното предприятие



От отговорите на тези четири въпроса, (които са въпроси от дървовидна структура с въпроси) може да се достигне до извода, че за анализ на възвръщаемостта от направените или планираните инвестиции в проучваната фирма е необходимо специфична настройка на изчислителния процес.

**В заключение** следва да отбележим следните по-важни изводи:

- Всяка методология за внедряване има своите особености. Водещите компании в областта на софтуера се придържат в своята работа към оригинално разработени или модифицирани варианти на последователности от действия по внедряване на ERP системи;
- Анализа на бизнес процесите е сложна задача, която се основава на задълбочено проучване на бизнес средата;
- Положителен момент в описанието на бизнес процесите, който може да е основа за тяхната оптимизация е представянето на основните им съставни части с подходящ софтуерен инструмент;
- Обстойното проучване и описание на бизнес процесите е основа за внедряването на софтуер, който позволява подобряване нивото на информационна осигуреност на вземаните управленски решения.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Футекова, Н., Аржентински, И. "Основни бизнес проблеми на малките и средни предприятия в България и информационни системи като инструмент на решаването им през призмата на организационната стратегия", Сборник доклади от Научна конференция Съвременни управленски практики IV, Бургас, 2006.
2. [www.accenture.com](http://www.accenture.com)
3. [www.erp.bg](http://www.erp.bg)
4. [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)



# ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА И ПАЗАРНАТА ПРЕФЕКТНОСТ НА ФОНДОВИЯ ПАЗАР: ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ФОНДОВИТЕ ПАЗАРИ ОТ РЕГИОНА НА ЗАПАДНИТЕ БАЛКАНИ

гл. ас. Николай Нетов

Софийски университет "Св. Кл. Охридски", София

## GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND STOCK MARKET EFFICIENCY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM WEST BALKAN COUNTRIES

Nikolay Netov

*ABSTRACT: In this study, the long memory property in the volatility of Western Balkans (Turkey, Romania and Bulgaria) stock markets is examined. The impact of the 2007 financial crisis on long memory in stock market volatility is studied and for the purpose of comparison, the period of analysis is divided into pre-crisis (2002Q1 – 2007Q2) and crisis (2007Q3 – 2012Q1). For this purpose, we applied several methods, namely Rescaled-Range Analysis, Whittle Estimator; Local Whittle Estimator; etc. and simplest GARCH-class models to three of Western Balkans market indices: SOFIX, BET and XU100. From the results of our analysis, we can conclude that the volatility of these stock markets exhibits long memory features and that these long-memory effects can be explained by quite simple models of conditional heteroscedasticity.*

*KEYWORDS: Western Balkans states, stock indexes, risk management, market risk, long memory, long-range dependence, GARCH*

## ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящото изследване си поставя за задача да изследва ефекта от глобалната финансова криза започнала през 2007 година върху нестабилността и риска на фондовите пазари в България, Турция и Румъния. В своя публикация (Bekaert, G., Harvey, C., 1997) разглеждат в подробности разликите в нестабилността и риска между развитите и нововъзникналите фондови пазари с помощта на разработените от Engle и Gonzalez-Rivera (1991), както и от Gray (1994)

ARCH (SPARCH) модели. Публикуваните от тях резултати показват нарастваща корелация между доходността и капитализацията на развитите и нововъзникналите фондови пазари в резултат на глобализацията, но такава връзка не може да бъде открита по отношение на нестабилността и риска. Свързаните с глобализацията нарастващи връзки между водещите световни и развиващите се локални финансови пазари не може да бъде пренесена еднозначно и по посока на тяхната нестабилност (риск). В редица изследвания (Crato (1994), Jacobsen (1996), Tolvi (2003), McCarthy et al., (2004), (Christos Christodoulou-Volos & Fotios M. Siokis, 2006)) за наличие на дългосрочни зависимости във възвръщаемостта и риска при основните световни борсови индекси най-често се предпочитат ARFIMA-GARCH модели и резултатите от тези изследвания не са еднозначни. В свое изследване (Pei P. Tan, Don U.A. Galagedera, Elizabeth A. Maharaj, 2012) не намират доказателства за дългосрочни зависимости във възвръщаемостта и риска, когато тестът се провежда с данните в целия период на извадката (1990 – 2008). Въпреки това, при анализ на отделни под-периоди от нея се наблюдават такива зависимости, особено в рамките на под-периоди в околност на финансови кризи. В свое изследване на петролният борсов пазар (Yudong Wang, Chongfeng Wu, Yu Wei, 2011) установяват, че GARCH моделите обясняват добре наличието на дългосрочни зависимости за периоди по-дълги от една година и обрано – ако изследваният период е по-къс от една година тези модели не дават значим резултат.

## **ДЪЛГОСРОЧНИ ЗАВИСИМОСТИ ПРИ ОСНОВНИТЕ БОРСОВИ ИНДЕКСИ НА СТРАНИТЕ ОТ РЕГИОНА НА ЗАПАДНИТЕ БАЛКАНИ**

В публикацията на (Wright, 2001) са изследвани редица регионални фондови пазари и е установено наличие на дългосрочни зависимости при седем от тях. Спомощта на ARFIMA модел (Panas, 2001) също установява наличие на дългосрочни зависимости на Атинската фондова борса. (Robert DiSario, Hakan Saraoglu, Joseph McCarthy, Hsi Li, 2008) изследват за дългосрочни зависимости основния борсов индекс на Турция – ISE National-100 в периода 1988 – 2004 година и също установяват наличие на такива дългосрочни зависимости.

В редица актуални публикации (Ломев, Б., Иванов, И., Туйова, Е., 2008), (Lomev, B., I. Ivanov, 2009), (Ломев, Б., Иванов, И., Богданова Б., 2009), се установява наличие на дългосрочни зависимости при представителните за фондовите пазари от региона на Западните балкани борсови индекси SOFIX, BELEX15 и BET.

## МЕТОДОЛОГИЯ И ДАННИ

Ефекта от глобалната финансова криза започнала през 2007 година върху нестабилността и риска на фондовите пазари в България, Турция и Румъния изследваме посредством симетрични и асиметрични GARCH модели построени върху времеви редове съставени от дневните стойности на борсовите индекси SOFIX, BET, и XU100 за периода Януари 2002 година – Март 2012 година, публикувани на сайтовете на съответните фондови борси. За целите на сравнението този период е разделен на пред-кризисен (до 2007 Q2) и кризисен (след 2007 Q2). В тази рамка са установени са основните характеристики на тези пазари измерени като дисперсия на доходността на индексите SOFIX, BET и UX10.

### Long-Range Dependence and FARIMA (p,d,q)

При анализа и моделирането на времевите редове с дълга памет се използват два основни измерителя – експонента на Hurst –  $H$  и коефициент на дробно диференциране  $d$ . Експоната на Hurst  $H$  (дефинирана при непрекъснати процеси), наречена на негово име или още “самоподобен параметър” е въведен от (Mandelbrot, 1963) и произхожда от изучаването на случайни процеси. Експонентата на Hurst  $H$  е статистика, характеризираща фракталните свойства на един случаен процес и заема стойности между нула и единица. Стойност на  $H=0.5$  съответства на процес от тип “брауново движение” т.е. системата няма памет. При стойности на  $H>0.5$  (persistent process) процесът ще има тенденция да запазва посоката на своето изменение с по-голяма вероятност, от колкото да я променя. При стойности на  $H<0.5$  (antipersistent process) процесът ще има тенденция да сменя посоката на своето изменение с по-голяма вероятност, от колкото да я запазва. Другата мярка е коефициентът на дробно диференциране  $d$ , който може да се разглежда като коефициент на интегрираност в ARIMA ( $p,d,q$ ) моделите. Той е двойник на самоподобния параметър  $H$ , като двата са свързани посредством формулата  $H=d+0.5$ . Класическите ARIMA процеси много добре могат да моделират наличието на краткосрочна зависимост в данните, но ковариацията между наблюденията  $X_i$  и  $X_{i+h}$  при нарастване на  $h$  бързо намалява. По-точно автокорелационната функция на процеса е геометрично ограничена:

$$|\rho(k)| \leq Cr^k, \quad k = 1, 2, K, \quad (1)$$

където  $C>0$  и  $0<r<1$ .

Клас от модели, при които ковариацията между отдалечени наблюдения намалява като степенна функция, са предложени едновременно от (Hosking,

1981) и (Granger and Joyeux, 1980). Основна тяхна особеност е въвеждането на дробно диференциране.

Формално оператора за дробно диференциране се въвежда посредством биномното разлагане:

$$\nabla^d = (1-B)^d = \sum_{j=0}^{\infty} \binom{d}{j} (-B)^j = 1 - dB - \frac{1}{2}d(1-d)B^2 - \frac{1}{6}d(1-d)(2-d)B^3 - \dots \quad (2)$$

където  $B$  е лаговия оператор  $Bx_i = x_{i-1}$ , а  $d$  заема дробни стойности. Технически по-удобно е да се използва гама функцията  $\Gamma(\cdot)$  за изчисляване на биномните коефициенти:

$$\nabla^d = (1-B)^d = \sum_{j=0}^{\infty} \pi_j B^j, \quad (3)$$

където

$$\pi_j = \prod_{0 < k \leq j} \frac{k-1-d}{k} = \frac{\Gamma(j-d)}{\Gamma(j+1)\Gamma(-d)}, \quad j = 0, 1, 2, \dots, K, \quad (4)$$

Като използваме оператора за дробно диференциране, можем да дефинираме ARIMA (0,d,0) процес (в случая на Гаусови иновации):

$$\nabla^d X_t = Z_t, \quad (5)$$

където  $Z_t$  е процес на дискретен бял шуми за простота приемаме, че е с дисперсия единица, а  $d$  заема стойности в интервала  $(-0.5, 0.5)$ .

### Rescaled-Range Analysis (Hurst Method)

Методът на пре-машабирания мащаб е най-стария подход за оценяване на експонентата на Хърст  $H$  при самоподобни процеси и се отличава с много добри числени свойства.

Дефинираме статистиката

$$\frac{R}{S}(n) = \frac{1}{S(n)} \left[ \max_{0 \leq t \leq n} \left( Y(t) - \frac{t}{n} Y(n) \right) - \min_{0 \leq t \leq n} \left( Y(t) - \frac{t}{n} Y(n) \right) \right] \quad (6)$$

където  $Y(t) = \sum_{j=1}^t X_j$  са частични суми на процеса  $\{X_j\}$ , а  $S^2(n)$  е емпиричната дисперсия.

В работата на (Avram, 1986) се доказва, че асимптотичното поведение на  $R/S_n$  статистиката е като  $n^{d+1/2}$  при  $n \rightarrow \infty$ . Този резултат позволява директното оценяване на  $d$  посредством линейна регресия от логаритмите на  $R/S_n$  и  $n$ .

## Whittle Method

Нека разглеждаме дробен ARIMA (p,d,q) процес  $\{X_t\}$ , дефиниран чрез уравнението

$$\Phi(B)X_n = \Theta(B)\nabla^{-d}Z_t \quad (7)$$

където иновациите  $Z_t$  са н.е.р.сл.в. със математическо очакване нула и са от областта на привличане на устойчиво разпределение с параметър  $1 < \alpha < 2$ , а  $d$  е дробно число.

Задачата е да се оцени  $(p+q+1)$  мерен вектор от параметри

$\beta = (\phi_1, \phi_2, K, \phi_p, \theta_1, \theta_2, K, \theta_q, d)$ , където  $\phi_1, K, \phi_p$  и  $\theta_1, K, \theta_q$  са коефициенти съответно на полиномите  $\Phi(B), \Theta(B)$  и отговарят на условията за съществуване и обратимост на FARIMA (p,d,q), а за коефициента на дробно диференциране  $d$  се предполага, че принадлежи на областта  $(0, 1 - 1/\alpha)$ .

Въвеждаме нормализирана периодограма

$$\tilde{I}_n(\omega) = \left( \sum_{t=1}^n X_t^2 \right)^{-1} \left| \sum_{t=1}^n X_t e^{-i\omega t} \right|^2, \quad -\pi \leq \omega \leq \pi, \quad (8)$$

и "пренасяща енергията" функция (power transfer function), която зависи от вектора  $\beta$ :

$$g(\omega, \beta) = \left| \frac{\Theta(e^{-i\omega}, \beta)}{\Phi(e^{-i\omega}, \beta)(1 - e^{-i\omega})^{d(\beta)}} \right|^2, \quad -\pi \leq \omega \leq \pi \quad (9)$$

Оценката  $\hat{\beta}$  на вектора от параметрите  $\beta$  се намира посредством минимизиране на функцията

$$\sigma_n^2(\beta) = \int_{-\pi}^{\pi} \frac{\tilde{I}_n(\omega)}{g(\omega, \beta)} d\omega \quad (10)$$

като интеграла се замества от сума по фуриеровите честоти

$$\omega_j = 2\pi j / n \in (-\pi, \pi):$$

$$\hat{\sigma}_n^2 = \frac{2\pi}{n} \sum_j \frac{\tilde{I}_n(\omega_j)}{g(\omega_j, \beta)} \quad (11)$$

## Local Whittle Estimator

Този подход е предложен от (Robinson, 1995). При него основното предположение е, че спектралната плътност е пропорционална на  $|\omega|^{-2d}$  при  $\omega \rightarrow 0$ . Оценка на  $d$  се получава чрез минимизиране на функцията:

$$R(d) = \log \left( \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \frac{\tilde{I}_n(\omega)}{\omega_j^{-2d}} \right) - 2d \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \log \omega_j \quad (12)$$

като се вземат фуриерови честоти  $2\pi n / N$  близки до нула. В (Taqqi and Teverovsky, 1998) се препоръчва използването на около 10 % от ниските честоти.

### **GARCH модели**

Класът от GARCH (Generalised Auto Regression with Conditional Heteroscedastisity) модели е предложен от (Bollerslev, 1986) като обобщение на разработените от (Engle, 1982) ARCH модели.

Нека имаме времеви ред  $y_t$ , който може да се представи като комбинация от детерминистична и случайна компонента:

$$y_t = f(y_{t-1}, y_{t-2}, \dots, e_{t-1}, e_{t-2}, \dots) + e_t \quad (13)$$

където  $e_t$  е случайното смущение или грешка при прогнозиране една стъпка напред,  $y_{t-1}, y_{t-2}, \dots$  са предишните стойности на времевия ред, а  $e_{t-1}, e_{t-2}, \dots$  са предишни реализации на грешката. Основната идея при GARCH моделите е, че може да се използва условната зависимост на грешката в момента  $t$  от предишните реализации  $e_{t-1}, e_{t-2}, \dots$  за прогнозиране на  $e_t$ . Ако за моделиране на детерминистичната част на  $y_t$  се използва ARMA модел и с  $\sigma_t^2$  означим прогнозата за дисперсията  $E_{t-1}(e_t^2)$ , то получаваме следната система уравнения за класическия GARCH модел:

$$y_t = k_1 + \sum_{i=1}^p \phi_i y_{t-i} + e_t + \sum_{j=1}^q \theta_j e_{t-j} \quad (14)$$

$$\sigma_t^2 = k_2 + \sum_{i=1}^m g_i \sigma_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^n a_j e_{t-j}^2 \quad (15)$$

Първото уравнение е ARMA(p,q) модел, където с  $\phi_i$  отбелязваме авто-регресионните коефициенти, а с  $\theta_j$  коефициентите от тип "пълзящо средно".

Второто уравнение моделира поведението на дисперсията, като с  $a_j$  отбелязваме коефициентите на ARCH частта, а с  $g_i$  – въведените от (Bollerslev, 1986) допълнителни коефициенти, отразяващи влиянието на предишните прогнози  $\sigma_{t-1}, \sigma_{t-2}, \dots, \sigma_{t-m}$ .

Изчисляването на вектора от параметри ( $g_i$ ) на моделите на условната изменчивост става посредством метода на максималното правдоподобие (Maximum Likelihood Method). Прилага се оптимизационният алгоритъм предложен от (Marquardt, 1963).

### GJR(P,Q) GARCH модели

Класът от GJR(P,Q) GARCH модели е предложена от (Glosten, Jagannathan and Runkle 1993) и представлява модификация на модела на от (Bollerslev, 1986).

$$\sigma^2 = k + \sum_{i=1}^P G_i \sigma_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^Q A_j e_{t-j}^2 + \sum_{j=1}^Q L_j S_{j-t} e_{t-j}^2 \quad (16)$$

като  $S_j = 1$  ако  $e_{t-j} < 0$  и  $S_j = 0$   $e_{t-j} \geq 0$ , при следните ограничения:

$$\sum_{i=1}^P G_i + \sum_{j=1}^Q A_j + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^Q L_j < 1$$

$$k \geq 0$$

$$G_i \geq 0$$

$$A_i \geq 0$$

$$A_i + L_j \geq 0$$

където  $e^t$  е случайното смущение или грешка при прогнозиране една стъпка напред,  $y_{t-1}, y_{t-2}, \dots$  са предишните стойности на времевия ред, а  $e_{t-1}, e_{t-2}, \dots$  са предишни реализации на грешката.

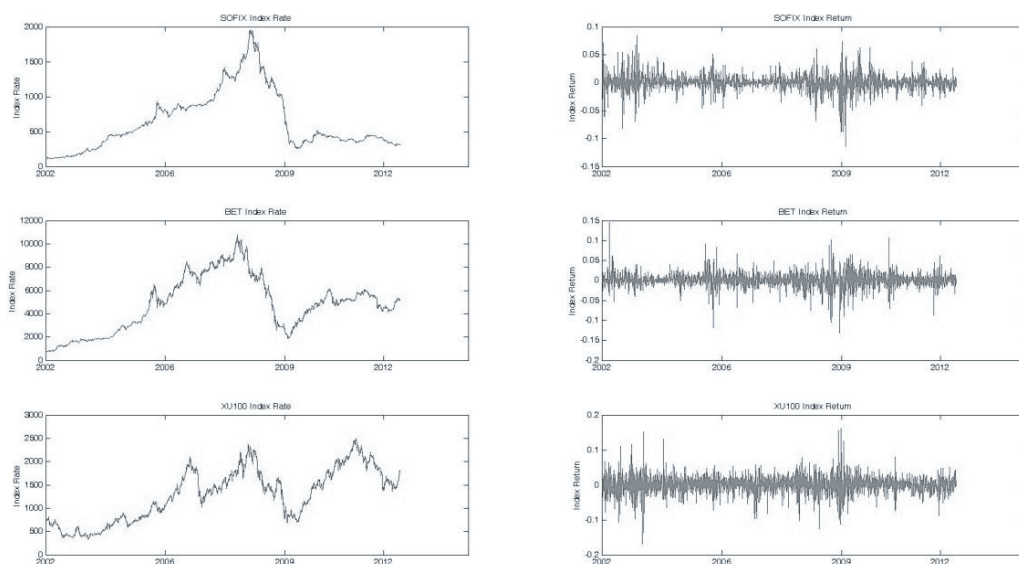
Получената на базата на дневните стойности на разглежданите борсови индекси (SOFIX, BET, и XU100) възвръщаемост определяме по формулата:

$$R_t = \log \frac{P_t}{P_{t-1}}, \quad t = 2, 3, K, N, \quad (16)$$

където  $P_t$  е стойността на индекса в деня  $t$ .

На фигура 1 са представени графиките на динамиката и възвръщаемостта от изследваните индекси.

Фиг. 1. Графики на динамиката и възвръщаемостта от изследваните индекси



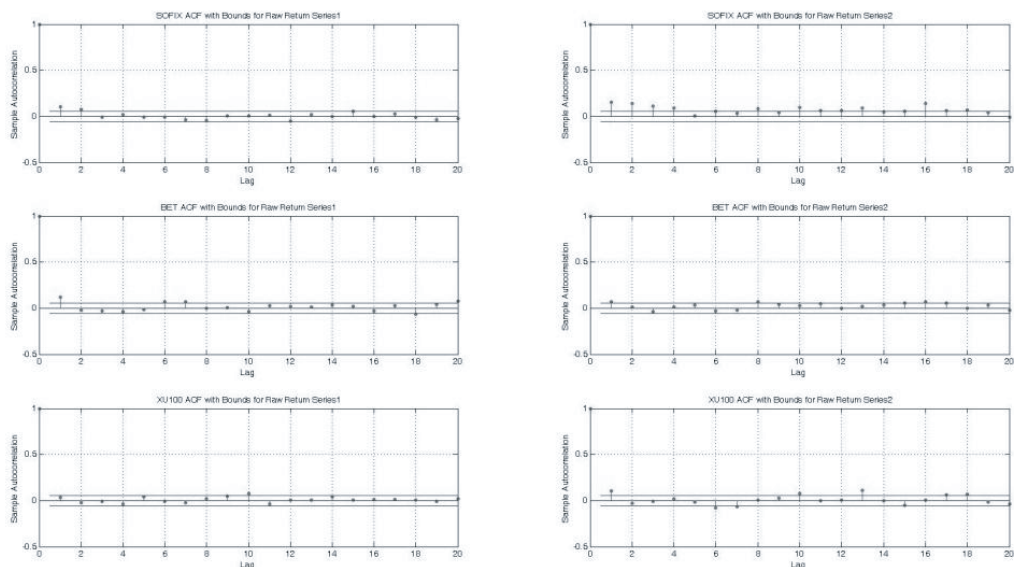
Графичното представяне на възвръщаемостта от изследваните индекси ясно показва наличието на клъстеризация и наличието на лептокуртозис. Това предполага и наличието на т.нар. дебели опашки при разпределенията на възвръщаемостта.

### Серийна корелация

Автокорелационните функции на  $R_t$ , изчислени и представени графично, ни дават представа за корелационната зависимост между стойностите на  $R_t$ , отчитайки съответния лаг във времето.



Фиг. 2. Автокорелации (ACF) на възвръщаемостта  $R_t$



Представените диаграми на автокорелациите и за трите изследвани индексидемонстрират същественазависимост между стойностите на  $R_t$  заразличните лагове от време. При анализа на графиките наавторегресионните (ACF) функции на  $R_t$  за тези два периода заключаваме:

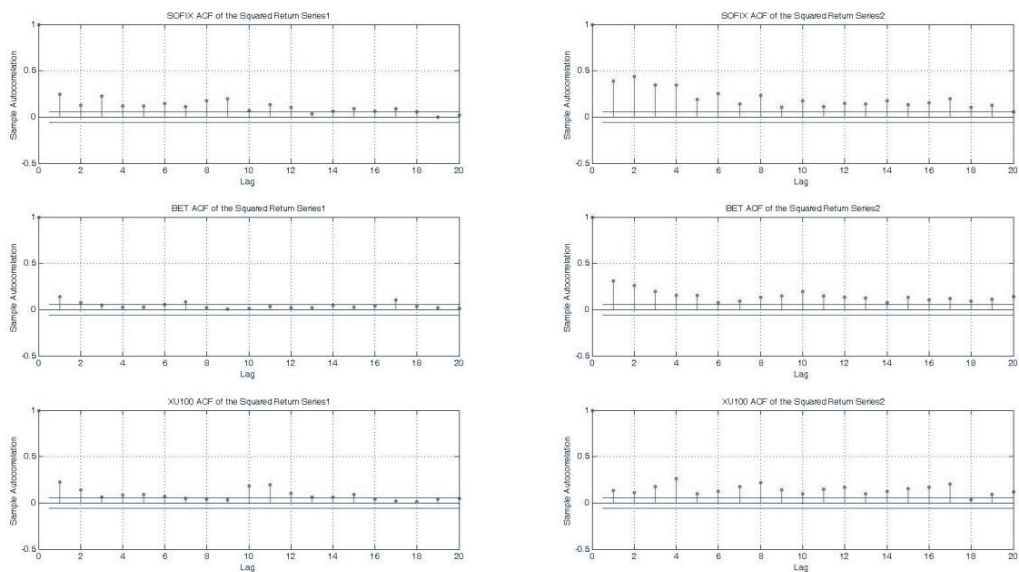
**през Период 1** автокорелационната функция е статистически значима само в малък брой от лаговете, наблюдава се ограничаване на статистически значими стойности в първите два лага на изследваните индекси и то с относително ниски стойности.

**за Период 2** наблюдаваме групиране на статистически значимите стойности в интервала до лаг 18. Статистически значимите стойности са много повече на брой и са съсзначително по-високи стойности от показаните през Период 1, особено по отношение на първите десет лага.

Характерни и за двата изследвани периода са значима автокорелация при лаг 1 и липсващи автокорелации отвъд лаг 18, което обосновава отсъстващата средносрочна взаимно-свързаност между стойностите на индексовата възвръщаемост. Тази липса и установена значима автокорелация при лаг 1 са формиращи по отношение избора и структурирането на иконометрични модели, които да се приложат спрямо изследваните данни.

Установените взаимовръзки между стойностите на дневната доходност от разглежданите борсови индекси се потвърждават и от графиките наавтокорелациите на  $R_t^2$ . Те визираткорелации при моментите от втори ред, т.е. автокорелациите в динамиката на изменчивостта.

Фиг. 3. Автокорелации (ACF) на квадрата на възвръщаемостта ( $R_t^2$ )



Най-общо можем да заключим, че тяхното проявление е в синхрон с наблюдаваните статистически значими автокорелации (ACF) на  $R_t$ . Нещо повече – разкриват се наличните статистически значими автокорелации на изменчивостта за лагове, при които (ACF) на  $R_t$  не показват такава. Това е особено ясно демонстрирано през Период 2, където имаме един относително стръмно намаляващ тренд на развитие при изследваните индекси.

Характерно и за двата периода е наличието на високи статистически значими стойности на автокорелациите на  $R_t^2$  за лагове 1-3 на индекса SOFIX. При BET и XU100 високи статистически значими стойности на автокорелациите на  $R_t^2$  за лаговете 1 до 6 наблюдаваме само в Период 2. Всъщност това представя и статистическо доказателство за наличието на клъстери на изменчивостта.

Изложените по горе факти ни насочват към и ни позволяват прилагането на иконометрични модели, базирани на авторегресионната условна хетероскедастичност.

Като един предварителен инструмент за определяне на автокорелационни зависимости пристойността на  $R_t$  и  $R_t^2$  графичното им изразяване дава представа за наличието или отсъствието им. Количественото им определяне ще осъществим чрез прилагане на тестове на Лjung-Бокс (Ljung-Box Q-statistics) и на Енгл (ARCH statistics). Това са нелинейни тестове, прилагащи метода за проверка на хипотези.

В Таблица 1 са отразени резултатите от теста на Лjung-Бокс по отношение на повдигната на квадрат възвръщаемост  $R_t^2$ .

Таблица 1. Тест на Лjung-Бокс

| Наблюдаван<br>борсов<br>индекс | Пред-кризисен период |              |        | Кризисен период |              |        |
|--------------------------------|----------------------|--------------|--------|-----------------|--------------|--------|
|                                | Ho                   | Q-statistics | CV     | Ho              | Q-statistics | CV     |
| <b>SOFIX</b>                   | 1                    | 28,9808      | 18,307 | 1               | 89,8848      | 18,307 |
| <b>BET</b>                     | 1                    | 37,3765      | 18,307 | 1               | 19,3634      | 18,307 |
| <b>XU100</b>                   | 1                    | 32,5783      | 18,307 | 1               | 21,4858      | 18,307 |

Предварителните индикации за налични автокорелации между стойностите на  $R_t^2$ , определени чрез графично представяне, се потвърждават и от количественото изразяване на техните стойности. Прилагането на нелинейния тест Лjung-Бокс, при ниво на значимост 0,05, показва отхвърляне на нулевата хипотеза, твърдяща, че не съществува статистически съществена автокорелация.

Допълнителната проверка, която правим, се отнася до прилагането на теста на Енгъл за установяване наличие на ARCH ефекти. Съгласно нулевата хипотеза на този тест времевите редове от данни за изследваните индекси представят произволна поредица от Гаусови смущения –  $e_t$  (т.е. не съществуват ARCH ефекти). Резултатите от неговото провеждане са представени в Таблица 2.

Таблица 2. ARCH тест

| Наблюдаван борсов<br>индекс | Пред-кризисен период |                 |        | Кризисен период |                 |        |
|-----------------------------|----------------------|-----------------|--------|-----------------|-----------------|--------|
|                             | Ho                   | ARCH statistics | CV     | Ho              | ARCH statistics | CV     |
| <b>SOFIX</b>                | 1                    | 180.5616        | 18,307 | 1               | 323.5466        | 18,307 |
| <b>BET</b>                  | 1                    | 44.0254         | 18,307 | 1               | 178.9077        | 18,307 |
| <b>XU100</b>                | 1                    | 131.3770        | 18,307 | 1               | 149.8031        | 18,307 |

Резултатите от теста за ARCH ефект на Engle дават основание да се отхвърли хипотезата за хомоскедастичност в полза на алтернативната хипотеза за хетероскедастичност. За всички изследвани лагове и периоди ARCH статистиката ни дава основание да отхвърлим нулевата хипотеза, определяща всички смущения като независими нормално разпределени с идентично  $N(0, \sigma^2)$ . Тестовите на Лjung-Бокс и на Енгъл са нелинейни, т.е. те уличават

нелинейни корелации. Така освен, че дават по-пълна представа за наличните корелационни връзки, тяхното установяване е индикация за несъстоятелността на допускането за случайно блуждаене на възвръщаемостта от изследваните индекси и признак за ниска информационна ефективност.

Доказаното по този начин значима условна хетероскедастичност в данните ни позволяват прилагането на иконометрични модели от семейството на ARMA-GARCH.

Резултатите от анализа на риска на фондовите пазари от балканския регион, измерен като дисперсия на доходността на индексите SOFIX, BET и XU100 посредством класически GARCH модели са обобщени в Таблица 3.

Таблица 3. GARCH модели

| <b>SOFIX</b> | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |            |         |
|--------------|-----------------------------|-------------|---------|------------------------|------------|---------|
| C            | 0.0012769                   | 0.0002255   | 5.6627  | -0.00059759            | 0.00029687 | -2.0130 |
| K            | 2.6593e-06                  | 3.7627e-07  | 7.0674  | 8.4357e-06             | 1.6219e-06 | 5.2012  |
| GARCH(1)     | 0.83808                     | 0.0093833   | 89.3161 | 0.67276                | 0.02573    | 26.1475 |
| ARCH(1)      | 0.16192                     | 0.012811    | 12.6393 | 0.32724                | 0.034619   | 9.4525  |
| <b>BET</b>   | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |            |         |
| C            | 0.0013165                   | 0.00029883  | 4.4054  | 0.00041451             | 0.00042862 | 0.9671  |
| K            | 1.881e-05                   | 1.7905e-061 | 0.5050  | 1.2152e-05             | 3.4146e-06 | 3.5590  |
| GARCH(1)     | 0.66819                     | 0.019594    | 34.1018 | 0.1526                 | 0.075163   | 2.0303  |
| GARCH(2)     | -                           | -           | -       | 0.30139                | 0.071541   | 4.2128  |
| GARCH(6)     | -                           | -           | -       | 0.18046                | 0.069281   | 2.6047  |
| ARCH(1)      | 0.29932                     | 0.022534    | 13.2830 | 0.36555                | 0.032966   | 11.0888 |
| <b>XU100</b> | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |            |         |
| C            | 0.0013165                   | 0.00029883  | 4.4054  | 0.0011979              | 0.00060908 | 1.9667  |
| K            | 1.881e-05                   | 1.7905e-061 | 0.5050  | 2.0117e-05             | 4.3632e-06 | 4.6106  |
| GARCH(1)     | 0.66819                     | 0.019594    | 34.1018 | 0.83818                | 0.017156   | 48.8554 |
| ARCH(1)      | 0.29932                     | 0.022534    | 13.2830 | 0.12759                | 0.014679   | 8.6920  |

Резултатите от анализа на риска на фондовите пазари от балканския регион, измерен като дисперсия на доходността на индексите SOFIX, BET и XU100 посредством несиметрични GJR(P,Q) GARCH модели са обобщени в Таблица 4.

Таблица 4. Несиметрични GJRGARCH модели

| <b>SOFIX</b> | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |             |         |
|--------------|-----------------------------|-------------|---------|------------------------|-------------|---------|
| C            | 0.0013464                   | 0.00023698  | 5.6813  | -0.00079355            | 0.00032137  | -2.4692 |
| K            | 2.8356e-006                 | 3.9026e-007 | 7.2659  | 8.3607e-006            | 1.601e-006  | 5.2222  |
| GARCH(1)     | 0.83721                     | 0.0095063   | 88.0692 | 0.67298                | 0.025586    | 26.3028 |
| ARCH(1)      | 0.18351                     | 0.016429    | 11.1701 | 0.26547                | 0.037977    | 6.9902  |
| Leverage(1)  | -0.048588                   | 0.020845    | -2.3309 | 0.12311                | 0.045089    | 2.7305  |
| <b>BET</b>   | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |             |         |
| C            | 0.0011948                   | 0.00034784  | 3.4349  | 0.00023766             | 0.00045067  | 0.5274  |
| K            | 2.0144e-005                 | 1.9957e-006 | 10.0939 | 1.2724e-005            | 3.4404e-006 | 3.6984  |
| GARCH(1)     | 0.67241                     | 0.019863    | 33.8526 | 0.16234                | 0.080171    | 2.0249  |
| GARCH(2)     |                             |             |         | 0.2868                 | 0.073724    | 3.8902  |
| GARCH(6)     |                             |             |         | 0.18351                | 0.071435    | 2.5690  |
| ARCH(1)      | 0.23388                     | 0.030093    | 7.7719  | 0.31252                | 0.032552    | 9.6009  |
| Leverage(1)  | 0.098095                    | 0.035325    | 2.7770  | 0.10893                | 0.053736    | 2.0272  |
| <b>XU100</b> | <b>Пред-кризисен период</b> |             |         | <b>Кризисен период</b> |             |         |
| C            | 0.0013891                   | 0.00061418  | 2.2617  | 0.00066028             | 0.00061603  | 1.0718  |
| K            | 3.3383e-005                 | 5.6486e-006 | 5.9099  | 2.71e-005              | 5.2258e-006 | 5.1857  |
| GARCH(1)     | 0.834                       | 0.01543     | 54.0504 | 0.82099                | 0.019133    | 42.9104 |
| ARCH(1)      | 0.077544                    | 0.015549    | 4.9869  | 0.053122               | 0.018663    | 2.8464  |
| Leverage(1)  | 0.076758                    | 0.02156     | 3.5602  | 0.14667                | 0.025417    | 5.7707  |

Наблюдаваният в Таблица 3 и Таблица 4 ефекта от глобалната финансова криза започнала през 2007 година се изразява в усложняване на GARCH моделите описващи нестабилността и риска на фондовите пазари в България, Турция и Румъния. Независимо от това могат да бъдат намерени относително прости такива модели, които обясняват достатъчно добре наблюдаваната статистически значима условна хетероскедастичност в данните.

В Таблица 5 са представени резултатите от изследването за наличие на дългосрочни зависимости във възвръщаемостта на разглежданите борсови индекси посредством оценка на коефициента на дробно диференциране  $d$ . Коефициентът на дробно диференциране  $d$  изчисляваме за доходността и за нейното вариране в изследваните борсови индекси за периода преди финансовата криза от 2007 година (период 1: Q1 2002- Q2 2007) и за периода след развитието на кризата (период 2: Q2 2007-Q1 2012).

Таблица 5. Коефициент на дробно диференциране  $d$

| Method                                   | пред-кризисен период 1 |        |        | кризисен период 2 |        |        |
|------------------------------------------|------------------------|--------|--------|-------------------|--------|--------|
|                                          | SOFIX                  | BET    | XU100  | SOFIX             | BET    | XU100  |
| Hurst Estimator<br>възвръщаемост         | 0,0842                 | 0,0671 | 0,0118 | 0,1419            | 0,0523 | 0,0583 |
| Whittle Estimator<br>възвръщаемост       | 0,1431                 | 0,1085 | 0,0522 | 0,2007            | 0,0409 | 0,0684 |
| Local Whittle Estimator<br>възвръщаемост | -0,003                 | 0,0892 | 0,0849 | 0,2923            | 0,2211 | 0,0932 |
| Hurst Estimator<br>дисперсия             | 0,2453                 | 0,2216 | 0,2362 | 0,3061            | 0,2712 | 0,2663 |
| Whittle Estimator<br>дисперсия           | 0,1947                 | 0,124  | 0,1813 | 0,2975            | 0,2423 | 0,1512 |
| Local Whittle Estimator<br>дисперсия     | 0,3542                 | 0,1884 | 0,349  | 0,3205            | 0,3454 | 0,4541 |

Получените резултати на стойности на параметъра на дробно диференциране  $d$  в интервал  $[0;0,5]$  са показател за наличие на дългосрочни зависимости във възвръщаемостта и варирането на разглежданите борсови индекси. Нещо повече, за повечето изследвани индекси се наблюдава значително нарастване на стойността на този параметър в период 2 – след началото на глобалната финансова криза от 2007 година. Наблюдаваното нарастване на параметъра на дробно диференциране  $d$  е по-силно изразено при дисперсията на възвръщаемостите, което е логично с оглед на това, че в моменти на криза варирането се увеличава. Този резултат може да се разглежда като индикатор за намаляваща пазарна перфектност в периода след началото на финансовата криза. Наблюдаваните изключения при някои от оценките за наличие на дългосрочни зависимости във възвръщаемостта и варирането на индекса BET могат да бъдат обяснени със спецификата на този пазар.

В Таблица 6 са представени резултатите за параметъра на дробно диференциране  $d$  на премащабираните иновации свързани соценените от нас GARCH модели на възвръщаемостта от разглежданите борсови индекси (Таблица 3 и Таблица 4). Отново оценките на коефициентът на дробно диференциране  $d$  са по отделно за периода преди финансовата криза от 2007 година (период 1: Q1 2002-Q2 2007) и за периода след развитието на кризата (период 2: Q2 2007-Q1 2012).

Наблюдаваните стойности на параметъра на дробно диференциране  $d$  са значително по-ниски от тези в Таблица 5 и са близки до нула. Това ни дава

основание да заключим, че използваните от нас относително прости GARCH модели обясняват достатъчно добре наблюдаваната дългосрочна зависимост.

Таблица 6. Коефициент на дробно диференциране  $d$

| Method                        | пред-кризисен период |         |         | кризисен период |        |         |
|-------------------------------|----------------------|---------|---------|-----------------|--------|---------|
|                               | SOFIX                | BET     | XU100   | SOFIX           | BET    | XU100   |
| GARCH модели                  |                      |         |         |                 |        |         |
| Hurst Estimator               | -0,0299              | 0,0671  | 0,0131  | -0,0053         | 0,0088 | -0,0016 |
| Whittle Estimator             | 0,0031               | -0,0058 | 0,0019  | -0,0021         | 0,0027 | 0,0042  |
| Local Whittle Estimator       | -0,0348              | -0,0209 | -0,0102 | -0,0058         | 0,0238 | -0,0145 |
| несиметрични GJR GARCH модели |                      |         |         |                 |        |         |
| Hurst Estimator               | -0,0354              | 0,0771  | -0,0042 | 0,0008          | 0,0042 | -0,0023 |
| Whittle Estimator             | 0,0045               | -0,0037 | -0,0004 | -0,0024         | 0,0025 | 0,0106  |
| Local Whittle Estimator       | -0,0333              | -0,0184 | -0,0043 | -0,0071         | 0,0185 | 0,0052  |

Изследването на статистическите свойства на логаритмичната възвръщаемост на индексите SOFIX, BET и XU100 позволява да се направят следните по-важни изводи:

- Получените резултати за параметъра на дробно диференциране  $d$  са показател за наличие на дългосрочни зависимости в логаритмичната възвръщаемост и варирането на всички разглеждани борсови индекси. За повечето изследвани индекси се наблюдава значително нарастване на стойността на параметъра на дробно диференциране  $d$  в период 2, което е по-силно изразено при варирането на възвръщаемостта. Този резултат може да се разглежда като индикатор за намаляваща перфектностна тези пазари в резултат на глобалната финансова криза започнала през 2007 година. Получените резултати са в синхрон с резултатите на (Pei P. Tan, Don U.A. Galagedera, Elizabeth A. Maharaj, 2012) за ефекта от азиатската финансова криза от 1997 година.

- Наличието на статистически значима условна хетероскедастичност в данните позволява използването на иконометрични модели от семейството на GARCH. Ефекта от глобалната финансова криза започнала през 2007 година довежда до усложняване на GARCH моделите описващи нестабилността и риска на фондовите пазари в България, Турция и Румъния. Независимо от това могат да бъдат намерени относително прости такива модели, които обясняват достатъчно добре наблюдаваната дългосрочна зависимост.



## ΛΙΤΕΡΑΤΥΡΑ

1. Bekaert, G., Harvey, C., 1997. Emerging equity market volatility.. *Journal of Financial Economics* 43, p. 29-77.
2. Bollerslev, T., 1986. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31, pp. 307-327 .
3. Bollerslev, T., 1986. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, pp. vol. 31, issue 3, pages 307-327.
4. Choudhry, T., 1996. Stock Market Volatility and the Crash of 1987: Evidence from Six Emerging Markets. *Journal of International Money and Finance*, pp. N 15, p. 969-981.
5. Christos Christodoulou-Volos & Fotios M. Siokis, 2006. Long range dependence in stock market returns. *Applied Financial Economics*, 18, pp. 1331-1338.
6. Engle, R. F., 1982. Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica*, 50, pp. 987-1007.
7. Engle, R. F., 1982. Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica*, pp. vol. 50, issue 4, pages 987-1007.
8. G. William Schwert, Adrian Rodney Pagan, 1990. Alternative models for conditional stock volatility. *Journal of Econometrics*, pp. 45: 267-290.
9. G.M. Ljung and G.E.P. Box, 1978. On a measure of lack of fit in time series models. *Biometrika* 65, p. pp. 297-303.
10. Hamilton, J. D., 1994. *Time Series Analysis*. Η.Μ.: Princeton University Press.
11. Harvey, C., 1995. Predictable Risk and Returns in Emerging Markets. *Review of Financial Studies*, pp. N 8, p. 773-816.
12. Kaminsky, G. L., 2001. FINANCIAL MARKETS IN TIMES OF STRESS. *NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Cambridge*.
13. Kanaryan, N., 2004. Modelling the Risk at the Central European Stock Exchange at times of Crisis. *Economic Thought*, pp. 3: 70-83.
14. Kasman, Adnan; Kasman, Saadet and Torun, Erdost, 2009. Dual long memory property in returns and volatility: Evidence from the CEE countries' stock markets. *Emerging Markets Review*, pp. 122-139.
15. Lo, A. W., C. A. MacKinlay, 1990. An Econometric Analysis of Nonsynchronous Trading.. *Journal of Econometrics*, pp. N 45, p. 181-211.
16. Lomev, B., I. Ivanov, 2009. Self-similarity, Heavy Tails and Long-range Dependence as Measures for Financial Market Inefficiency-the Case of Bulgaria. *The 9<sup>th</sup> Hellenic European Research on Computer*.
17. Marquardt, D., 1963. An Algorithm for Least-Squares Estimation of Nonlinear Parameters. *SIAM Journal on Applied Mathematics*, p. 11: 431-441. doi:10.1137/0111030.
18. Nelson, D. B., 1991. Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach.. *Econometrica*, pp. 59: 347-370.
19. Panas, E., 2001. Estimating fractal dimension using stable distributions and exploring long memory through ARFIMA models in Athens Stock Exchange. *Applied Financial Economics*, 11, p. 395-402.



20. Scholes, M., J. Williams., 1977. Estimating Betas from Nonsynchronous Data. *Journal of Financial Economics*, pp. N 5, p. 309-327.
21. Schwert, G. W., 1989. Why Does Stock Market Volatility Change Over Time?. *The Journal of Finance*, 44, pp. 1115-1153.
22. Wright, J., 2001. Long memory in emerging market stock returns. *Emerging Markets Quarterly*, 5, p. 50-55.
23. Zhongsheng Hua and Bin Zhang, 2008. Improving density forecast by modeling asymmetric features: An application to S&P500 returns. *European Journal of Operational Research* 185, pp. 716-725.
24. Канарян, Н., 3/2004 г. Моделиране на Централноевропейския фондов пазар по време на кризи. *Икономическамисъл*.
25. Ломев, Б., Иванов, И., Богданова Б., 2009. Изследване на перфектността на фондовите борси в България и Русия посредством честотни методи. *Шеста научна конференция "Мениджмънт и предприемачество", Пловдив*, pp. 95-100.
26. Ломев, Б., Иванов, И., Туйова, Е., 2008. Дългострочна зависимост при индекса SOFIX на Българската фондова борса. *Научни трудове на Русенския университет*, pp. 47, 6.1.

# ЛИЧНОСТНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ И ПРИЛОЖНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

проф. д.пс.н. Наталия Александрова

Софийски университет "Св. Кл. Охридски", София

## PERSONAL PSYCHOLOGICAL AND APPLIED PSYCHOLOGICAL ASPECTS IN THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Nathalia Alexandrova

*ABSTRACT: The whole system of the human resource management is consisted of several different sciences areas such as a legal, economic, sociological, psychological and others. The presence of personal psychological and practical psychological knowledge in the development of the human resource management are required by the actual needs of the business society and its management in the global world. Some of the aspects at that context are the emotional intelligence, the organizational culture, the knowledge of Self-concept and etc. At that context the quality education in the human resource management includes an a large content of psychological knowledge from different science aspects. The effectivity of the human resource management is one of the most important factor of the innovation development in the present day economic challenges.*

*KEYWORDS: human resource management, personal psychological knowledge, practical psychological knowledge, organizational culture, professional skills, emotional intelligence, empathy, professional stress, coaching.*

Съвременната икономика се променя в посока икономика на знанието. Концепцията за "икономика на знанието" се появява широко в икономическите дебати в края на XX век. Икономика на знанието е икономика, в която информацията и знанието са основен продукт и ресурс. Според едно от най-разпространените определения за икономика на знанието е, че всяка икономика, в която създаването, разпространяването и практическото приложение на знанията се е превърнало в основна движеща сила за растежа, създаването на благосъстояние и заетост във всички отрасли. Според аналитичната рамка на "икономиката на знанието" се състои от четири опорни позиции: 1) благоприятна икономическа, институционална среда и управление за развитие на предприемачеството; 2) добре развита информационна инфраструктура; 3) създателен и добре обучен човешки потенциал; 4) национална иновационна система способна да реализира продукти с високо съдържание на знание.

Ключово за икономиката на знанието е, че знанието и образованието се разглеждат като продукт – образователни и иновативни интелектуални продукти и услуги. В съвременните условия знанието става все по-реално и измеримо. Развитието на технологиите за съхранение и разпространяване на знание и специализацията на труда ни дават все по-голяма възможност да разграничим знанието като отделен продукт и производствен ресурс. Според икономиката на знанието икономическото развитие винаги се е определяло от промяната в количеството и качеството на знанието. Според Питър Дракър “знанието сега е единственият фактор на производството”.

Съхранението и разпространението на знанието в икономиката става по-лесно и по-евтино с развитието на информационните и комуникационните технологии. Мрежите от хора и организации са от съществено значение за икономиката на знанието. По своята същност информационната система е ресурс в икономиката, свързана и включена с търсенето и създаването на ново полезно знание. Качественото и ефективно функциониране на тези мрежи позволява създаването на т.нар. “общности, базирани на знание”. Те представляват интегрирани групи от хора или организации, които притежават различни “парчета” от знание, чието обединяване създава огромен икономически потенциал. В този контекст на знанието е и познаването на личностнопсихологическия ресурс и неговите, умения и компетенции са едно от тези парчета на знанието. Иновационната система интегрира знанието и респективно психологическото знание, което намира своята конкретика в психологията на управление на човешките ресурси в съвременния бизнес и неговите иновационни аспекти.

Иновационната система е механизъм за разкриване на нови технологии, които имат съществени психологически ingrediente. Институциите оформят стимулите на участниците в икономиката да търсят нови възможности за печалба, да експериментират с нови технологии, да създават ново знание, както и знания за човека. Важен и съществен стълб на икономиката на знанието е образованието и обучението като се изтъква, че знанието изисква “система на образование и обучение, която да създава и усвоява ново знание в това число и ново знание за личностнопсихологическия потенциал на хората. Редица са психологическите аспекти, отнасящи се до успешното и ефективно реализиране на основните стълбове, изведени в рамките на икономиката на знанията. Не може да се отрече приносът на специалистите по организационна психология, организационно поведение, както и социалните психолози за реализирането на ефективното управление на човешкия потенциал в бизнеса. Но съвременното развитие на психологията в нейните приложни аспекти е ориентирана към развитие и използване на личностния човешки потенциал в съвременната икономика. В този смисъл все по-актуално и важно е да се включи един значителен обем от по-конкретни психологически знания за личностния ресурс на хората включен в професионалните умения и профе-

сионализъм на специалистите по управление на човешките ресурси. Така например самото съдържание на различните трудове и проучвания, насочени към управлението на човешките ресурси контекстуално извеждат редица личностнопсихологически феномени. Необходимостта от тяхното изучаване и подготовката на самите специалисти в управлението на човешките ресурси се налага и от съвременните изисквания за професионално и личностово израстване. Тези изисквания са изведени и представляват важен акцент като развитието в кариерата се определя от уменията на личността.

Наред с професионалните или така наречените “твърди” умения на личността, успехът зависи съществено и от социалните и междуличностните или така наречените “меки” или гъвкави умения на личността. Социалните умения са също толкова важни, колкото и професионалните, а в определени ситуации и при определени длъжности и позиции имат доминиращо значение. Оценката на мотивацията, качествата и уменията е важна предпоставка за успех и дава възможност да се определи в кои области личността може да подобрява своите умения и компетентности. Управлението на човешките ресурси изисква не само непрекъснато да се подобряват и усъвършенстват на професионалните и личните умения, но и да се отчитат изискванията на длъжностите и позициите, към които личността се стреми. Уменията и компетентностите от психологическа гледна точка бихме могли да детайлизираме и отделим следните психологически страни, които съдействат за реализирането и развитието на т. нар. “меки” умения, които имат често пъти решаваща роля за професионалното развитие на личността: а) емпатия и емоционална интелигентност; б) мотивация; в) самооценяване и личностно развитие; г) асертивност и увереност в себе си; д) умения за работа в екип и др.

Като основна задача на специалистите по управление на човешките ресурси е използването на тези меки умения за ефективно бизнесразвитие. Особено важно е в тази насока анализирането на актуалните потребности и тези в перспектива по отношение на нови и бъдещи човешки ресурси. Така се детерминират потребностите от човешки потенциал, но определено този потенциал на настоящия етап изисква извеждането на множество и разнообразни личностнопсихологически качества за задоволяването на съвременните бизнес потребности. Конкретно това се реализира в рамките на подбора на персонала, което изисква коректно разгърнати бизнес ориентирани професионални позиции, които включват професионални умения и развит личностнопсихологически потенциал.

При структурирането на изискванията към кандидатите се налага добро професионално познаване на психологически теории и концепции, които дават възможност за систематизирането на психологическите качества с цел по-адекватно формулиране и дефиниране на тези изисквания при подбор на кандидатите. Христоматийно е установено и прието, че основни методи за оценяването на кандидатите са интервюто, тестовите и груповата селекция.

Определено интервюто е най-често използваният метод за оценяването на лицата кандидати. Респективно в този смисъл би било по-перспективно, по-адекватно и ефективно в подбора и оценката на кандидатите да се използват тестове и преди всичко личностови батерии, за които специалистът по управление на човешките ресурси е наложително да бъде подготвен за тяхното прилагане. При анализа на различни умения и компетенции, необходими за реализирането на различни по характер дейности в управлението на човешките ресурси можем да отчетем редица личностнопсихологически такива, както и се наблюдават такива психологически характеристики, свързани със структурирането и формирането на основната работна заплата в различните сектори на икономиката и бизнеса. Самото дефиниране на работната заплата, която по своята същност е трудово възнаграждение за изпълнението на определени трудови задачи, задължения и отговорности, които са присъщи за съответното работно място(длъжност). А при оценката на работното място (длъжността), вече можем да отнесем тук и характеристиките на професионалната позиция и профил на професията предвид сложността на труда, отговорността на труда, тежестта на труда и параметрите на работната среда. Никъде не се отчитат наличието и степента на формираност на личностните умения т. е. определено смятам, че структурата на работната заплата е необходимо да е актуализирана по посока на съставлящите я компоненти предвид непрекъснато променящите се професии, длъжностни характеристики, структурни психологически компоненти, отнасящи се до реализирането на редица професии в бизнеса при непрекъснато променящите се параметри на икономиката и най-вече в контекста на икономиката на знанието. Съвременната бизнес среда, базирана върху икономиката за знанието изисква от своите служители непрекъснато развитие и обогатяване на знанията и уменията. С изискванията на постоянно променящата се бизнес действителност се налага и предполага добре разработени и структурирани длъжностни характеристики. На базата на тях се определят ключовите компетенции за всеки един служител. На редица вече бизнес форуми се изтъква в този контекст, че резултатите от това оценяване могат да бъдат отразени в две посоки: *първо*, отразяват се върху възнаграждението на служителя при положителна оценка, а материалната мотивация е само един от аспектите; *второ*-изработването на план за развитие на компетенциите. Особено ефективно за ефективността на бизнеса в това отношение е създаването на профили на компетентност. При това всяка компетенция да е описана чрез дефиниция и определени измерими критерии и индикатори. Тези компетенции са представени в три клъстера, а именно компетенции, свързани с управлението на хора; компетенции, свързани с управлението на бизнеса и компетенции, свързани със самоуправлението на личността.

Развиването на емоционалната интелигентност е разгърната и представена като личностно качество, способност включваща комплекс от личностни

свойства. Емоционалната интелигентност, която има своето комплексно съдържание детерминира качеството и ефективността на комуникативността и е съществена страна на способността на човека, като индивидуално качество и личностна опитност. В този дух бихме могли да разгледаме емоционалната интелигентност като съществена съставна част, елемент и предпоставка за професионализъм и професионално развитие на личността. Следователно можем да изтъкнем, че теза два процеса, разледани в психологически и още по-конкретно в личностнопсихологически план вървят ръка за ръка и включват разбирането на личната ни емоционална същност. Така например изучаването на емоцията на работното място е представено в две направления: а) социологическата перспектива посредством управлението на емоциите и б) психологическата перспектива посредством емоционалната интелигентност. В рамките на социологическия подход емоцията е компонент от общуването и за да може емоцията да внуши дадено послание, трябва да е кодирано от източника и декодирано от получателя. Организационния контекст има най-силно влияние върху чувствата отразени в началото на емоционалната транзакция. По тази причина Rafaeli и Sutton излизат с виждането, че работата по емоциите може да допринесе за незабавни, допълнителни и дори редица придобивки или загуби за екипа, групата, организацията. Тази емоционална заразителност е способността за притежаването на потенциал за развитие на другите в емоционален план.

Rice разглежда ролята на емоционалната интелигентност и нейното въздействие при екипното представяне в работата. Проучванията са на едно начално ниво на изследвания в тази насока. Най-различни перспективи се появяват в много области на науката. Разликите в начина, по който се описва емоционалната интелигентност, се обсъждат в по-широк и в по-тесен план.

Callahan и McCollum, Short и Yorks, и Turnball изследват емоционалната работа в рамките на развитието на човешките ресурси. Callahan и McCollum предлагат схема за концептуализиране на емоционалното поведение в организационен контекст. Те препоръчват модел за разглеждане на изучаването на емоциите в организацията. Именно тези перспективи осигуряват приложимостта в областта на развитието на човешките ресурси. Short и Yorks анализират обучението като емоционална насоченост и перспектива, а Turnball разглежда ролята на емоциите в програмите за корпоративна промяна. Психологическият подход акцентира върху модела на способностите при емоционалната интелигентност, както е детерминиран от Mayer и Salovey се отличава с това, че емоционалната интелигентност и нейните връзки с различни форми на експертни умения предлагат приложимост на тази конструкция за развитието на човешките ресурси. Повечето изследвания акцентират върху ползите от емоционалната интелигентност като ключова база за успеха на организацията. Abraham разглежда ролята на емоционалната интелигентност и нейното въздействие върху контрола на работното място. Авторът предполага, че този

контрол може да засегне последиците от емоционалната интелигентност чрез способността на емоционално интелигентните индивиди да се представят успешно и да свързват проблемите с вътрешния си емоционален опит. Авторът констатира, че емоционалната интелигентност е в значителна степен свързана с привързаността към организацията и че тя предполага широк диапазон в проявите на удовлетвореност от работата.

Sosik и Megerian изучават отношенията между аспектите на емоционалната интелигентност и поведението на трансформационното лидерство. Те установяват, че корелациите между предсказващите лидерство фактори на емоционалната интелигентност и лидерското поведение се различават на базата на категоризациите на самосъзнанието. Мениджърите, които проявяват по-високи нива на самосъзнание, притежават повече аспекти на емоционалната интелигентност и са определени като по-ефективни и от висшестоящите и от подчинените си, отколкото тези мениджъри, които не познават толкова добре себе си. Mayer, Salovey и Caruso се опитват да разгледат ролята на емоционалната интелигентност в контекста на ефективността на лидерството. Те твърдят, че една от целите на ефективното лидерство е "да създаде и усъвършенства индивидуалните и групови отношения".

Някои учени в областта на мениджмънта изучават ролята на емоционалната интелигентност като споделят виждането, че "работата на организацията може да се подобри, когато се повиши емоционалната интелигентност на човека". (Carson, Carson & Birkenmeier). Langley извежда като аргумент важността при прилагане на емоционалната интелигентност като форма за оценка на компетенциите на различни нива на управлението и за осигуряване на база за развитие на управлението. Jordan неотдавна прави преглед на конструкта на емоционалната интелигентност, основаващ се на приноса му за мениджмънта в организацията. Този автор също разглежда рамката на емоционалната интелигентност в работите на Mayer, Salovey като най-подходяща за оценяване на връзката между емоционалната интелигентност и когнитивното взаимодействие, и появяващите се в резултат приноси за развитието на организацията.

Graves оценява отношението между емоционалната интелигентност и познавателната способност и способността да прогнозира изпълнението в дейностите на работното място. Използвайки рамката на Mayer и Salovey, Graves открива, че диагностичните техники на емоционалната интелигентност не се препокриват с когнитивните измервания и той изтъква, че емоционалната интелигентност и когнитивната способност играят еднакво важна роля при обяснение на разликите в способността на хората да: а/ влияят върху нея; б/ да демонстрират "междучелностна компетентност". Той потвърждава тезата, че емоционалната интелигентност е фактор, който обещава добавена стойност в процеса на подбор за дадена организация. Graves обобщава, че ако по-нататъшните резултати покажат, че емоционалната интелигентност може да се развива и да прогнозира изявата в работата, то изводите за влия-



нието и при подбора на персонал, развитие на служителите и атестацията за работата им, биха могли да бъдат зашеметяващи. Всичко това са области на изследователски интерес в областта на развитие на човешките ресурси.

Емпатията може и трябва да се проявява на различни нива. Емпатията е важна част от помагането на другите да учат и следователно тя е съществен елемент на наставленията и менторството. Освен това, тя е най-важното средство за сплотяването на индивидите при трудни обстоятелства и при задържането на добрите специалисти. Липсата на емпатия е една от най-широко разпространените причини за стрес.

Емпатията е съществено важна за развиването на емоционалната интелигентност, която дава възможност за осъзнаване на това кои сме ние, както и способността да управлявате емоциите и поведението си. Емпатията функционира чрез емоционалното съзнание. От всички компоненти на емоционалната интелигентност емпатията най-лесно се идентифицира. За един индивид това означава да възприема емоциите на другите като свои собствени, но и означава внимателно обмисляне на чувствата на другите и емоционалните им състояния.

Определено смятам, че в дейностите, насочени и включени в оценяването на персонала би придобило по-голяма цялостност и пълнота по отношение на оценката с включването на редица психологически характеристики и феномени в контекста на индивидуализирани и диференцирани оценки в системата за оценяване. В този смисъл това ще намери своето отражение и въздействие, както и конкретизиране в заплащането на труда. Така в разработването на различни варианти в системата на заплащането тя би могла да придобие по-разгърнат, аргументиран личностнонасочен характер на тази основа. В този контекст съществен е приносът на специалиста по управление на човешките ресурси в посока усъвършенстване на междуличностните отношения в различните типове организации. Това от своя страна изисква по-задълбочени познания в области на психологията като общуване, емоции, психология на личността и др.

С особена актуалност е изискването за професионален капацитет за подпомагане и консултиране на заетите в различни сектори на икономиката. Особено това се налага в съвременните условия, които не са еднозначни по отношение на бизнес средата. Тези професионални психологически знания са особено значими и за разработването на програми, които засягат психологическото здраве на служителите, формите на превенция и психопрофилактика на здравето за повишаване на качеството на живот на тези служители.

Съществен фактор за развитието на бизнесорганизацията е нейната организационна култура. Познаването на организационната култура е задължително условие и предпоставка за изграждането на ефективна, работеща система за управление на човешките ресурси в дадена организация. Организационната култура се използва за обяснение на спецификата на процесите в орга-



низацията. Тя оказва съществено влияние върху целите, нагласите, желанията, мотивацията и ценностите на работещите в организацията; създава чувство за общност, единство и идентичност на служителите. Успешната диагностика на организационната култура и управлението ѝ става все по-съществен проблем, поради все по-често случващите се организационни промени. Познаването на различните типове организационна култура ще дадат възможност за реализирането на един по-личностноориентиран подход при управлението на фирмените организации, при които стилът на ръководство да е съобразен с индивидуалните потребности, ценности и нагласи на служителите като хармонизират с целите и основните политики за ефективно развитие и функциониране на фирмените структури.

С особена актуалност е изискването за познаване на психодиагностичните знания и умения, което е дефинирано в дейностите, реализирани от отделите по управление на човешките ресурси, а именно "тестването при подбор на кадри". Изрично се изтъква, че "дейностите, които се извършват съвместно с други отдели на организацията са: интервюиране, програми за мотивиране и производителност, обучение и развитие, планиране на кариерата, процедури по жалби и наказания, оценяване на персонала". (с. 56, Шопов Д., Атанасова М.)

Определено смятам, че всички тези дейности, както и управлението на човешките ресурси имат един и същи обект и това е човекът и неговия личностен и професионален потенциал. Именно това налага обединяването на изследователски и образователни усилия за тяхното по-широко интегриране и развитие с цел ефективна бизнес среда и развитие. Тази теза можем да подкрепим и с редица изследвания, които показват, че водещи професионални умения за специалистите по управление на човешките ресурси са: комуникативни, междуличностни, умения за слушане, организационни умения, управленчески умения.

Все по-актуално е организирането и систематизирането на програми, които се отнасят до създаване на здравословни психологически условия, които да преодоляват психологическия дискомфорт, стреса, рисковите психологически и социални условия и такива условия, които могат да се окажат стресогенен фактор за психологическото здраве и състояние на служителите. Така все по-актуален е въпросът за изучаването и преодоляването на т. нар. професионален стрес. Познаването на неговите характеристики, особености ще даде възможност на специалистите по управление на човешките ресурси неговото по-задълбочено изучаване и припознаване, както и структурирането на програми по превенция и профилактика на стреса, тревожността и др. проблемни психични състояния на работното място в бизнес средата.

Особено необходимо е извеждането на редица психологически елементи по оценяването на персонала като се даде възможност тази оценка да е придружена с паралелна самооценка от страна на оценяваните. Това би

имало особено значение и принос в успешното управление на човешките ресурси, ако се прилагат и използват редица програми и тренинги, които развиват рефлексивните способности и умения за самооценяване в личностнопсихологически план.

По отношение на обучението и развитието на персонала освен реализирането му по посока на разгръщане на професионализъм и професионална квалификация от особена важност за развитието на бизнеса в неговите съвременни, променящи се измерения са нужни и психологически форми на обучение като такива, които развиват личностнопсихологическите компетенции и способности не само на специалистите от управление на човешките ресурси, но и на мениджърите в различни отрасли на бизнеса. Бързо и динамично променящата се бизнес среда изисква и такава гъвкавост по отношение на човешкия потенциал. Това е свързано с промени и изменения по посока на съдържание на длъжностни характеристики и професионални профили, както и появата на нови такива. А това налага по-задълбочени, конкретни и психологически ориентирани знания. Голяма част от мениджърските подходи от близкото минало вече не работят ефективно вследствие на динамичните промени в бизнеса. Това изправя съвременните мениджъри пред необходимостта непрекъснато да развиват своите умения. Правилото за мениджъра в наши дни е: "Ако не напредваш постоянно, непрекъснато ще изоставаш." Една от задачите на специалистите по управление на човешките ресурси е организиране на обучения и тренинги за развитие на мениджърски умения като особено ефективен път за развитие на мениджърите е коучингът. Това учение възниква върху корените на психологията, мениджмънта, философията, логиката и жизнения опит. Основната задача на коучинга е, не да се научи някой на нещо, а да стимулира самообучението, така че в процеса на дейността си човек да бъде способен сам да открие и получи необходимите знания. Коучингът – това е саморазвитие. Коучингът е индивидуален подход, чрез който всеки може да открие вътрешния си потенциал и да се справи с предизвикателствата в живота си. При този метод водещият коучинга (коуч) работи индивидуално с мениджъра. Във всеки процес на коучинг емпатията е съществен елемент доколкото използва силата на чистото присъствие като подкрепа за клиента по пътя на изясняване и избор на личните цели и ценности. Така той концентрира цялата си енергия в работата с него. Важна особеност на коучинга е, че водещият не предлага готови решения и подходи, а помага на мениджъра сам да достига до тях, което изисква от отделите по управление на човешките ресурси добри познания в областите като самосъзнание, компоненти на самосъзнанието и развитие на самосъзнателните личностни способности. Коучингът винаги е фокусиран върху това, което иска да постигне мениджърът. Коучинг сесиите са за всеки, който иска да промени живота си, да го направи по-пълноценен като неговите цели са ориентирани към: коучинг за високи постижения на индивидуално ниво; ба-

ланс между професионалния и личния живот; самоувереност – намиране на вътрешните ресурси и потенциал и разгръщането им в средата-професионална и лична; удовлетвореност – коучинг за развитие на кариерата и личността; пълноценност – да живееш тук и сега; развитие на индивидуалния прогрес чрез усъвършенстване на ключовите компетенциите и разкриване на пълния потенциала и умения на личността, развитие и обогатяване на ценностната система – създаване на ценности на личността и екипа, които са синхронизирани с индивидуалната ценностна система. Резултатите от процеса на създаване и разгръщане на ценностите на екипа води до по-голяма привързаност към организацията, до интеграция в екипа и подобрена комуникация на най-дълбоко ниво между членовете на организацията.

Настоящият доклад е един опит за извеждане на основни акценти и да постави във фокус съществени страни в управлението на човешките ресурси, които имат сериозен междудисциплинарен и интердисциплинарен характер и съдържание, в това число и редица психологически феномени. Спецификата на работата при управлението на човешките ресурси предполага наличието на познания и компетенции от личностнопсихологически характер. Това е свързано с някои психологически аспекти по отношение на познаването и развитието на т. нар. “меки умения и компетенции”. Тези проблеми имат своето устойчиво решение, както и тяхното систематично извеждане и решение в професионалната подготовка на специалистите по управление на човешките ресурси. Тази по-задълбочена междудисциплинарна и интердисциплинарна подготовка би могла да се реализира в рамките на различни професионално-образователни квалификации във висшето образование. В този смисъл системността в подготовката би могла да се задълбочи по посока на по-конкретно ориентирани специализации в рамките на нуждите на бизнеснаправленията в икономиката. Това в значителна степен ще допринесе за по-ефективното управление на човешките ресурси в съответните професионални направления и сектори на бизнеса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Наръчник по управление на човешките ресурси. И К “Труд и право”, София, 2002.
2. Шопов Д., Атанасова М., Управление на човешките ресурси. С. Тракия-М.
3. Carrell, Elbert N., Hatfield R., Human Resource Management, Prentice Hall, N. Y., 1995.
5. Cooper R. K., 1997. Applying Emotional Intelligence at work place. Training & Development, 51 (12), 31-39.
6. Feldman R. Adjustment, applying psychology in a complex world. USA, 1989.
7. Lisa Weinberger, 2002. Emotional Intelligence: theory and practice. Sage Publication. Vol. 1.

# КОНТРОЛ В РАЗВИТИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ

доц. д-р Евгений Стоянов

Колеж по икономика и администрация, Пловдив

## CONTROL IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL MODELS

Evgeniy Stojanov

*ABSTRACT: The economic reality creates conditions for a high dynamics in the development and elaboration of the contemporary organizations. In the business world are confirmed two main types of corporate structures – small multi-profile organizations and enormous holdings. The success and effectiveness of this planned and logically grounded process for organizational changes and reorganizations is connected with the development of a specific control. In the structure of control we find eclectic characteristics of many and different by contents and shapes control types and forms.*

*KEYWORDS: process, control-information system ERP, technology, TPS Process, Balanced Scorecard, TQM, Performance Management, Competence Management.*

Цел на настоящото изложение е да се анализират съвременните модели на организационно съществуване, като се свържат с релевантни технологии за оптимизиране, а самият процес на трансформация се превърне в контролиран и целесъобразен акт.

Задачите, които предполагат целевата реализация са насочени в два аспекта – от една страна да се проследи генезиса на идеите за развитие на типовете организации, а от друга да се потърсят алтернативи и в този контекст технологията на организационно усавършенстване да се консолидира с ефективни контролни модели.

Крайт на всяка икономическа криза се отбелязва с бурното развитие на идеи, приложими както в стопанския, така и в политическия живот. Промениите в гео-политическата карта на света провокират и обособяването на нови икономически зони със съответните нови центрове и пазари. Нормално и закономерно е в следкризисен период пазарната обстановка да бъде променена и дезорганизираната пазарна структура да регистрира огромен дисбаланс между търсене и предлагане. Именно според промените в съотношението на тези два основни процеса в световното икономическо развитие от 1945-та до наши дни могат да се посочат два периода.

Първият 1945 – 1980, (1945 – 1992) се характеризира с огромен пазарен дефицит. Цените в разглеждания период се прикрепят към себестойността на продукцията и тази норма на печалба, която гарантира умерен ръст, изхождайки от потребностите за развитие.

Вторият период започва на Американския и Западноевропейския пазар през 1980-та (1992). Установен е прелом в съотношението търсене-предлагане. За много отрасли и икономически структури този процес на промяна настъпва на различни етапи от тяхното развитие поради специфика на конюнктурата и появяващата се пазарна конкуренция. Променя се механизма за формиране на цените изключително според пазарните условия в т.ч. ниво на печалба и снижена себестойност.

За източноевропейския пазар началото и на първия и на втория период е отбелязано в скобите, като регистрираните времеви отклонения може да бъдат обяснени със забавящия ефект, произхождащ от политико-идеологическите различия. За втория период на този пазар може още да се добави, че икономическите реформи (по-точно революция) се обяснява с радикалните промени в пазарния механизъм – от териториално-ограничен пазар в конкурентен пазар, като конкуренцията не е между партньори, а в глобален план на база съотношение цена/качество.

Анализът върху динамиката на световното икономическо развитие откроява практическата реализация на теоретично обосновани тенденции, потвърждаващи висока активност в разместването на социално-икономическите пластове по отношение на пазари, организационно усъвършенстване, реален мениджмънт и ефективен контрол.

Критичният преглед на процеса по развитието и усъвършенстването на социално-икономическите отношения от средата на XX-ти век до наши дни диференцира някои важни тенденции:

Първо: Организационната активност се насочва към непрекъснато подобряване на връзките с потребителите;

Второ: Продължителността на жизнения цикъл на продуктите се съкращава многократно в сравнение с предшестващите десетилетия;

Трето: Повишава се качеството на продукцията и се намалява себестойността;

Четвърто: Планирането и реализацията на готовата продукция са израз на идеологията за пълно удовлетворяване на потребителското търсене.

Освен споменатите характеристики отличителна черта на съвременната икономика са интензивните процеси на интеграция на участниците на пазара. Преструктурирането на компаниите, вълните от сливания и поглъщания, срастването на промишления и финансовия капитал, концентрацията, специализацията, диверсификацията, кооперирането и интернационализацията са резултат от тези процеси.

Вследствие на развитие и задълбочаване на регистрираните характеристики и тенденции на социално-икономическата среда се наблюдават две линии на организационни трансформации. Първата е ангажирана с непрекъснато растящия брой на корпорациите; обединенията, холдингите, конгломератите, консорциумите, финансово-промишлените групи и стратегическите алианси. Втората се проявява особено през последното десетилетие и се характеризира с рязкото увеличаване на броя малки структури с широкопрофилен характер, като специалистите считат, че може би тази тенденция се обосновава и задълбочава от финансово-икономическата криза.

Като изходна точка за първата линия на организационно развитие (окупняване) и най-характерен пример може да се възприеме фразата, популярна в България и в преобладаващата част от източна Европа, че създаването на универсално интегрирана структура от холдингов тип се осъществява за да консолидира синергията и диверсификацията с цел развитие на маркетинговите стратегии на стоковите и финансовите пазари. Анализът доказва, че създаването на по-големи структури не винаги дават като резултат нов холдинг и още по-рядко се открива синергически ефект. В повечето случаи обикновено няколко организации обединяват усилията си като координират своите дейности в производство на определени продукти.

Въпреки споменатата изходна точка, като ядро на цялата концепция е тълкуването на термина "холдинг"<sup>1</sup>. Въпреки, че етимологията на понятието е уточнена в различните условия за развитие на бизнеса, напълно очаквано то придобива различно съдържание.

Британското законодателство възприема като холдингова компания, тази, която контролира дейността на дъщерните си компании посредством:

- а) мнозинство гласове в органа, вземащ решения;
- б) назначава по-голяма част от членовете на съвета на директорите;
- в) притежава договор, съобразно който холдинговата компания има с

право на вот върху решения на събранията на акционерите дори при липса на контролен пакет.

В сега действащото българско законодателство за холдинг (ТЗ, чл. 277) определени характеристики са целенасочено променени. Тази тенденция, намираща израз в извършените корекции (съотношения при разпределение на контролни правомощия и др.) е релевантна на настоящата икономическа действителност.

Най-общо обединявайки се в холдинги, доброволно или по пътя на агресивни финансово-спекулативни акции от страна на други организации, всички участници в този процес преследват конкретни цели като укрепване на пазарните позиции или извличане на икономически изгоди. Създаването на структури от холдингов тип е свързано с решаването на следните задачи:

---

<sup>1</sup> Буквалният превод на термина от английски е държа.

- а) създаване на технологично свързани производствени общности;
- б) диверсификация на бизнеса;
- в) оптимизация на управленските структури и възможности;
- г) организиране на собствена логистика;
- д) обособяване и разширяване на лицензирани видове дейност;
- е) минимизиране на риска и повишаване на устойчивостта на бизнеса и др.

В зависимост от спецификата на дейност и способите за решаване на конкретни задачи организационното изграждане на холдинги може да бъде различно, като позволява да се дефинират няколко разновидности. Групирането на холдингови структури се организира съобразно определени класификационни признаци.

Ако в качеството на отличителен признак припознаем способа за установяване на контрол на водещата организация над дъщерните разграничаваме два типа – имуществен и договорен.

В зависимост от това, с какви функции и дейности е ангажирана водещата организация различаваме съответно чист и смесен тип.

Разглеждайки организациите, влизащи в структурата на холдинга от гледна точка на производствените взаимоотношения обособяваме интегрирани и конгломеративни.

Съобразно степента на взаимно влияние също се типизират класически и комбиниран.

В българската практика ограничения брой свръхструктури от холдингов тип са в повечето случаи резултат на обединяването на кръг от организации в центъра на които застава банкова институция или крупна промишлена организация. Това окрупняване на бизнеса донякъде ограничи износа на активи в офшорните зони. Макар, офшорките да създават условия за данъчни облекчения и гарантирана дискретност, предопределят липса на прозрачност и оказват негативно влияние върху котировките на цели емисии.

Известно е, че проектирането на организационния дизайн е един строго индивидуален акт. Освен функционалната обосновка в него намират отражение множество идеи, въплътени в стратегии, съответстващи на икономическата действителност и ситуация. Поради постоянно нарастващото напрежение в света на бизнеса и парите за утвърдена дизайнерска конфигурация в чист вид е трудно и несериозно да се говори. По-скоро този продукт се възприема като жива плът на създадената свръхструктура, притежаваща достатъчна приспособимост, възприемана като компенсаторен механизъм за оцеляване, утвърждаване и осавършенстване.

Вторият аспект на организационни трансформации е свързан с появата на организации от нов тип, специфични по отношение на структурната си функционалност. Тези особени форми на организационно съществуване обединяват характеристиките на малкото предприятие и широкопрофилните компании. Появата им отразява сложността и противоречивостта на икономи-



ческата ситуация. Самите те носят отпечатък на нестабилност, но временно демонстрират впечатляващи успехи.

Така наречените малки широкопрофилни предприятия са производствени формирования, профилната дейност на които е съсредоточена в малкия бизнес. Причисляването им към този сектор е обосновано от следните признаци: притежава ограничена численост на персонала (до 100 човека), ползват по-често локални ресурси, изявяват се на регионално ниво и самата матерна организация съществува под формата на малко предприятие.

Наред с тези особености съществува и специфика, поради която звучи малко странно тяхното наименование. Причината за това е, че те притежават обикновено голяма номенклатура от изделия и услуги и във връзка с това като следствие системата им за управление и контрол е много по-сложна от типичната за малки производствени единици.

Съпоставяйки ги пък с големите корпоративни структури се откриват сходства по това, че матерната организация притежава дялове в обособените подразделения с различен предмет на дейност, т.е. припознават се основни характеристики на холдинговите структури. И все пак съществуват и разлики като:

а) размери – числеността на всички подконтролни структури взети заедно не надвишава 100 човека;

б) организационно-правовата форма на регистрация и съществуване: обикновено е ООД или ЕООД, а не открито акционерно дружество;

в) управленската система – притежава по-висока сложност от обикновената за корпоративни структури и обикновено липсва бюрокрация.

г) самата организационна структура притежава черти на адхократичност.

По въпроса със структурните особености на малките широкопрофилни организации могат да се споменат няколко. На първо място в голяма част от случаите те не възникват на като следствие на маркетингови изследвания и предварително създаден план, а поради възникване на нови идеи. На второ място сериозни анализи на икономическа ефективност рядко се провеждат и това е в случаи, когато се привличат чужди инвестиции. На трето място, поради хроничен дефицит на финансови средства се прибегва до съвместяване на няколко дейности на едно място, т.е. рядко се извършват разходи за администриране и твърде рядко дори водещи дейности получават юридическа и финансова самостоятелност. И на четвърто място, поради това, че ресурсите са ограничени, дейностите не са високо специализирани и се обхваща широк спектър от дейности тези организации са фокусирани върху потребителите със средни доходи и именно това обяснява и предходните три особености.

Анализирайки конструктивната индивидуалност и спецификата на организационното поведение на тези малки по мащаб организации се създава основание да се твърди, че целият им мениджмънт притежава хаотичен характер. Очевадните проблеми предопределят следните управленски задачи:

1. Оптимизиране на достъпа и ползването на информация за анализ.



2. Дефиниране на дублиращи се управленски функции.
3. Въвеждане на методика за оценка на ефективността по направления.
4. Балансиране на центробежните сили в самата организация.
5. Изграждане на система от ценности (корпоративна култура).

Осъзнавайки високите обороти в динамиката на икономическата действителност и напрежението на икономическата ситуация е напълно естествено да се очакват релевантни промени в структурно и поведенческо отношение от страна на съвременните организации, независимо от формата и мащаба на съществуване. Поради това, че диапазонът на промени е достатъчно голям и процесите са твърде мащабни като възможна форма на контрол може да се възприеме управленския контрол.

Мотив за това решение е от една страна становище за управленския контрол, че това е организационна система за търсене и натрупване на информация, за отчетност и обратна връзка, създадена да констатира, че организацията се адаптира към промените в средата, че работното поведение на кадрите се измерва по критерии, свързани с определени подцели, така че разликата между тях да може да бъде отстранена или коригирана. От друга страна, че този контрол консолидира в максимална степен периметъра от възможности на всички познати контролни видове от операционен до стратегически, като обхваща и компенсира включително и малките територии, спорни или незаети от тях.

Процесът по организационно оптимизиране, т.е. по въвеждане на адекватни на икономическите условия трансформации е твърде индивидуален и специфичен. Самата идея за неговото осъществяване предопределя целесъобразна многоплановост, разглеждана на ниво операции и процеси, организация на човешкия капитал, развитие и стратегия. Системният подход към тази идея дава възможност усавършенстването на отделни й структурни елементи на предизвика определен ефект и в останалите от системата, като в крайна сметка всичкото това рефлектира в желаното организационно оптимизиране, или контролирано преобразяване на самата организация.

Към първото ниво (операции и процеси) практиката доказва, че се подхожда посредством преосмисляне на набора от процесни технологии. Правилното подреждане на този конструктор от детайли предполага създаване на предпоставки за успех. Изходната точка за това ниво е състоянието на бизнес-процесите. Под бизнес-процес се разбира съвкупността от различни видове дейности, при които на входа се използва един или повече ресурси, а в резултат на изхода се създава продукт, притежаващ ценност за потребителя. Въвеждането в организацията на система от бизнес-процеси, а също и прилагането на управлението на процеси могат да бъдат тълкуване като практическо приложение на процесния подход. Преимущество на този подход се състои в непрекъснатата възможност да се управлява и взаимодействието между отделните процеси. В тази връзка на базата на този подход е изгра-

ден инструментариум за процесно управление и контрол. На концептуалната основа на реинженеринга се извършва преосмислянето на бизнес-процесите в посока на:

1) подобряване на бизнес процесите. Възприема се като радикална форма на оптимизиране на бизнес-процесите.

2) употреба на корпоративни информационни системи, прилагани за автоматизиране на логиката при провеждане на бизнес-процеси.

3) приложение на контролинговата концепция като схващане за интегрираното осъществяване на процесите по планиране и контрол. Тя притежава водеща ролята на концепцията за институционалното осигуряване на своевременната и аналитично осигурена обратна връзка в процеса на целевото адаптивно управление.

4) ползване на CALS-технологии за технологично информационно поддържане и контрол на жизнения цикъл на продукта.

5) въвеждане на критерии и стандарти за качество.

6) приложение на контролно-информационни периферии от типа ERP създава нови и значително по-добри информационни предпоставки за едновременно осъществяване на оперативно-тактическия контрол (преди всичко бюджетен контрол) и контролът върху изпълнението на операциите. Формират се информационни и аналитични предпоставки за преодоляване на известното "откъсване" на висшия мениджмънт от проследяването в детайли на цялостното състояние на предприятието.

Съществено за това ниво на преустройство е, че се осъществява под наблюдението на нарочно създаден екип и стартира с преосмисляне на съдържанието на работещите бизнес-процеси. Това изискване важи за всички, започнали организационно обновяване, без значение на мащаб или предмет на дейност. Обяснението е просто – информационните системи и приложението на контролинговия инструментариум се базират на реалните бизнес-процеси. Тяхната неадекватност, възприемана като максимална амортизация провокират огромно количество грешки в перифериите, обезпечаващи работата по автоматизация и компютърно обслужване, т.е. свежда ефективността почти до минимални нива. Практиката доказва, че на този първоначален етап на организационна трансформация достатъчна ефективност има най-вече контролът на изпълнението, тълкуван като специфичен израз на механичната бюрокрация (вкл. и за малките широкопрофилни структури).

По повод на организацията на човешкия капитал концепциите, които не гарантират пълен успех, но предполагат повишаване на организационната ефективност са тези, свързани с учещата се организация и корпоративната култура. Но преди това трябва да се има в предвид, че в икономическата литература съществуват две понятия – човешки ресурси и човешки капитал. Макар и това да са етимологично и съдържателно различни понятия тяхното единство и приемственост се базират на общия творчески процес, който

съпътства и организационния производствен процес, а именно създаването на човешки капитал на базата на усъвършенстването и развитието на човешките ресурси, възприемани като персонал и участващи в организационната дейност, по повод на реализирането на организационната стратегия, намерил израз в концепцията за “учещата организация”.

Практически концепцията се осъществява чрез комуникационен процес – споделяне на интелектуални модели, в които участва всяка заинтересована част от персонала. Използват се натрупаните знания и полезен опит на персонала за изработване и оценка на множество хипотези относно измеренията, факторите и показателите за успеха на компанията и нейните подразделения. Широкото обсъждане цели постигането на консенсус по окончателните параметри на разглежданите проблеми и реализиране на обратно влияние върху индивидуалните интелектуални модели. По този начин процесът на своеобразно самообучение се утвърждава и възприема с убеденост като план за действие и алтернатива за самоусъвършенстване, където ключова роля се отнежда на корпоративната култура.

В последните години се възприема, че организационната култура е система (не задължително формализирана) от общоприети и проверени от и в организацията (не винаги съзнателно) културно-етични, морални и други постулати по отношения на цели, дейност, вътрешноорганизационни взаимоотношения и взаимодействия с обкръжение (клиенти, партньори, конкуренти и други социално заявени представители на обществено значими среди).

Системата от споменатите постулати намира своето отражение в заложен спонтанно или осъзнато култивирани и обявени за организации и техните членове ценности и убеждения, норми, принципи, правила, процедури, стандарти, а също и обичаи, традиции, ритуали и други. Организационната култура е многофакторна субстанция и затова тя винаги е строго индивидуална, а значи и по правило се явява един от факторите, които предават на всяка организация уникален характер. Тази същностна характеристика провокира и въвеждането на творчество при определянето на контролни форми и видове.

Напредвайки в процеса на организационно оптимизиране, достигайки до нивото на стратегиите е нормално да се направят някои доуточнения. Анализирайки разнообразни форми на организационно съществуване на този етап не може да се говори за определен универсален тип успешна организация. Непрестанните промени на икономическата среда провокират оцеляването на мутиращи идейни ядра и патологични отклонения на организационно съществуване. Те преминават през процеси на централизация, сливания и децентрализация, а също и постоянно реструктуриране на управленските системи в следствие на нормативно-законови неуредици, включително и трансформации на собственост. В този ред на мисли все по-често се задават въпроси като: Кога в определена организация ще настъпи криза?; или – При какви условия ще възникне и как ще протече? От гледна точка на конкретното организаци-

онно развитие отговорите на тези въпроси лежат в плоскостта на парадигмите на общото, закономерно организационно развитие.

При всеки конкретен казус и във всеки бранш, при добър мениджмънт и реален контрол е възможно да се индикират достатъчно количество признаци за доближаване на кризисен момент или период. По обратен ред всеки един аспект от жизненоважните за организацията като: управленски процеси, технологии, структура, персонал или организационна култура може да бъде засегнат първи. При положение, че се говори за организацията като едно единно цяло се обезмаслява диагностицирането на най-засегната зона, а общо се откроява дисбаланс на организационната активност и ефективност.

За постигане на заложената цел важно условие е това да се прави в организация на етап от нейното развитие, когато се работи по внедряване на модел за управление и контрол, какъвто е Балансираната карта за оценка. Успешното внедряване на система за управленски контрол от този тип е тясно свързано с анализа върху сценарий за евентуални изменения. Тази тенденция има възможност да се задълбочава и поради факта, че разработването на БКО обикновено върви успоредно и с други образци на системите за управленски контрол като бюджети, ERP системи и др. Може би в края е добре да се коментират и теоретичните предпоставки, които осигуряват максимално добра интелектуална среда за развитието на процеса по внедряване, респективно по осъществяване на организационна промяна.

Моделът Балансирана карта за оценка е консолидиран образ на редица разработки като Теория на заинтересованите страни, Теория за максимизация на стойността, Моделите за всеобщото управление на качеството, Моделите за управление на резултативността, разработките за управление на компетентността и др.. Процесът на моделна еkleктика се провежда успоредно със системния процес на непрекъснато и последователно усъвършенстване, развитие и обучение (обособен като TPS Process, резистентен към концепцията на самообучаващата се организация), както на индивидуално, така и на организационно равнище, при което човешкото познание, във всичките му форми и разновидности на превъплъщение, е единствената реална и вярна отправна точка.

В понятието “балансирана карта” е заложена не само специфичната структура за самата “карта”, но и процеса на нейната употреба. Така концепцията за балансирана карта е елемент от добре развита система за контрол, фокусиран в стратегическа перспектива и отговор на критиката, насочена към традиционния управленски контрол. Тук прозира връзката на оригиналните предположения на Каплан и Нортън за контрол на балансираната карта с други подобни предположения и с идеята за интелектуалния капитал на една компания. При наличието на балансирана карта финансовата отговорност и финансовия контрол са заменени от по-богатата картина на реалността. Не, че паричните критерии са станали по-маловажни, но и в тази връзка е необходимо да се

формира разумен и конкретен баланс при нужния преход от финансов към стратегически контрол върху дейността на разглежданата организация.

Картата често провокира дискусии и дебати, които без нея може би не биха се провели, но стават важни и съществени поради нейната употреба. Така един пасивно и пост фактум, изготвен писмен документ формално погледнато е карта, но има и нещо повече. Идеята далеч надхвърля просто създаване на система за оценяване на работата. Макар да съществуват много мнения за картата, твърде често в това понятие се залага и друго съдържание. От практиката е установено, че картите имат различни приложения в диапазона от управление на бюджетите до управление върху стратегиите. Те всички имат една обща черта: появата им в последните години е подготвена и предизвикана от необходимостта да се измерва и контролира както ефективността на дейността на разглежданите организации, така и далеч по-сложни процеси, като реализирането на стратегии, контролът върху тях и може би тенденцията на организационно оптимизиране. Именно динамиката на баланса между отношение и състояние поставя на дневен ред разрешаването на дилемата: документ или процес е явлението БКО. Еднакво важно е картата да бъде оформена като документ за постигнати и очаквани резултати. Тогава тя е алтернативен начин да се онагледят както организационния бизнес плана, така и процеса на ефективно организационно оптимизиране.

Споделеното до тук създава условия да се формира следното заключение: Контролът върху моделите за оптимизиране на организационното развитие е активна форма за консолидиране на вътрешно организационните идеи за усавършенстване и социалната нужда от развитие на обществено значимите обекти като предприятия и компании. Този процес е концентриран израз на релевантна активност и в посоката на организационното мислене и поведение и в посоката на репродуктивно развитие на концепцията за управленски контрол и реализиращи го системи.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Стоянов Евг., 2009, Системи за управленски контрол, Либра скорп, Б., 69.
2. Jensen M., 2001, Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function, *Journal of ACF*, 81-112.
3. Стоянов Евг., 2010, Финансов контрол, Либра скорп, Б., 83.
4. Търговски закон, с последни изменение (чл. 277, 278).
5. Mintzberg H, 2004, *Structure in Fives*, McGill University, 77.
6. Стоянов Евг., 2010, Алтернативи в моделното консолидиране при изграждане на единна организационна система за управленски контрол, сп. "Икономически алтернативи", (2), 96-106.
7. Horvat & Partners, 2005, *Balanced scorecard umsetzen*, SPV, Stuttgart, 201-202.

# ПЛАНИРАНЕ НА ЛИЧНИЯ ТРУД НА РЪКОВОДИТЕЛЯ

**Илка Зафирова**

*Международно висше бизнес училище, Ботевград*

## PLANNING MANAGERS' WORK

**Ika Zafirova**

*ABSTRACT: The emphasis is on managers' planning and organizing their work and time, as well as on the problems and benefits of planning activities. An analysis is made of the various approaches, methods of prioritizing and tools of planning. The report also deals with some possible recommendations for improving managers' work.*

*KEYWORDS: managers, planning activities, benefits, prioritizing, methods, tools*

Постигането на резултати в професионалния и личния живот е немислимо без поставянето на цели и планиране на задачи, които ще доведат до реализирането на тези цели. От гледна точка на управлението, управленският процес е неосъществим без планиране, "което е основа за осъществяването на останалите управленски функции – организиране, ръководство и контрол."<sup>1</sup> С помощта на предварителното планиране се дефинира структурата на организацията, подходящите служители, техните функции, дейности и отговорности, стила на ръководство и вида на контрол. За да упражнява успешно управленските функции в организацията, от изключително значение за ръководителя е да цени времето си и да планира личния си труд.

## ПРЕДИМСТВА НА ПЛАНИРАНЕТО НА ЛИЧНИЯ ТРУД НА РЪКОВОДИТЕЛЯ

Планирането на личния труд е процес, който включва изясняване на целите, избор на приоритети, формулиране на задачи, свързани с тях и разпределение на времето за изпълнението им. Изясняването на целите предполага конкретизиране на измерими, ориентирани към действия, реалистични и навременни цели.<sup>2</sup> Изборът на приоритети позволява подреждането на целите по важност, а формулирането на задачите представлява дефиниране на конкретните стъпки за постигане на поставените цели.

---

<sup>1</sup> Гьошев Б., Основи на управлението, Издателство на МВБУ, Ботевград, 2011, с. 127.

<sup>2</sup> Смит Х., Десетте закона на успеха, Издателство Хомо Футурус, София, 1999, с. 105.

Планирането е необходима предпоставка за добра организация на труда на ръководителя, тъй като правилно планираните дейности водят не само до ефективност, но и до спестяване на време, запазване на работоспособността на ръководителя и постигане на резултати. Ефективният ръководител не започва работата си преди да е направил план, а резултатите от добре планираната работа са създаване на нормален работен ритъм, приключване на рутинната работа навреме и съсредоточаване върху важни задачи, които изискват творчество и концентрация. Планирането позволява усъвършенстване на работата с останалите ръководители в организацията и неговите подчинени.

Въпреки безспорните предимства на планирането има ръководители, които го подценяват, а това води до нервност, пренапрежение, недостиг на време, доработване къщи, незадоволителни крайни резултати и спад в мотивацията за работа.

Хайръм Смит посочва пет причини ръководителите да не планират работа си:<sup>3</sup>

1. Липса на време за планиране – ръководителите не отделят време за планиране с извинението, че нямат време, т.е, планирането не е важно за тях.

2. Ръководителят смята, че знае какво трябва да прави и няма нужда от планиране – в този случай рутинните задачи поглъщат голяма част от времето му, а наистина важните неща остават незабелязани или на по-заден план.

3. Ръководителят смята, че работата му не позволява планиране поради много на брой ежедневни прекъсвания; когато работата на ръководителя е съпроводена с голям брой прекъсвания, да се планира работата за деня е трудно.

4. Дългият списък със задачи пречи на ръководителя да се съсредоточи, поставя го под напрежение и прави работата му ненефективна.

5. Липса на умения за правилно планиране – ефективното планиране изисква опит и време.

Според проведено в Холандия изследване<sup>4</sup> ръководителите могат да бъдат групирани в няколко категории по отношение на планирането и периода, за който изготвят планове: ръководители, които планират в началото или края на всеки работен ден; ръководители, които планират за седмица напред; ръководители, които планират рядко и само в случай на необходимост; и ръководители, които не планират.

В изследването участват 63 ръководители от международна компания със седалище в Холандия, занимаваща се с разработване, интегриране и

---

<sup>3</sup> Смит Х., Десетте закона на успеха, Издателство Хомо Футурус, София, 1999, с. 123.

<sup>4</sup> Claessens, B., Perceived Control of Time: Time Management and Personal Effectiveness at Work, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven, 2004.



обслужване в областта на електрониката, информационните технологии и комуникации.

Таблица 1. Категории ръководители в зависимост от периода на планиране

| Категории ръководители                             | Относителен дял |
|----------------------------------------------------|-----------------|
| Ръководители, които планират всеки ден             | 41 %            |
| Ръководители, които планират за седмица            | 29 %            |
| Ръководители, които планират само когато се налага | 12 %            |
| Ръководители, които не планират                    | 18 %            |

От анализа на данните ставя ясно, че най-много от изследваните ръководители (41 %) предпочитат да планират ден за ден, тъй като това им позволява да бъдат гъвкави и бързо да се приспособяват при възникване на неочаквани задачи. Нещо повече, планирането за деня им позволява да разписват детайлно задачите и графиците са по-реалистични от седмичните планове. Във втората категория ръководители, попадат 29 % от участниците. Те предпочитат планирането за седмица или месец напред, защото смятат, че ежедневно планиране се съсредоточава върху рутинните задачи, което води до липса на глобален поглед върху важните дейности и загуба на ценно време. 12 % от ръководителите планират само понякога, тъй като твърдят, че са претрупани с работа и им е изключително трудно да решат с коя задача да започнат работния ден. Последната категория ръководители са 18 % и твърдят, че не планират, тъй като прекъсванията в работния им ден са толкова много, че няма смисъл да изготвят план, който няма да се изпълни.

43 % от ръководителите, които планират (ежеседмично или ежендевно) посочват, че никога не планират експлицитно задачите си, т.е. не изготвят планове в писмен вид, защото смятат, че имат представа за задачите, които им предстоят и подобни детайлни графици не са им необходими.

## ВИДОВЕ ЛИЧНИ ПЛАНОВЕ НА РЪКОВОДИТЕЛЯ

Трудът на ръководителя се състои от повтарящи се и неповтарящи се дейности. Повтарящите се дейности са тези, които ръководителят извършва през определени периоди от време. В зависимост от честотата на повторение те се делят на периодични и неперидични. Периодичните дейности са тези, които ръководителят извършва постоянно (ежедневно, ежеседмично), например разработване на планове, комуникация по електронна поща и телефон, работни срещи и други. Те позволяват предварително планиране и устано-



вяване на работен ритъм, тъй като за тях може да се определи относително точно време за изпълнение. Непериодичните дейности са тези, които се повтарят, но значително по-рядко, например командировки, срещи с външни партньори и други. Те позволяват относително точно планиране и присъстват в дългосрочните и средносрочните планове.

Неповтарящите се дейности възникват неочаквано и обикновено се отнасят към спешните задачи с кратък срок за изпълнение. Такива дейности са неотложни съвещания за разрешаване на внезапно възникнал проблем, срещи с борда на директорите на организацията и други. Те не подлежат на предварително планиране, тъй като е по-трудно да се предвиди каква част от време биха отнели, но в плана може да се задели определен резерв от време за тях.

Честотата на повтарящите се дейности имат различен ритъм на работа, а това налага планиране за различни периоди от време. Плановите могат да бъдат дългосрочни, средносрочни, краткосрочни и оперативни. Дългосрочните планове обхващат период от година до три месеца, а средносрочните – едномесечно планиране. Краткосрочните планове, които са най-подробни, съдържат разпределение на задачите и времето в рамките на една седмица, а оперативните се разработват ден за ден. Колкото по-кратък е периода, за който се планира, толкова по-подробен е планът, тъй като задачите и времето за изпълнение са конкретни. Дългосрочният план на ръководителя е съобразен с плана на организацията, в него са маркирани основните дейности за достигане целите на организацията в рамките на конкретен период, например година. В него могат да присъстват както дейности за решаване на проблеми, така и за повишаване на квалификация и обучение. Средносрочният план е по-конкретен и се разработва на база на дългосрочния. Краткосрочният план е по-конкретен от средносрочния, а дейностите и задачите са описани с по-голяма точност. Тъй като се разработва за седмица той може да съдържа както предстоящи задачи за седмицата, така и неизпълнени задачи от предходната седмица, които са част и от средносрочния месечен план. Оперативният план е дневен план, който се подготвя предишния ден или в началото на деня. Той се създава на база на седмичния план, но задачите в него са най-детайлно описани. Плановите за личния труд на ръководителя се разработват на база на дългосрочния план на организацията, като се изготвя първо годишния. Седмичните и дневните планове в най-голяма степен организират работата на ръководителя и неговите служители, тъй като позволяват строго и ясно разпределение на работното време и видовете дейности.

Плановите за организация на труда на ръководителя трябва да бъдат съгласувани и съобразени с графика за съвещания и заседания в организацията, както и с работата на по-висшестоящите ръководители. Въз основа на плана на ръководителя се изготвят и плановите на подчинение и по-нисшестоящи в йерархията ръководители. Най-общо планирането на работата на ръководителя трябва да предвижда време за изпълнение на задачите, време

за повишаване на квалификацията, време за почивка и време за регламентирани и нерегламентирани прекъсвания.

Планирането на работния ден позволява на ръководителя да отдели време за важни дейности, свързани с неговите функции; да идентифицира важните задачи, които могат да бъдат отлагани и второстепенните, които не изискват неговите компетенции; да планира рутинните дейности. Плановете трябва да бъдат реални, гъвкави и съобразени с множество външни фактори, като възникване на непредвидени дейности с крайни срокове.

Разработването на план, обаче не е достатъчно условие, за да бъде ефективна работата на ръководителя. Той трябва да се стреми да се придържа към него, да отчита въздействието на факторите, които нарушават изпълнението му. Препоръчително е ръководителят да планира системно и да се усъвършенства непрекъснато с помощта на подходящ подход и методи за планиране, в зависимост от особеностите на работата си и ръководената от него организация.

## **ПОДХОДИ В ПЛАНИРАНЕТО И МЕТОДИ ЗА ПРИОРИТИЗИРАНЕ НА ЗАДАЧИТЕ**

Съществуват различни подходи при планиране на работата, но избора на подходящия подход е свързан с особеностите, структурата и дейността на организацията.

Един от начините за планиране е базиран на класификацията на дейностите на повтарящи (периодични и непериодични) и неповтарящи се. Тази класификация позволява изготвянето на плана да започне със запис на периодично повтарящите се дейности, като работни срещи, проблемни заседания и комуникации, последвани от тези с непериодичен характер, и накрая да се резервират отрязъци от време за задачи, възникнали неочаквано.

Друг подход е групирането на дейностите по важност за деня. След поставяне на конкретни, навременни и реалистични цели, ръководителят трябва да отдели предстоящите задачи по важност и да започне с изпълнението на най-важната от тях. При определяне на това кои задачи заслужават предимство от особено значение е от къде ще дойде решението: дали по преценка на ръководителя или в зависимост от крайни срокове или обстоятелства. "Ако решенията се вземат от наложителната ситуация, а не от ръководителя, предсказуемо е, че важните задачи ще бъдат жертвувани. Типичното е, че няма да има време за най-поглъщащата част от една задача: превръщането на решението в действие."<sup>5</sup>. Когато решението кои задачи са от първостепенно

---

<sup>5</sup> Питър Дракър, Ефективният ръководител, Първо издание, Издателство "Класика и стил" ООД, София, 2003, с. 116.

значение за него и организацията е на ръководителя, той може да прецени кога, от кого и за колко време да бъдат изпълнени маловажните задачи, и дали изобщо да присъстват в работния план.

За определяне на приоритетните задачи се използват някои доказали своята ефективност методи.<sup>6</sup>

Методът ABC е разработен от Алън Лакейн и категоризира задачите по степен на важност. С "А" се отбелязват задачите, които са най-важни и най-спешни и трябва да се изпълнят в рамките на работния ден. С "В", се означават задачите, които са важни, но не са спешни и няма да има фатални последици ако не бъдат изпълнени до края на работния ден. С "С" се означават всички относително тривиални задачи, нито важни, нито спешни. В рамките на всяка група се номерират задачите по значимост, а работния ден на ръководителя трябва винаги да започва със задача А-1 от неговия план.

Методът POSEC се основава на "йерархията на нуждите" на Ейбрахам Маслоу. При него се изхожда от схващането, че ако първо бъдат удовлетворени личните нужди на съответния човек, то той по-добре ще може да се справи с колективните отговорности. Той включва следните пет действия:

1. Поставяне на цели и задачи и подреждането им по важност, отделяне на време за изпълнение на всяка от тях.
2. Организиране на неотложни задачи.
3. Опростяване и рационализиране на задачи, които ръководителят не харесва, но се налага да изпълни.
4. Оптимизиране на време и ресурси за задачи, които ръководителят харесва, но не са спешни и важни.
5. Отделяне на време за обществено значими дейности, които в дългосрочен план ще допринесат за развитието на ръководителя.

Методът Парето (известен като "Правилото 20 на 80") се основава на схващането, че ръководителите изразходват само 20 % от времето си за задачи с голям приоритет. С тези 20 % от времето се постигат 80 % от резултатите. В плана на ръководителя трябва да се отделят продуктивните от непродуктивните дейности. По този начин ръководителят ще може за 20 % от времето си да изпълни 80 % от рутинните задачи, както и да използва оставащите 80 % от времето за задачи с висок приоритет.

Методът Айзенхауер е базиран на идеята, че задачите трябва да се класифицират по важност и спешност. Американският президент Айзенхауер разграничава четири типа задачи:

1. Задачи, които са важни и спешни – тези задачи трябва да се свършат бързо и качествено и са с най-голям приоритет.

---

<sup>6</sup> Radjai M., Time Management: Take Control of Life, California State University of Northridge, 2009, с. 4.

2. Задачи, които са важни, но не са спешни – тези задачи изискват повече внимание, не трябва да бъдат отлагани и могат да бъдат разделени на подзадачи, за да се отдели време и за тях в дневния план.

3. Задачи, които не са важни, но са спешни – за такива задачи не трябва да се отделя прекалено много време. Ако са твърде много, трябва да се прецени дали изобщо да бъдат изпълнявани.

4. Задачи, които не са важни и не са спешни – такива задачи не трябва да присъстват в дневния план.

След определянето на приоритетните задачи, най-важно е за тези задачи да се отдели най-подходящото време за изпълнение. Обикновено най-подходящото време за изпълнение е не началото на работния ден, а тази част от деня когато ръководителят е най-пълноценен (има необходимата енергия и спокойствие). Особено важно при планирането е групирането на задачите по тип в зависимост от тяхното естество, например задачи, свързани с изчисления, задачи, свързани с телефонни разговори и комуникация и задачи, изискващи комбинирано четене и писане. Задачите, изискващи изчисления могат да отнемат от няколко минути до няколко часа, но е важно те да бъдат изпълнени една след друга без прекъсване, защото когато последователните дейности са еднотипни, на ръководителя не се налага да се подготвя предварително за всяка една от тях. Важно е ръководителят да се заеме със задачите, изискващи телефонни разговори и комуникация през онази част от работния ден, когато е най-вероятно да намери хората, които са му необходими за разрешаване на даден проблем или получаване на обратна връзка. За задачите, свързани с комбинирано четене и писане е важно ръководителят да си води кратки бележки и коментари докато чете, за да се спести време при повторно използване на документите на по-късен етап.

Ръководителите подхождат различно при изпълнение на задачите си. Те могат да бъдат разделени в пет категории<sup>7</sup>: ръководители, които започват работния си ден с най-обемната и трудна задача; ръководители, които не следват строго определен ред при изпълнение на задачите; ръководители, които започват с най-малките задачи, които им доставят удоволствие при изпълнението; ръководители, които започват със задачите, важни за останалите служители; ръководители, които започват със задачи, които не биха изпълнявали през останалата част от деня.

---

<sup>7</sup> Claessens, B., Perceived Control of Time: Time Management and Personal Effectiveness at Work, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven, 2004.

Таблица 2. Категории ръководители в зависимост от реда на изпълнение на задачите

| Категории ръководители                                                                            | Относителен дял |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Ръководители, които започват работния си ден с най-обемната и трудна задача                       | 39 %            |
| Ръководители, които не следват строго определен ред при изпълнение на задачите                    | 24 %            |
| Ръководители, които започват с най-малките задачи, които им доставят удоволствие при изпълнението | 18 %            |
| Ръководители, които започват със задачите, важни за останалите служители                          | 18 %            |
| Ръководители, които започват със задачи, които не биха изпълнявали през останалата част от деня   | 1 %             |

## СРЕДСТВА ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ЛИЧНИЯ ТРУД НА РЪКОВОДИТЕЛЯ

При планиране на работата и управление на времето си, ръководителите използват разнообразни средства. В зависимост от структурирането на информацията те могат да бъдат дневници, календари и неструктурирани списъци със задачи. Дневникът позволява въвеждане на детайлна информация и описание на минали и предстоящи задачи и събития. Календарът позволява маркиране на задачи и събития от гледна точка на времето на протичане. Неструктурираните списъци със задачи нямат установен формат. Техническите средства за управление на задачите, които ръководителите използват, варират от настолни календари, книжни бележници до електронна поща, дигитални устройства и специализиран компютърен софтуер. Електронните формати за управление на задачите могат да съществуват самостоятелно или да са част от специализиран софтуер, който позволява споделяне на информацията в цялата организация. Това е особено важно, когато се планират работни срещи или задачи, свързани с други служители в организацията.

Много изследвания сочат, че въпреки развитието на информационните технологии, компютърът и мобилните устройства се използват по-скоро за събиране и обработване на информация, отколкото за планиране и организиране на личния труд.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Leino J., Finnberg S., The Times They Are A-Changin': Mobile PIM is leaving the Paper Trail Behind, BCS '10 Proceedings of the 24th BCS Interaction Specialist Group Conference, Swinton, UK, 2010.

Графиците и списъци със задачи в хартиен формат затрудняват достигането им до останалите служители в организацията, а понякога се налага поддържането на повече от един екземпляр за дома, офиса и личния асистент на ръководителя, а нанасянето на промени на няколко места отнема от времето на ръководителя и може да доведе до липса на синхронизация. От друга страна, те не изискват технически умения и не са зависими от Интернет връзка и допълнителни технически умения.

Дигиталните устройства за управление на задачите са преносими и разполагат с функции за напомняне, така ръководителите могат да преглеждат разписанията си постоянно и да ги актуализират при възникване на промени в дневния им план.

Специализираният софтуер за управление на задачи може да бъде с разнообразна функционалност, в зависимост от нуждите на организацията, но най-общо осигурява създаването на графици и разполага с механизъм за уведомяване на ръководителя за предстоящи събития. Използването му позволява автоматизиране на някои операции при разпределение на времето и обратна връзка в случай, че графикът на ръководителя е претоварен и планираните задачи не могат да се изпълнят за отделеното време. По този начин ръководителят може да нанася корекции от гледна точка на брой задачи или продължителност на изпълнението за всяка от тях.

Според проучване на средствата, използвани от ръководителите при планиране и управление на задачите си, проведено във Великобритания от А. Бландфорд и Т. Грийн<sup>9</sup>, ръководителите използват комбинирани средства. Всеки от участниците поддържа поне един дневник в хартиен или в електронен формат. Почти 38 % от ръководителите използват дневници и в хартиен и в електронен вид. Преобладаващата част от анкетиранияте (75 %) използват дневник на хартиен носител в работата си и за планиране на свободното време. Едва 19 % от анкетраните, които използват специализиран софтуер за управление на задачите си, споделят графика си с останалите служители в организацията. Детайлното разпределение на използваните средства за планиране на ежедневните задачи е показано в Таблица 3.

---

<sup>9</sup> Blandford A. and Green T., Group and individual time management tools: what you get is not what you need, School of Computing Science, Middlesex University, London, UK, 2001, с. 8.

Таблица 3. Технически средства за планиране труда на ръководителите

| Технически средства                                                 | Относителен дял | Брой на ръководителите |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|
| Хартиен носител                                                     | 19 %            | 3                      |
| Хартиен носител и дигитални устройства                              | 6 %             | 1                      |
| Хартиен носител и специализиран софтуер                             | 37,5 %          | 6                      |
| Хартиен носител, специализиран софтуер и дигитални устройства (PDA) | 12,5 %          | 2                      |
| Специализиран софтуер                                               | 25 %            | 4                      |
| Специализиран софтуер и дигитални устройства (PDA)                  | 0 %             | 0                      |
| Дигитални устройства (PDA)                                          | 0 %             | 0                      |
| <b>Общо</b>                                                         | <b>100</b>      | <b>16</b>              |

Гореизброените технически средства за планиране и управление на задачите имат както преимущества, така и недостатъци, свързани с възможностите за работа, синхронизиране при отразяване на промени, с тяхната преносимост и удобство при използване. Нагласата, уменията и предпочитанията на ръководителя имат решаваща роля при избора на най-подходящата технология.

Каквито и да са методите и средствата за планиране на работата и разпределение на времето, най-важното е ръководителят да планира системно, да спазва плана си, да го анализира, да го подобрява непрекъснато и, ако се налага, да преосмисля приоритетите си. По този начин той ще се усъвършенства по отношение на планиране и организиране на личния труд и ще може да използва времето си по-ефективно.

## НАСОКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ПЛАНИРАНЕТО НА ЛИЧНИЯ ТРУД НА РЪКОВОДИТЕЛЯ

Съществуват няколко основни проблема при планирането: неяснота по отношение на управление на времето и управление на приоритетите (кога и дали изобщо да се изпълни една задача), неясни критерии за приоритизиране и страх от наложителни промени в приоритетите. Те могат да се окажат причина за неправилно планиране.

За да бъде постижим графика на ръководителя е необходимо да се вземат предвид някои особености при планирането<sup>10</sup>:

- Дейностите, които изискват въображение и концентрация да се планират във времето, когато ръководителят е най-продуктивен.

- Винаги да се заделя време за реакция при кризи или неочаквани събития.

- Рутинните задачи могат да се комбинират (например, докато се зарежда компютърът, ръководителят може да прегледа част от пощата си).

- Определяне на край на работния ден и подреждане на задачите по важност.

- Маркиране на допълнителни задачи, които могат да се свършат при наличие на свободно време.

- Графикът да бъде винаги наблизо, за да се проследява дали няма отклонения от него.

- Колегите и подчинените на ръководителя трябва да бъдат запознати с графика му.

За да бъде ефективно планирането на ръководителя е добре той да следва няколко основни принципа в работата си.<sup>11</sup> Много е важно на работното място на ръководителя да няма разсейващи фактори, тъй като времето за планиране е мисловна дейност и изисква максимална концентрация. От особено значение е и преразглеждането на дългосрочните цели, защото времето за планиране на работата за деня е най-вече възможност ръководителят да преосмисли целите си и да реши кои конкретни задачи ще го доближат до крайната цел. Важно е ръководителят да се увери, че броят на задачите и количеството време, необходимо за извършване на всяка една от тях, се вметват в рамките на деня. Съществен принцип в планирането е набелязването на конкретни задачи за изпълнение. Формулирането им трябва да бъде максимално конкретно, защото неясните задачи водят до неудовлетворителни резултати. Ръководителят трябва да умее да прогнозира възникването на потенциални пречки и проблеми, т.е. да предвиди ситуациите, които биха могли да попречат за изпълнение на задачите. Непредвидени събития често могат да възпрепятстват изпълнението на дадена задача от списъка за деня; ето защо от изключително значение е приоритизирането на задачите според тяхната важност.

---

<sup>10</sup> Мелиса Рафони, Управление на времето, Първо българско издание, Мениджър, София, 2007, с. 45.

<sup>11</sup> Смит Х., Десетте закона на успеха, Издателство Хомо Футурус, София, 1999, с. 127.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Гьошев, Б. 2011. Основи на управлението, Издателство на МВБУ, Ботевград.
2. Дракър, П. 2003. Ефективният ръководител, Първо издание, Издателство "Класика и стил" ООД, София.
3. Рафони, М. 2007. Управление на времето, Първо българско издание, Мениджър, София.
4. Смит, Х. 1999. Десетте закона на успеха, Издателство Хомо Футурус, София.
5. Blandford, A. 2001 Group and individual time management tools: what you get is not what you need, School of Computing Science, Middlesex University, London, UK.
6. Claessens, B. 2004 Perceived Control of Time: Time Management and Personal Effectiveness at Work, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven.
7. Leino, J. 2010 The Times They Are A-Changin': Mobile PIM is leaving the Paper Trail Behind, BCS '10 Proceedings of the 24<sup>th</sup> BCS Interaction Specialist Group Conference, Swinton, UK.
8. Radjai, M. 2009 Time Management: Take Control of Life, California State University of Northridge.

# КОНЦЕПТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ПОДБОРА НА ПЕРСОНАЛ

гл. ас. д-р Вяра Славянска

Бургаски свободен университет, Бургас

## CONCEPTUAL PROBLEMS WITH THE PERSONNEL SELECTION

Viara Slavianska

*ABSTRACT: The fundamental goals of the personnel selection system in the organization are: formation of productive labor force, reduction of the expenses for training, encouragement of the personnel development and prevention of turnover. Having in mind the importance of the selection for the overall effectiveness of the organization, the present material directs the attention to the basic elements of the selection process, as it puts an accent on the specific difficulties accompanying their realization.*

*KEYWORDS: human resource management, selection process.*

В миналото подборът на персонал се е смятал за лесна задача. Основното му съдържание се е свеждало до интервюиране на кандидатите от собственика и последващо вземане на решение на базата на чисто емоционална реакция, тоест изборът се е диктувал от субективното му харесване или нехаресване. Днес селекцията се разглежда като нещо много повече от интуиция и съществуват множество инструменти, разработени специално да подпомогнат този процес. Тяхното прилагане в съвременните организации вече не е въпрос на избор, а на необходимост.

Основните цели на системата за селекция на персонал, са: създаване на производителна работна сила, намаляване на разходите за обучение, насърчаване развитието на персонала и предотвратяване на текучеството (Byham, 1994). Логично е да предположим, че не всеки проявяващ интерес към една вакантна длъжност, би притежавал качествата, необходими за нейното успешно изпълнение, което е и причината организациите да използват различни селекционни методи и процедури за избор на най-подходящия кандидат. Това е изключително сложна и същевременно важна задача, тъй като, от една страна, решенията се вземат въз основа на предвиждания, а от друга, грешките от една некачествена селекция са скъпоструващи и в съчетание с периоди на намалена професионална мобилност на работната сила – с дълготрайни ефекти за организацията. В тази връзка, настоящия материал насочва вниманието към основните елементи в процеса на подбор на персонал.

## I. РОЛЯ НА АНАЛИЗА НА ДЛЪЖНОСТТА В ПРОЦЕСА НА ПОДБОР НА ПЕРСОНАЛ

Съществува известно противоречие в литературата относно елементите, които трябва да включва една селекционна система или процес, но независимо от това, експертите са единодушни, че в основата на подбора се намира анализа на длъжността. Той дефинира задачите, дейностите и отговорностите на титуляра, както и съвкупността от знания, умения и способности, необходими за нейното успешно изпълнение. Представява систематично събиране и оценка на информация, свързана с характеристиките на една длъжност, което може да се извърши чрез множество методи – интервюта, въпросници, директно наблюдение и др. (Славянска, 2011).

Анализът на длъжността намира много широко приложение в организацията. Тъй като той изследва всеки аспект на длъжността, резултатите от него могат да бъдат използвани за целите на множество други дейности от функцията по управление на човешките ресурси – например, структура на възнагражденията, обучение и развитие и оценка на изпълнението (Henderson, 1994). В същото време, сам по себе си, анализът не е достатъчен ориентир за правилен избор на кандидати. Логичното решение изисква идентифициране и степенуване на критерии за селекция, тоест определяне на относителната значимост на различните характеристики, както и избор на модел за вземане на решение.

Във връзка с проблематиката на анализа широко се дискутират два аспекта: дали да се концентрира върху задачите или върху служителя и дали всъщност да се анализира длъжността вместо самата работа.

Типът на анализа, както и използваните методи и инструменти зависят от естеството на анализираната позиция. **Анализът, ориентиран към задачите** се фокусира върху дейностите, включени в длъжността и следователно е ограничен до изследването и описанието на това, което възниква в процеса на нейното изпълнение. Тук най-широко използван инструмент е Функционалният анализ на длъжността, който представлява техника, изследваща последователността на задачите в работата и процесите, чрез които те се извършват (Fine, 1971). Едва като следваща стъпка е необходимо трудовите задачи да се свържат с кореспондиращите компетенции. Този анализ отнема много време, но е за предпочитане при изучаване на длъжности, които изискват от служителите да следват конкретни, стриктни и силно структурирани процедури и предписания. Например длъжности, които са свързани със спешни ситуации и човешкото здраве често включват предопределени процедури с цел да се намалят грешките в изпълнението, тъй като цената на една такава грешка се измерва в човешки живот.

**Анализът, ориентиран към служителя** изследва длъжността в по-голяма широчина, а не се ограничава до конкретните задачи и основно се фокусира

върху идентифицирането на знанията, уменията и способностите, необходими за нейното изпълнение. Освен това, този анализ обхваща конкретните поведения и аспекти на персоналността на индивидите, които благоприятстват тяхното трудово представяне. Най-подходящ е за позиции в бързо променяща се среда, която изисква висока степен на когнитивна обработка. В общия случай, мениджърските длъжности се анализират чрез този подход (Mitchel, 1979). Това се дължи на следните основни причини: тъй като тези длъжности не използват структурирани процедури, титулярите им трябва да реагират на разнообразни ситуации по адекватен и често креативен начин. Въпреки че грешките в изпълнението заради неправилен избор или решения, са нежелателни и могат да бъдат скъпи, тяхната цена се калкулира в икономическа стойност, а не в човешки живот. Освен това е невъзможно да се предвиди всяка ситуация, която може да възникне в една неструктурирана длъжност. Затова идентифицирането на конкретни качества, които позволяват бърза реакция на различни събития, е по-добър вариант при подбора на мениджъри, в сравнение с опитите за изброяване на тези ситуации. Най-често използван инструмент тук е Методът на елементите на длъжността, който се фокусира върху служителите и това, което правят, а не върху резултата от тяхната работа (Primoff, 1975).

Традиционният **анализ на длъжността** е създаден в отговор на бизнес потребностите на индустриалната организация с ясни граници на длъжностите, рутинни дейности и сравнително стабилна външна среда (Patterson, 2001). Но съвременната пост-индустриална организация се характеризира със сложни и неясно дефинирани длъжности, както и с нарастваща нужда от гъвкави компетенции. Това насочва вниманието към **анализа на работата**, който за разлика от анализа на длъжността, взема под внимание цялата област на трудовите дейности (Hough, 2000).

В световната практика са се наложили две основни средства за анализ на работата. O\*NET дава една цялостна и доста задълбочена представа за естеството на труда (Peterson, 2001). Представява интерактивен онлайн инструмент, съдържащ информация, категоризирана в шест “прозореца”, изследващи конкретни трудови измерения (кариера, свързани с работата умения и необходимо обучение за тяхното придобиване и много други). Основният недостатък е свързан със сложността в практическото приложение, както и недостатъчната емпирична подкрепа относно надеждността и валидността на инструмента.

Въпросникът за професионални и мениджърски позиции е предназначен да идентифицира основните дейности на мениджъра, както и необходимото образование и опит за тяхното успешно изпълнение. Включва шест основни функции: планиране и съставяне на графици, обработка на информация и идеи, преценка, комуникации, междуличностни взаимодействия и технически дейности (McPhail, 2000).

## **II. КРИТЕРИИ ЗА ПОДБОР НА ПЕРСОНАЛ**

Основното предназначение на селекционните методи е предвиждане на потенциала за бъдещо трудово изпълнение и текуещество на кандидатите. Оценяваните характеристики могат да бъдат диференцирани в три основни категории (Van Vianen, 2000). Първата обхваща качества, които са универсално значими за всички длъжности – когнитивни способности и мотивация. Втората категория включва характеристики, които имат отношение към конкретни длъжности или професионални области – професионални компетенции и характеристики на персоналноста. По същество, тези две категории са свързани със съответствието между индивида и длъжността и са широко застъпени в литературата, доказателство за което са множеството методи, създадени за оценяване на това съответствие. Третата категория се насочва към съответствието между индивида и организацията. Въпреки, че е призната като важна, тя все още не е задълбочено изследвана и съответно присъства в процеса на подбор на персонал.

### **Универсални и специфични критерии за подбор**

Когнитивните способности и определени аспекти на персоналноста се считат за важни за всички длъжности (Mount, 1998). Общата интелигентност е необходима за усвояване на нови умения, повишаване на професионалните компетенции и придобиване на формални и неформални знания за работата. Изследванията сочат, че измерването на общата интелигентност е добър предиктор за бъдещото трудово изпълнение във всички професионални области (Robertson, 2001) и за успеха в кариерата (Judge, 1999).

Трудността при оценяването на тези аспекти произтича от тяхната концептуална сложност. Например, въпреки че като компоненти на общата интелигентност често се включват конструкти, свързани с памет, възпроизвеждане и абстрактно мислене, като цяло липсва консенсус относно конкретното й съдържание (Borman, 1997). Липсата на операционализация затруднява валидизацията на селекционните методи, избрани да измерват тези характеристики.

През последните десетилетия в областта на подбора на персонал навлизат концепциите за практическата интелигентност (Sternberg, 1995) и за емоционалната интелигентност (Coleman, 1996). Основната идея в тях е, че освен професионалните знания и умения, една личност се нуждае от различен тип интелигентност за постигане на успех в своята кариера и в общожителски план. Тук се включват здравия разум и способността за декодиране на невербалните сигнали и емоциите. Въпреки че са много интересни и могат да бъдат полезни, тези характеристики трудно могат да бъдат включени в процеса на селекция, тъй като все още липсва достатъчна емпирична подкрепа за

конструктната валидност и на двете концепции и особено по отношение на връзката им с трудовото изпълнение (Robertson, 2001).

Съществуват стотици изследвания на аспектите на личността и тяхното влияние върху трудовото изпълнение, както и върху предиктивната валидност на различните селекционни методи (Lievens, 2001). Психолозите твърдят, че на практика всички личностни класификации е възможно да се редуцират и обобщят в т.нар. 5-факторен модел на персоналността, който включва характеристиките добросъвестност (съзнателност), екстравертност, невротизъм (емоционална стабилност), откритост (отвореност към опита) и благосклонност (сътрудничество) (Judge, 1999). От гледна точка на подбора на персонал е установено, че характеристиката добросъвестност има най-силна предиктивна валидност по отношение на успеха в кариерата за всички длъжности, а екстравертността е предиктор за успешно изпълнение на длъжности в областта на продажбите и управлението. Този модел е претърпял множество трансформации и е резултат от съвместните усилия на автори от областта на клиничната, експерименталната, социалната и организационната психология (Ryckman, 1997).

Наред с универсалните характеристики, заложили като критерии в процеса на подбор, от особена важност са и специфичните критерии и по-конкретно компетенциите, свързани с изпълнението на конкретната длъжност. Модел на компетенциите може да бъде разработван за всяка професия, както и за всяка длъжност. Разбира се, в зависимост от фирмата и отрасъла, конкретния модел може да включва различни аспекти или елементи, но се оказва, че за много професии ориентацията към постижения е една от ключовите компетенции, която отличава най-добрите изпълнители.

Концепцията за подбор по компетенции измества акцента от потенциала на кандидатите и се насочва към такива характеристики, която реално водят до по-добро трудово изпълнение (Spencer, 1993). В този смисъл тя представлява един по-прецизен подход към традиционните селекционни методи. Например, един кандидат може да демонстрира определена компетентност, придобита чрез опит и вродени способности, дори и да му липсва определено равнище на образование – нещо, което вероятно би му попречило да прогресира в йерархията.

### **Организационната култура като критерий за подбор**

Съответствието между индивида и организацията е критерий, чието влияние върху трудовото изпълнение и текучеството се установява наскоро. Най-общо, то може да бъде суплиментарно или комплементарно (Muchinsky, 1987). Суплиментарното съответствие се наблюдава при характеристики на кандидата, сходни с тези на останалите организационни членове, а комплементарно съответствие е налице, когато той притежава характеристики, които

липсват, но са необходими на организацията. От гледна точка на индивида се изследват персоналност, ценности, цели и нагласи, а от гледна точка на организацията – култура, климат, ценности, цели и норми.

Организационната психология и културната антропология имат най-силно влияние при разработването на концепцията за организационната култура (Schein, 1992). Но докато културната антропология се занимава по-скоро с националната култура, организационната психология или по-конкретно организационното развитие, изследва нейната роля в организацията и влиянието ѝ върху организационните резултати (Wilderom, 2000). Организационната култура е съвкупност от споделени убеждения, които членовете научават в хода на решаването на проблемите с външната адаптация и вътрешната интеграция. Те са достатъчно продължително експериментирани, за да се приемат за валидни и следователно да бъдат предавани на новите членове (Schein, 1992). Установено е, че социализацията на новопостъпилите е важен процес, чрез който те се информират за “правилните” организационни поведения и ги сравняват със собствените си възприятия (Cable, 2001). Възможно е техните убеждения да се адаптират лесно към тези на организацията, но също така е възможно да се окажат диаметрално различни и неподлежащи на синхронизиране. Втората ситуация обикновено води до напускане на организацията, поради което е нежелана и за двете страни.

Оказва се, че съвместимостта между ценностите на служителите и трудовата среда е свързана с удовлетворението от труда, което е компонент на ангажираността към организацията (Ton, 2001). Тази ангажираност бива три типа: афективна, нормативна и временна. Афективната ангажираност произтича от емоционалната привързаност на служителя към организацията и има позитивно влияние върху трудовото изпълнение и общите организационни резултати. Нормативната ангажираност е свързана с чувството на задължение – морално или по силата на договор. Временната ангажираност е резултат от решението на индивида да остане в организацията, поради липса на други алтернативи или заради привилегиите, които му носи натрупания трудов стаж.

Реалистичното представяне на организацията по време на процесите на набор и подбор може да повиши броя на кандидатите, които ще представят афективна ангажираност като бъдещи служители и съответно да намали вероятността за възникване на останалите два типа ангажираност.

### **III. МЕТОДИ ЗА ПОДБОР НА ПЕРСОНАЛ**

Съществува изключително многообразие от методи за селекция, като конкретните инструменти варират в зависимост от конструкта, който измерват.



## Оценяване на съответствието между индивид и длъжност

Въпреки че няма универсален селекционен метод, който да предвижда с абсолютна точност бъдещото изпълнение на индивида, съществуват някои инструменти с доста добра валидност и надеждност. Тестовите за когнитивни способности и структурираните интервюта са най-популярните методи именно поради високото си равнище на валидност (Robertson, 2001). Други методи, рутинно включени в селекционния процес, са апликационни формуляри, въпросници за биографични данни, резюмета, центрове за оценка, тестове за персоналност и т.н. (Славянска, 2011). Прогностичната валидност на тези инструменти силно се влияе от точността на предшестващия анализ на длъжността, тъй като той определя кои характеристики трябва да бъдат оценявани.

Честа практика е специалистите по управление на човешките ресурси да използват комбинация от методи в процеса на подбор, с цел да обхванат всички качества на кандидатите, свързани с вакантната позиция. Дублирането между тях обаче не е желателно. От една страна, валидността на селекционния процес се повишава, ако има леко припокриване между различните методи, оценяващи една и съща характеристика. Но от друга страна, ако това припокриване е твърде голямо и е резултат от прилагането на един и същ метод, това не само че не се отразява на валидността, а прави неблагоприятно впечатление на кандидатите и рефлектира върху желанието им да постъпят в организацията. Най-ярък пример за такова дублиране е задаването на едни и същи въпроси на кандидатите в множество интервюта с различни представители на организацията. Единственото, което може да се постигне чрез тази практика, е да се установи надеждността на метода, без никакъв принос към валидността на селекционния процес.

Най-широко застъпени в литературата и най-често използвани в практиката са тестовите и интервютата, поради което ще бъдат разгледани по-детайлно.

**Тестиране.** Тестовите, използвани в процеса на подбор често са свързани с индивидуалност, биоданни, когнитивни способности, наклонности и познания за работата. Тяхното предимство е в по-голямата обективност, което елиминира несправедливата дискриминация.

Множество универсални и специфични характеристики, влияещи върху трудовото изпълнение и текучеството, рутинно се оценяват чрез тестиране. Общата интелигентност се измерва чрез когнитивни тестове, свързаните с длъжността умения се измерват чрез тестове за способности/наклонности, а индивидуалността – с тестове за персоналност. Когато са разработени професионално, тестовите демонстрират висока конструктивна валидност, тоест действително измерват това, за което са предназначени. Но за целите на селекцията, освен конструктивната валидност, необходима е и прогностична



валидност; все пак, основните цели на тестването са свързани с предвиждане на трудовото изпълнение и понякога текуществото.

Тестовите са широко използвани в селекцията, защото са сравнително евтини за прилагане и закупуване и лесно могат да се придобият чрез Интернет. В същото време, използването на готови продукти крие множество рискове. В миналото, тестовите материали са били достъпни само за обучени психолози, които единствено са имали право да ги прилагат и да интерпретират резултатите. Понастоящем, с технологичния напредък на Интернет, всеки може да ги използва, но проблема е, че само специалист по поведенческите науки би могъл да различи валидните тестове, разработени от психолози и тези, които просто развличат аудиторията. За да бъде полезен един тест за целите на подбора, той трябва да демонстрира предиктивна валидност. Ако формулирането на селекционните критерии не се предшества от качествен анализ на длъжността, то не е възможно да се установи връзка между характеристиките и инструментите, които ги измерват. Затова, дори ако теста е разработен от професионалист, в случай че се използва за измерване на конструкти, които нямат отношение към селекционните критерии, той няма валидност.

Валидността при тестирането се уврежда още от културни предубеждения, преднамерено изопачаване, липса на мотивация, технически грешки във въпросника, езикови затруднения; всеки от тези проблеми може изкуствено да завиши или да понижи резултатите, намалявайки полезността на инструмента. Културните различия също са проблематични. Множество тестове, включително тези за индивидуалност, са създадени за населението на определена страна (обикновено Щатите), което се отразява в поставените норми. За да се използват в други държави, те трябва да бъдат преведени. Някои тестове включват идиоматични изрази, които не трябва да се превеждат буквално, а да се заменят с равностойни интерпретации; това носи риск от промяна в смисъла на тестовите айтеми, което застрашава тяхната конструктивна валидност. Понякога този проблем може да бъде преодолян, ако автора на теста контролира или подпомага превода. Но от друга страна, това би повишило твърде много цената на теста, което обезсмисля предимствата при неговото използване. Дори ако не съществуват езикови бариери, тестовите за индивидуалност имат норми, свързани с поведения, които носят различен смисъл в различни култури, което също се отразява на тяхната валидност (McHenry, 1997). Този проблем няма лесно решение, освен преди прилагането да се потвърди, че избраният тест съответства на националната култура.

**Интервюиране.** Като инструмент за селекция, интервютата са широко използвани в практиката и получават голямо внимание в литературата по управление на човешките ресурси (Posthuma, 2002). Основната цел на всяко интервю е същата, както при останалите методи – да събере информация за кандидата, за да прецени доколко съответства на позицията и да предвиди бъдещото му трудово изпълнение. В интервютата често се оценяват когни-

тивни способности и персонални характеристики (като екстравертност, добросъвестност и емоционална стабилност), защото се смята че те демонстрират най-висока корелация с трудовото изпълнение за различните длъжности (Barrick, 2000). Същевременно интервюиращите често се оказват неспособни да оценят точно персоналните характеристики с предиктивен характер.

Понастоящем специалистите по персонал използват основно два типа селекционно интервю – структурирано и неструктурирано, в зависимост от целта. Заради специфичните си характеристики, всеки от тях е подходящ за оценяване на различни качества на кандидатите; например, неструктурираното интервю се предпочита при оценяване на социалните умения и личностни характеристики, а структурираното – за установяване на скритото знание и познанията, свързани с работата. Поведението на интервюиращия също варира според степента на структурираност на интервюто. Според някои автори структурираното интервю има по-висока валидност, тъй като придържането към предварителен списък с въпроси набавя информация, по-тясно свързана с трудовото изпълнение (Janz, 1982).

И поведенческите, и ситуационните интервюта са силно структурирани. Ситуационното интервю е ориентирано към бъдещето; то включва въпроси, свързани с хипотетични ситуации, в които кандидатите трябва да представят своите евентуални реакции. Поведенческото интервю се базира на опита и е ориентирано към миналото; това се отразява в естеството на задаваните въпроси, които се формулират с убеждението, че миналото поведение е най-добрия предиктор на бъдещето. Ако са правилно структурирани и реализирани, поведенческите интервюта демонстрират висока степен както на прогностична валидност за трудовото изпълнение, така и на вътрешна валидност за измерваните конструкти. За разлика от тях, ситуационните интервюта имат по-ниска валидност по отношение на трудовото изпълнение, тъй като не се открива функционална корелация между намеренията на кандидатите и това, което в действителност правят след своето назначаване (Latham, 1984); те може да са наясно с правилното трудово поведение и очакванията спрямо тях, но да се държат по различен начин. Затова оценката на демонстрирани поведенчески модели изглежда по-добър предиктор на трудовото изпълнение, в сравнение с реакциите на хипотетични ситуации.

### **Оценяване на съответствието между индивид и организация**

В сравнение с по-традиционната концепция за съответствието между индивида и длъжността, която включва оценяване на професионални знания, когнитивни способности и понякога персоналност, в тази област няма такова многообразие от критерии и методи за оценка (Hambelton, 2000). Проблемите произтичат от необходимостта организацията и индивида да се оценяват по едни и същи съдържателни измерения.

Организационните ценности, повлияни от убежденията, се демонстрират в поведенческите норми, наред с останалите артефакти на организационната култура (Schein, 1992). В сравнение с нормите, ценностите и убежденията са много по-устойчиви и трудни за промяна както в организациите, така и в индивидите. По тази причина е препоръчително организациите да избират служители, чиито ценности са съвместими с организационните, отколкото да разчитат на тяхната промяна в последствие чрез социализация (Cable, 2001).

Изходен пункт е съставянето на профил на организационната култура с описания на специфични поведения, демонстриращи организационните ценности. Тогава тези поведенчески описания могат да бъдат включени в селекционния процес като въпроси от интервюто за оценка на кандидатите. Разумно е организацията да прецени каква степен на съответствие желае да достигне, тъй като това може да елиминира разнообразието на работната сила. Въпреки всичко, ако се обмисли и реализира добре, то не би трябвало да е застрашаващо, тъй като индивидите, които споделят общи фундаментални убеждения за живота и работата, не е задължително да притежават едни и същи персонални характеристики. Въпрос на стратегия е дали организацията да назначава индивиди, чиито ценности са съвместими с нейните, за да запази културата си или да избира такива, които представят различни ценности, с цел реализиране на културна промяна.

Въпреки че съответствието между служителя и организационната култура може да има позитивно влияние върху организационните резултати, този тип оценяване не е широко застъпен в селекционния процес. Има множество потенциални причини за тази ситуация. Една от тях е свързана с изискванията на законодателя за елиминиране на несправедливата дискриминация при подбора на персонал. Справедливостта може да бъде постигната чрез средствата на един задълбочен анализ на длъжността, резултатите от който обслужват длъжностните характеристики, селекционните критерии и инструменти, а в последствие и оценките на изпълнението. Затова, с цел да избегнат обвинения в дискриминация, специалистите често предпочитат да следват един по-консервативен път, разчитайки на практики, с които са добре запознати. По тази причина те се фокусират върху реалните и конкретни задачи в длъжностния анализ и са склонни да пренебрегнат ценностите, които са неосезаеми и до голяма степен скрити.

Но както бе споменато, традиционния анализ на длъжността е създаден в отговор на потребностите на индустриалната организация с ясни граници на длъжността и отговорности, които остават сравнително статични за дълъг период от време и изискват изпълнители с ограничен набор от умения. Но постиндустриалните организации, заради своята динамична природа, се нуждаят от хора, които не само притежават необходимите умения за длъжността, но също така могат да функционират успешно в специфична и често променяща се среда. Тази нужда е особено очевидна в малки и средни организации,

които очакват от своите служители да изпълняват множество роли и да го правят в съответствие с организационните ценности (Непетап, 2000).

Друга причина за игнорирането на организационната култура в селекционната практика е свързана с обучението и фокуса на специалистите по управление на човешките ресурси. Ако тя трябва да бъде включена в процеса на подбор, то е необходимо първо да бъде оценена. Тъй като специалистите по организационно развитие са обикновено тези, които са обучени да оценяват организационната култура, а не специалистите по персонала, малко вероятно е те да се ангажират с дейност извън обичайните си отговорности и подготовка.

Не бива да се подценява и липсата на подкрепа от висшия мениджмънт като фактор, възпрепятстващ оценяването на организационната култура (Boyd, 2002), което често се дължи на допълнителните разходи, свързани с този процес.

Концепцията за съответствието между индивида и организацията е важен елемент от философията на подбора. За да намалят текучеството, което се предизвиква от несъответствие в ценностите, организациите следва да полагат по-големи усилия да афишират своите ценности чрез реалистични описания на длъжността и средата, което подпомага кандидатите преди процеса на селекция, тоест още при набора. Така те получават възможност да се ориентират към конкретни организации въз основа на възприеманото сходство в ценностите.

\* \* \*

По традиция, подборът на човешки ресурси се възприема предимно като едностранен процес, тоест изключително право и привилегия на мениджмънта на организацията. В повечето случаи той се представя като съвкупност от препятствия, които кандидатът трябва да преодолее, за да избегне отхвърлянето. Но в светлината на демографския срив, затрудняващ кадровото осигуряване, е особено важно да се осъзнае, че подборът е преди всичко двустранен обмен на информация и е препоръчителен за мениджърите да предприемат по-реципрочен подход към вземането на решения в тази област. Различните етапи и инструменти на селекционния процес осигуряват информация, необходима както на работодателя, така и на потенциалния служител, който също е в позиция да избира. Твърде е възможно кандидатът да вземе рационално решение да се оттегли от надпреварата, ако не одобри използваните от организацията процедури и демонстрираното отношение.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Славянска, В. 2011. Управление на човешките ресурси, ФЛАТ-Бургас, 48-55.
2. Barrick, M., G. Patton, S. Haugland. 2000. Accuracy of interviewer judgements of job applicant personality traits. *Personnel Psychology*, 53, 925-951.
3. Borman, W., M. Hanson, J. Hedge. 1997. Personnel selection. *Annual Review of Psychology*, 48, 299-337.
4. Boyd, D., T. Begley. 2002. Moving corporate culture beyond the executive suite. *Corporate Governance*, 2 (1), 13-20.
5. Byham, W. 1994. Recruiting, screening and selection. B W. Tracey. *Human Resources management and development handbook*. New York: American Management Association, 190-203.
6. Cable, D., C. Parsons. 2001. Socialization tactics and person-organization fit. *Personnel psychology*, 54, 1-23.
7. Fine, S., W. Wiley. 1971. *An introduction to functional job analysis*. Kalamazoo, MI: The W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
8. Goleman, D. 1996. *Emotional Intelligence*. London: Bloomsbury.
9. Hambelton, A., T. Kalliath, P. Taylor. 2000. Criterion-related validity of a measure of person-job and person-organization fit. *New Zealand Journal of Psychology*, 29 (2), 80-85.
10. Henderson, R. 1994. *Job analysis. Compensation management: Rewarding performance*. Edgewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 137-174.
11. Heneman, R., J. Tansky, S. Camp. 2000. Human resources management practices in small and medium-sized enterprises: Unanswered questions and future research perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 11-26.
12. Hough, L., F. Oswald. 2000. Personnel selection: Looking toward the future – remembering the past. *Annual Review of Psychology*, 51, 631-664.
13. Janz, T. 1982. Initial comparison of patterned behaviour description interviews versus unstructured interviews. *Journal of Applied Psychology*, 67 (5), 561-577.
14. Judge, T., C. Higgins, C. Thoresen, M. Barric. 1999. The big five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. *Personnel Psychology*, 52, 621-652.
15. Latham, G., L. Saari. 1984. Do people do what they say? Further studies on the situational interview. *Journal of Applied Psychology*, 69 (4), 569-574.
16. Lievens, F., F. De Fruyt, K. Van Dam. 2001. Assessors' use of personality traits in descriptions of assessment center candidates: A five-factor model perspective. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74, 623-636.
17. McHenry, R. 1997. Tried and tested. *People Management*. 32-37.
18. McPhail, S., J. Mitchell, P. Jeanneret, R. Mecham. 2000. Professional and managerial position questionnaire: Job analysis manual. PAQ Services, Inc. North Logan, UT.
19. Mitchel, J., E. McCormic. 1980. Professional and managerial position questionnaire. Purdue Research Foundation. North Logan, UT: PAQ Services, Inc.

20. Mount, M., M. Barrick. 1998. Five reasons why the "Big Five" article has been frequently cited. *Personnel Psychology*, 51, 849-857.
21. Muchinsky, P., C. Monahan. 1987. What is person-environment congruence? Supplementary versus complementary models of fit. *Journal of Vocational Behavior*, 31, 268-277.
22. Patterson, F. 2001. Developments in work psychology: Emerging issues and future trends. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74, 381-390.
23. Peterson, N., M. Mumford, W. Borman, P. Jeanneret, E. Fleishman, K. Levin, M. Campion, M. Mayfield, F. Morgeson, K. Pearlman, M. Gowing, A. Lancaster, M. Silver, D. Dye. 2001. Understanding work using the occupational information network (O\*NET): Implications for practice and research. *Personnel Psychology*, 54, 451-492.
24. Posthuma, R., F. Morgeson, M. Campion. 2002. Beyond employment interview validity: A comprehensive narrative review of recent research and trends over time. *Personnel Psychology*, 55 (1), 1-81.
25. Primoff, E. 1975. How to prepare and conduct job element examinations (technical study 75-1). Washington. D.C.: Personnel and Development Center. U.S. Government Printing Office.
26. Robertson, I., M. Smith. 2001. Personnel selection. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74, 441-472.
27. Ryckman, R. 1997. Theories of personality. Pacific Grove. CA: Books/Cole Publishing.
28. Schein, E. 1992. Organizational culture and leadership. San Francisco: Jossey-Bass.
29. Spencer, L., S. Spencer. 1993. Competence at work: Models for superior performance. New York: John Wiley & Sons, Inc.
30. Sternberg, R., R. Wagner. 1995. Testing common sense. *American Psychologist*, 50, 912-927.
31. Ton, M., J. Hansen. 2001. Using a person-environment fit framework to predict satisfaction and motivation in work and marital roles. *Journal of Career Assessment*, 9 (4), 315-331.
32. Van Vianen, A. 2000. Person-organization fit: the match between newcomers' and recruiters' preferences for organizational cultures. *Personnel Psychology*, 53, 113-149.
33. Wilderom, C., U. Glunk, R. Maslowski. 2000. Organizational culture as a predictor of organizational performance. B N. Ashkanazy, C. Wilderom, M. Peterson. *Handbook of organizational culture and climate*. Thousand Oaks: Sage Publications.

# ДВА ПОГЛЕДА ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНОСТ НА ДЪРЖАВАТА

доц. д-р Людмила Мукова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

## TWO PERSPECTIVES ON THE ECONOMIC INSTITUTIONALIZATION OF THE STATE

**Lyudmila Mukova**

*ABSTRACT: This article is a legal commentary on some of the basic tenets of institutionalism – one of the contemporary currents of economic theory concerning such a public institute as the state, its economic nature, seen through; the prism of rights of property and transactions, typology. The purpose of this paper is to determine the similarities and differences between the legal and the economic explanation of the state and institutions associated with it to determine the course of its future development in connection to the legal regulation of the economic relations in modern society. The commentary is in connection to the model of the state of D. Nort.*

*KEYWORDS: Institutional economics, the model of the state of D. Nort, Institute of ownership rights, economic nature of the state, typology of states*

Проблемът на взаимоотношенията между държавата и икономиката е особено актуален в периоди на кардинални промени, преди всичко в материалния базис на обществото. Икономическите процеси, протичащи в обществото и държавата, които са свързани с цикличния им характер, отново преразпределят функциите на държавата, на институтите му в социума. Съвременните икономики на бившите социалистически страни, развивали се в условията на държавен монополизъм и плановост, преминаха във формата на бившия антипод – пазарната икономика със значително отслабване на влиянието на държавата. При същественото изменение в елементите на икономическите системи обективно възниква необходимост от преосмислене на държавно-правните институти на обществото. С цел ефективно участие в социално-икономическите процеси юристите не могат да не възприемат новата икономическа реалност и да не анализират съвременните икономически тенденции. Ако по-рано (в условията на класовия подход и административно-командното развитие на икономиката) юридическите концепции са доминирали над икономическите, то в днешните условия тези концепции са длъжни взаимно да се балансират и професионално да се допълват една друга.



Обръщането към икономическата тематика за последните години показва съществена активност на учените в използването на метода на институционализма. Юристите също разглеждат възможностите на институционалната методология при изследване на държавните и правните явления. Интересът на западните и постсоциалистическите учени – икономисти към дадения научен подход се обяснява с това, че той използва в качеството на инструментарий **еволюцията на институтите и организациите**, изяснява вътрешните фактори на институционалните промени от хаоса към реда.

Обективните обстоятелства, които се проявяват в условията на икономически кризи, трудностите в икономическото развитие на страните в предшестващите и настоящите периоди са почва за развитие на икономическата мисъл в посока за преодоляване на негативизмите на реалността. Започвайки от XIX век, икономистите правят опити да намерят нови методи за икономически анализ. Били са разработени няколко алтернативни подхода, противопоставящи се на класическата английска икономическа концепция (А. Смит, Д. Рикардо, Т. Малтус и др.). В първата редица на алтернативите е немската историческа школа. Под логото – “всяка страна върви по своя път”, са били изследвани реалните проблеми, зависещи от историята, културата, народопсихологията на конкретните държави. За основен метод на изследванията е била избрана статистиката.

Школата на маржинализма е взела за основа анализа на категорията цена на стоката, която според тях се създава не при производството на благата, а при реализацията им.

В основата на марксистската концепция е бил заложен социалният дисбаланс при разпределението на произведените блага, а не на икономическия ефект.

Сформираният се към края на XIX и началото на XX век в САЩ институционализъм е решавал задачата за разработка на методи на икономическата саморегулация на обществото. Била е разгледана съвкупността от създадените се в Америка в средната класа норми, навици, традиции, мотиви за поведение на хората (паричното съперничество, демонстративно поведение и др. – обществено-икономическо явление, което се наблюдава и в съвременния живот на постсоциалистическите държави).

Определени прилики с институционализма показва школата на немския неолиберализъм (концепция на социалното пазарно стопанство). Редица учени наричат тази школа институционализъм в широкия смисъл на думата. В основата на теорията са залегнали идеите за либерална икономика и висока отговорност на държавата за нейните социални компоненти (“конкуренцията – доколкото е възможно, държавата – доколкото е необходимо”). Не с пряко участие на държавата чрез нейните органи в икономиката, а създаването на “рамки” (допустими предели) за икономическата дейност, което предполага наличието на точно и ясно сформулирано законодателство



по отношение към икономическата, социалната и производствената инфраструктура.

Предметът на изследванията на институционалната икономика е икономическото поведение на човека, който участва в материалното производство с цел задоволяване на неговите потребности при ограничен икономически и интелектуален ресурс. Институционалност притежават и държавата, и правото, които също изследват и организират човешкото поведение на същите хора, но само в друга – държавно-правната сфера. Едната група от институти отразява правилата за поведение, а другата – съществуващите организации (елементи на политическата и законодателната системи, на изпълнителната и съдебната системи, на икономическите и обществените организации: профсъюзите и средствата за масова информация). Всичките тези институти имат своите цели и задачи: въздействие върху поведението на хората чрез нормативно-правните актове; балансиране и разграничаване на интересите на участниците в икономическите процеси; стимулиране на производството и пазара; въздействие върху мироосъзнаването на населението. Имайки за обща основа обществените отношения, организирани в институти, държавата, правото и икономиката се намират в преки взаимоотношения едни с други, не изгубвайки при това своята относителна системна автономия.

При изследване на проявите на държавата и правото в икономическата сфера, се представя за логично юристите да знаят разбиранията на икономистите за действието на държавно-правните институти в икономическите процеси, протичащи в страните. Така възникна идеята в рамките на настоящата статия да се даде юридически коментар на понятията и съжденията на Дъглас Норт, носител на Нобелева награда (за 1993 г.), съвременен американски учен-икономист, последовател на институционализма, преди всичко относно държавата, нейната икономическа същност, форми, функции и типове. Два погледа – има се предвид позицията на институционалистите относно държавата и възприемането ѝ от авторката. Задачата на анализа е определяне на границите на сближаване и разминаване във възгледите, търсенето на причините за разминаването и възможните способности за тяхното преодоляване и от двете страни с цел повишаване ефективността на държавно-правната регулация на икономическите отношения.

## **1. ИКОНОМИЧЕСКО ОБЯСНЕНИЕ НА ДЪРЖАВАТА СЪГЛАСНО МОДЕЛА НА ДЪГЛАС НОРТ**

Икономистите-институционалисти, подобно на юристите, се интересуват от проблемите на възникване и битие на държавата и на ролята ѝ в обществения и икономическия живот. Ранните институционалисти обясняват появата на държавата чрез съглашения (задължения), възникващи при съвместната ико-

номическата дейност на отделните индивиди (вж. Дж. Комънс, Икономическа теория на колективните действия). Позицията в по-голяма степен съответства на договорната теория за възникване на държавата, известни представители на която са Ж. Ж. Русо, Т. Хобс, Дж. Лок, Б. Спиноза и др.. Последователите на договорната теория изхождат от това, че преди държавата съществува таково естествено състояние на хората, при което всеки от тях има естествени права, които се защитават чрез “ война всеки срещу всеки” (Т. Хобс). Впоследствие, виждайки безсмислеността (граничеща със самоунищожаване на човешкия вид) на подобна борба и насилие, в буквален смисъл на думата, хората сключват обществен договор между всеки член на обществото и новата организация – държавата. Съгласно договора хората предават част от своите права на държавната власт и се задължават да се подчиняват на нея за сметка на защита на неотчуждаемите им права: на свобода, безопасност, на собственост и др. Гражданинът става носител на народния суверенитет (участник в общата воля), а управляващите – негови пълномощници. Теорията за договорния произход на държавата е първият създаден общественно-политически институт, оказващ въздействие върху живота на индивида, групата индивиди, обществото. Институтът полага началото на теорията на народния суверенитет, подконтролност и подотчетност, сменяемост на структурите на държавната власт. Общественият договор като институт може да бъде усъвършенствен и адаптиран към променящите се условия на живота на обществото.

Изборът от Дж. Комънс на договорната теория за възникване на държавата отговаря на модерните представи за демокрация и социална справедливост. Новата институционална икономическа теория в своите изследвания анализира три основни области: институционалната среда и нейното влияние върху поведението на икономическите субекти; договорите (икономическите организации); формирането на социалните институти (институционалната еволюция). Теорията на еволюцията на институтите има няколко клона. Единият от тях, за анализа на историческите процеси, използва икономико-математически методи (водещ представител на направлението е Р. Фогел). Другият клон анализира историческия процес от гледна точка на еволюцията на институтите, транзакционните издръжки и правата на собственост. Родоначалник на направлението е американският специалист по икономическа история, Нобелов лауреат за 1993 г. – Дъглас Норт.

***Д. Норт създава модел на държавата, базираща се върху институтите на правото на собственост и резултатите от сравнителен анализ на икономическата история на Англия и Испания и институционалните структури на техните колонии.*** Ако ранните институционалисти обясняват държавата като договор (Дж. Комънс), то ест компромисен вариант, Д. Норт определя държавата като организация с предимство осъществяване на насилие, разпространяващо се върху географски район, границите на който се определят от

способността ѝ да облага гражданите с данъци. Държавата се проявява във формата на първоначалния договор, деклариращ признаване на правото на индивида върху определени блага от страна на участниците в него в замяна на отказ от претенции върху останалите ресурси и съгласие да уважава чуждите права върху тях. В този случай държавата обезпечава структурата на правата на собственост (то ест трябва да се разбира като изключване на всички останали членове на обществото от възможност да въздействат върху обекта на собственост на индивида), което води към повишаване на благосъстоянието на обществото за сметка на намаляване на транзакционните издръжки. За охранителното производство по договора държавата извършва преразпределяне на “потенциала на насилие” и събира данъците. Резултат – за индивида няма необходимост самостоятелно да отбранява своите права на собственост. Защиатавайки правата на собственост върху определена територия, държавата разпределя населението по групи, установявайки за всяка една от тях правата на собственост (н.нар. спецификация), за да максимизира постъпленията в държавния бюджет. Поставяйки си за цел – увеличаване на доходите на самата държава за сметка на икономии и намаляване на разходите по защита на правата на собственост, държавата разработва такава структура на обществото, която позволява да се постигне максимум на доходите при минимум на разходите. Държавата предлага съответстващ икономичен (минимизиран по разходите за спецификацията и защита на правата на собственост) пакет на обществените и частично обществените услуги.

***В основата на своя модел на държавата Д. Норт поставя такава социална институция и институционална структура на обществото, които са обусловени от правата на собственост и транзакционните издръжки.*** Д. Норт подчертава, че се занимава не с изследване на влиянието на институтите и организациите върху икономическата ефективност, а с въпросите на формиране и еволюция на институтите и организациите (вкл. и държавата). Според него най-важният елемент от структурата на обществото са тези институти, които са създадени, развити и променени от хората. Институтите представляват рамки, в границите на които хората общуват помежду си. Тези институти (рамки) включват различни ограничения:

- писани ограничения – правила и предписания (конституции, закони, договори и др.);
- неписани ограничения – обичаи, навици, традиции и др., осигуряващи най-висока икономия на средства поради доброволното им изпълнение, ограничаващи сферата на действие на формалните правила и процедури, явяващи се заместители на формалните институти;
- процедури по пресичане на нарушенията на установените ограничения.

“Институционалните норми образуват правилата на играта... или изобретенията от хората ограничения формират взаимодействието между хората”.

Човекът не се замисля върху своите действия, които попадат под институционалната регулация, а ги изпълнява.

**Главната функция на социалните институти, според Д. Норт, е минимизация на транзакционните издръжки.** Транзакционните издръжки са издръжките, които възникват, когато индивидите си разменят своите права при условие на непълна информация или ги потвърждават при същите условия. При персонализиран обмен транзакционни издръжки отсъстват. Те се увеличават с ръста на разделението на труда, размяната и появата на пазари, с увеличаването на количеството на правата на собственост, подлежащи на защита. Това определя необходимостта от появата на третия участник – държавата. Държавата създава институционалната система, включваща договорно право, гаранции, система на мониторинг и др. Както смята Д. Норт, държавата е един от главните фактори, влияещи върху транзакционните издръжки. В това се изразява особената роля на държавата. На свой ред, транзакционните издръжки зависят от еволюцията на институтите. Изменението на неформалните институти протича бавно и на подсъзнателно ниво, защото те по-бавно се формират, създавайки алтернативни модели на поведение. Формализираните правила могат да бъдат променени много по-бързо чрез приемане на политически или правови решения.

**Обособяват се два източника на измененията на институтите – икономически – раздвижване в структурата на относителните цени, и социален – идеология.** Икономическият източник представлява промените на цените на крайната продукция за сметка на определени фактори: техническият прогрес, производството, пазара и др., то ест фактори, които сами подлежат на промяна и водят до изменение на условията на договори, а те на свой ред променят както формалните (писаните), така и неформалните (неписаните) ограничения. Идеологията въздейства на предпочитанията на хората. Под идеология се разбират субективните модели, посредством които човекът осмисля и оценява обкръжаващата среда. Идеологията се намира в пропорционална зависимост от транзакционните издръжки. Д. Норт отбелязва, че най-сложните човешки организации са невъзможни без идеология.

В своите ранни трудове Д. Норт вижда институционалната еволюция в това, че: неефективните институти трябва да бъдат заменени с ефективни; различията в икономическото развитие на държавите може да бъде преодоляно чрез внедряване на институтите на по-развитите държави. По-късно, на смяна на оптимизма идва констатацията, че **в човешката история икономическият ръст е изключение, а не е правило.** Импортът на новите институти, показали своята ефективни в една страна, не давал същата резултативност в другите държави. На политическите системи принципно е присъщо да произвеждат неефективни права на собственост. В реалния живот различните държави вървят по различни пътища и обществата се различават едно от друго. Причините за таково развитие съгласно Д. Норт е двойствената роля на

държавата; влиянието на групите, имащи специални интереси и зависимостта на институционалната еволюция от избраната веднъж траектория. **Двойствеността на държавата се проявява в това, че тя може да бъде в едни случаи грижовна и справедлива към своите граждани, а в други – да бъде разрушител, който се стреми само към увеличаване на собствените доходи.** Във втория случай държавата обикновено действа при неефективни институти, тъй като те по-леко се управляват и контролират. Групите със специални интереси са водещи политически групировки, оказващи натиск върху държавата чрез лобиране в законодателните институти на страната. Промените в институтите настъпват тогава, когато изгодата е по-голяма от разходите, и поради това неефективните институти проявяват своята стабилност. Д. Норт стига до извода, че едни институти водят към икономически ръст, а други – към негов спад.

**При анализа на световната икономическа история Д. Норт определя два преломни момента (две икономически революции): “неолитическа” – VIII хилядолетие пр.н.е. и икономическа революция през XIX век.** Под икономическа революция той разбира съществени изменения в производството, фундаменталните знания и организациите. През първата революция, според Д. Норт, се появяват правата на собственост, независимо от политическите и социалните институти, в резултат на развитието на селското стопанство. До неолитическата революция съществува системата на обща собственост. Приръстът на населението води до дефицит на ресурсите и до търсене на нови такива. Наблюдава се преход от лов и риболов към уседнало земеделие и скотовъдство, водещи към формирането на “изключителна обща собственост” на едно племе с ограничен достъп до нея за другите племена. По този начин се стимулира производството на собствениците и се увеличава обема на произведената продукция. Втората икономическа революция се характеризира със симбиоза на науката, технологиите и производството. Това става възможно с появата на патентното и авторското законодателство, на търговските марки, ноу-хау и др.

Резултатите от двете икономически революции са засилване на ролята на държавата и правото при използване на ресурсите (човешки, материални, интелектуални, технологически) и на лобистски натиск върху държавата в икономически интерес на специалните групи. Д. Норт смята, че в условията на втората икономическа революция ролята на държавата трябва да се прояви позитивно за да може обществото да реализира производителния потенциал на научно-техническата революция.

Икономическата функция на държавите определя типологията им. **От позицията на историята на развитието на икономиките Д. Норт създава своята типология на “идеалните държави”.** Типологията е едно от най-важните средства за познание на историческия процес на развитието на държавата, следователно, съставна част от познанието на цялостния исторически процес, което и обяснява логиката на обръщането на Д. Норт към дадения проблем

(последният е специалист по икономическа история). Д. Норт признава два типа на държавата: договорен и експлоататорски. Признаците, които характеризират тези два типа са: цели, функции, средства (използване на насилие), механизми за решаването на проблема на взаимоотношенията държава – граждани, бюджетни ограничения, статии на доходите и разходите, способности за покриване на бюджетния дефицит. Цели: за експлоататорския тип – максимизация на данъците за контролът от държавния апарат; за договорния тип – максимизация на съвкупния доход за член на обществото чрез намаляване на транзакциите. Функции: за експлоататорския тип – активно участие в икономиката и в социалното взаимодействие; за договорния тип – гаранции за сделките между индивидите, спецификация и защита на правата на собственост. Средства: за експлоататорския тип – използването на насилие зависи от групата, контролираща държавата; за договорния тип – ограничено е от обществения договор и конституцията. Механизъм за решаване на проблема на взаимоотношенията между държавата и гражданина: за експлоататорския тип – гражданинът е длъжник; за договорния тип – държавата и гражданинът притежават насрещни права и задължения: демократически контрол, конституционни ограничения. Бюджетни ограничения: за експлоататорския тип – меки; за договорния тип – твърди, ограничени според установения закон ред. Статии на доходите: за експлоататорския тип – конфискационните данъци и извънданъчните постъпления; за договорния тип – пазарни данъци. Статии на разходите – за експлоататорския тип – отбрана, държавно управление, дейност по охрана на правопорядъка; за договорния тип – юрисдикционна дейност. Покриване на бюджетния дефицит: за експлоататорския тип – кредити на ЦБ, заеми на вътрешния пазар, отказ от задълженията; за договорния тип – заеми на външния пазар.

Такива са основните положения на модела на държавата на Д. Норт (в рамките на дадената статия). По-надолу ще представим някои съображения относно позициите на нортовския модел.

## **2. ЮРИДИЧЕСКИ КОМЕНТАР НА МОДЕЛА НА ДЪРЖАВАТА НА ДЪГЛАС НОРТ**

Предложеният модел на държавата отразява неговата икономическа същност: в цялата концепция доминира икономическият анализ, и в частност, икономическото тълкуване на института на правата на собственост и свързаните с него институти. С по-голямата част от изследването на Д. Норт и в юридически аспект можем да се съгласим, особено, що се касае до регулацията и същността на икономическите отношения.

Не се поставя под съмнение фактът, че главната причина за възникване на държавата като институт се явява ограничеността и изчерпаемостта на



природните ресурси на земята, довели до появата на категорията собственост първоначално в икономическия смисъл – като отношения между субектите по повод на насилствено завладяни блага, контролът и извличане на ползите от тях. Сформиралата се икономическа категория собственост с цел запазването ѝ за завладелия я, се е нуждаела в придаването ѝ на “изключителност” чрез нейното трансформиране в правна категория, закрепена в закона като съвкупност от правомощията на титуляра по владение, ползване и разпореждане, и охраняема с помощта на организираната сила на специално създадена за това структура – държавата. Възникването на собствеността като икономическа категория се явява обективна причина за създаването на държавния апарат, а субективната причина за това е естествената психико-физиологическа природа на човека, т.нар. “егоцентризъм” – “вечен двигател” на неговото развитие и самосъхранение.

**Държавата представлява ограничена територия** (географски район: суша, водното и въздушното пространство) с живеещото на нея население. Ограничеността на територията се обуславя от пределите на осъществяването на държавната власт, ефективността на контрол и от по-ниските транзакционни издръжки при защита на населението. Размерите на територията на държавата имат значение за транзакционните издръжки и ефективното управление (силова защита): колкото е по-голяма територията на държавата, толкова по неравномерно се разпределят транзакционните издръжки: в едни части те са по-високи, в други са по-ниски от нормалните. Това е така поради ограничеността на финансовите ресурси и обективната невъзможност за тяхното свободно (без приоритетно направление) и винаги подконтролно разпределение. При големите територии и неконтролируемите транзакционни издръжки, държавата (управляващите) губи своята ефективност за обществото и/или самите територии. В тази връзка можем да предположим, че големите територии са една от причините за разпадането на великите империи.

Анализите на причините за падането на Римската империя показват общи закономерности. Икономиката на Римската империя дълго време се е развивала неравномерно: западните райони са били по-малко икономически развити в сравнение с източните, в които са били съсредоточени значителни трудови, промишлени и търговски ресурси. По този начин се е установил траен търговски дисбаланс. Варварите постоянно проникват през границите, а императорите не разполагат с ресурси и сили да ги изгонят от провинциите. Воденето на постоянни бойни действия довежда до загуби на жива сила (на рекрутирането все по-често се противопоставят едрите земевладелци и търговци) и техника в римската армия и до демографски и икономически кризи (упадък на средното земевладение). Строгата регламентация на целия живот на гражданите с цел обезпечение на армията и запазването на имперската система и прогресиращата варваризация на военните сили изтриват границата между това кой защитава римските граждани и кой ги напада.

Главните причини за падането, например, на наполеоновата империя са недоволството на френското общество от икономическата, политическата и военната дейност на Наполеон през последните години на неговото управление. Към края на империята се увеличават финансовите затруднения от високите военни разходи, обусловени от непрекъснатите войни, водени от държавата, което довежда до висок ръст, особено на косвените данъци – на сол, тютюн, вино и др. (през 1811 г. 40 % от държавните доходи са получени за сметка на косвеното данъчно облагане). Селското стопанство изпада в криза поради рекрутирането на младежи в армията и недостиг на работна ръка. Едрата промишлена и търговска буржоазия към края на управлението на Наполеон проявява дълбоко недоволство от неговата активна милитаризирана политика и големите финансови разходи.

Териториално-географската ограниченост на държавата е необходима за специализация на правата на териториите и последващата специализация на правата на собственост. Тя е обективно необходим елемент на ефективността на държавата.

***За защитата на интересите на дадената територия на държавата са необходими финансови средства, събирани чрез данъци и други фискални платежи.*** Фискът отразява “двойственността” на държавата – съчетаване на елементи от частен и публичен интерес. Развитието на данъчната политика има за свое лого: “държавата – толкова колкото е възможно, данъци – колкото е необходимо”. Практиката показва, че невинаги високите данъци върху доходите на населението, за последното са вредни. Например, високите данъци на доходите във Франция (57 %), в Англия (40 %) и Германия (55 %), въпреки световната криза, определят високия дял на социалните компоненти в икономическата политика на тези държави. Поради това не може да се говори за недиференцирано уеднаквяване на данъчните политики на държавите с различни нива на икономиките дори и в рамките на единно икономическо пространство. Напр., вдигането на цените през последно време на горивата в ЕС и България – възможностите за намаляване на цените в страната се ограничават и от хармонизираната с ЕС данъчна политика на България. Едновременно с това развитието на дълговите кризи в САЩ и Гърция показва, че връщането на държавните заеми, изразходени неефективно, води до безработица и рязко снижаване на стандарта на живот и платежоспособността на населението. То ест заемите се връщат от обикновените данъкоплатци, а не от държавата и не от тези, които са използвали дадените парични средства в свой икономически интерес. Чрез заемите на държавата от външните банки – тя засилва своята пряка финансова зависимост от международни групи специални икономически интереси. Държавните заеми са показател на това, че държавата не се справя (независимо по какви причини) с транзакционните издръжки в рамките на приетия бюджет. Дефицитът на бюджета може да се разглежда като влагане



на средства в полза на цялото общество или като лошо стопанисване и/или разграбване на същите.

**Еволюцията на институтите зависи от обективни и субективни фактори (икономически и социални).** Д. Норт отдава заслуженото на неформалните институти – и не само, че те са по-малко капиталоемки за обществото, а и затова, че те са по-рационални, устойчиви и напълно отговарят на реалността, която ги създава (в сравнение с формалните ограничения, изкуствено създадени в угода на едни или други групи интереси). Интересни разсъждения представи Я. Стоилов в своята разработка “Институционалност и ефективност на социалните норми” (1989 г.). В контекста на институционализма авторът подлага на анализ и сравнение по критерия ефективност такива категории като обичая и морала. Я. Стоилов пише: “Поради твърде условната разграничаване от породилите го отношения обичаят притежава ниска степен на институционалност. ... обичаят изостава, обезличава се като ефективен регулатор, лишен от първоначалната си оценъчна стойност и запазващ само формална оценка за външното поведение. Сnižаването на неговата ефективност е в права пропорционалност с нарастване на динамиката в общественото развитие”. Извод – обичаят е недостатъчно ефективен за регулиране на най-важните отношения в политиката и в икономиката.

Едновременно с това Я. Стоилов, характеризирайки институционалността на морала, отбелязва, че тя е по-висока в сравнение с обичаите, защото: първо, притежава възможност за по-адекватна оценка на поведението на субектите и второ, има способност да оценява различно утвърдили се ред на нещата. Приемайки факта, че авторът е извършил своето изследване в условията на социализма и се е ориентирал по съществуващата тогава фактология, редица негови виждания са интересни, но днес не са безспорни. Не се оспорва фактът, че моралът е по-динамична категория в сравнение с обичаите. Но днес моралът не може да бъде представен като образец за ефективност и ценност на съвременното общество. Съвременният морал се променя бързо, изменяйки и своето съдържание под въздействието на икономическите промени в страната. В повечето случаи, хората се нагаждат към него, но в съзнанието си не го възприемат, особено ако неговите норми се прилагат спрямо самите тях.

В съгласие с Хегел, можем да кажем, че съществуващото продължително време в по-голямата си част има разумно обяснение, но не всичко съществуващо има своето основание. Трябва да се съгласим с институционалистите, че в основата на неформалните модели на поведение (обичаи, морал, навици, нрави и др.) са заложили психологически характеристики на човека, които притежават генетически трайна устойчивост през вековете. Трябва да се отчита и фактът, че те са едни от първите институции, които управляват света и, че само от Средновековието (9 – 17 век) започва по-активен процес на тяхната подмяна с формални ограничения (законови разпоредби). Днес оби-

чаите се използват в търговията (международна и вътрешна) – в най-динамичната област на икономиката. Голямо значение в общественно-икономическите процеси имат религиозната култура и каноните.

Неформалните модели за поведение невиннаги съвпадат по своите цели и задачи с формалните такива. Държавата в зависимост от водената политика или не им обръща внимание, или прави необходимото те да се забравят от населението, или въздигат по-изгодните в ранг на правов обичай и ги защитават със силата на държавното принуждение. Естествените неформални институти запазват своето действие продължително време и се съблюдават по силата на осъзнаване (няма значение правилно или не) за тяхната необходимост. Поради това “импортът на институти” от едни държави в други обикновено не дава очаквания резултат – повишаване на ефективността им. Достатъчно е да се погледне към импорта на отделните европейски институти в постсоциалистическите страни. Така, в рамките на двадесет години не може да се каже, че изцяло ефективно работи институтът по защита на правата на потребителите както сред населението, така и в юрисдикционната система, поради инертност на обществото, което не е възпитало все още модел на гражданското поведение в отговор на опортюнизма на нелоялните търговци. За това е необходимо по-продължително време. Може да се предположи, че и съвремените “арабски революции” са изобщо неефективен за тези народи импорт на евро-американските формални институти, защото последните, поради религиозните различия, няма да могат да надделеят неформалните институти на арабските държави. Даденият импорт временно е ефективен само за импортьорите – чрез преразпределение на насилието към новата специализация на правата на собственост върху тези територии.

На Д. Норт принадлежи твърдението, че икономическият ръст в историята е изключение, а не е правило, от което можем да изведем друго предположение, че ефективните институти са изключение, а не правило.

**Анализът на признака – “двойственост” на държавата, показва неговата първична програмираност по отношение към степента на съчетаването на индивидуалното (частното) и общественото (публичното).** “Двойствеността” пронизва всички държавно-правни институти и поради това съществува възможност за тяхната еволюция. Колкото е по-сложна системата на икономическите отношения, толкова повече тя се изпълва със “субективизъм” (частно съдържание) и със зависимост от индивидуални интереси. “Двойствеността” се създава и от държавната идеология с цел по-ефективно управление за постигане на икономическите интереси на специалните групи. С това се обяснява отбелязаното от Д. Норт съществено влияние на идеологията върху еволюцията на институти. Издигнатият тезис на Д. Норт за пропорционалната зависимост на идеологията от транзакциите предизвиква определени съмнения особено що се касае до развитието на социалистическите държави. Следвайки неговата логика, при общата собственост върху икономическите

ресурси, транзакционните издръжки трябва да са ниски, както и да е незначително присъствието в обществения живот на идеологията. Държавната идеология, обаче, при социализма е стигнала своя апогей. Възникват въпроси. Възможно ли е при такава ситуация да се прогнозира развитието на икономиката и държавата и на какъв прогнозен период? В каква степен държавата представлява автономна система, а не се явява само легитимно средство за постигане на икономическите цели? Не доведе ли това до неефективност на самото човечество? Идеален отговор на тези въпроси се явява създаването на “рационално скъпа” (в рамките на разумното възпроизводство на работната сила, отдадена под наем на собственика на ресурса) и правова държава с широко представени демократични институти на властта, със система на стимулиране на развитието на производството, с ясно обозначени социални компоненти в икономическите отношения, с тенденция за по-нататъшно разширяване на сферата на правното регулиране и законност. Подобен отговор е имал предвид Д. Норт, говорейки за необходимостта от позитивната държава. В контекста на институционалният модел на държавата на Д. Норт се представя като правилна позицията на марксизма, който определя държавата като надстройка над икономическия базис, изпълняваща волята на икономически господстващата немногобройна група хора (класа). При всички съществували и съществуващи сега форми на държавата разпределението “принципал – длъжник” не е било в полза на дребните собственици или лицата без собственост, а в изгода на групите едри собственици и водещите политически сили (партии). Дори в епохата на социализма, когато чрез национализацията на промишленото производство, икономическият ресурс е трансформиран в общонародна собственост, обществото (общонародната държава) не е съумяло да преодолее инерцията на своето “егоцентрическо” развитие, което е довело, през 90-те години на миналия век, до поредното “преразпределяне на правата на собственост” посредством приватизационните механизми с невярно зададена (от гледна точка на обществения интерес) цел – повишаване на благосъстоянието на отделните индивиди, вместо повишаване на икономическата ефективност на вече създадения производствен и ресурсен потенциал в страните от Източна Европа. За такива вътрешни ограничения в самата държава, то ест че нейната власт е ограничена от някои интереси, говорят и последователите на институционализма.

“Двойствеността” на държавата се засилва и от държавната идеология. Предполагаме, че с това се обяснява отбелязаното от Д. Норт съществено влияние на идеологията върху еволюцията на институтите.

***Нортовския анализ и определение на двете велики за човечеството икономически революции (“неолитическа” и научно-техническа от XIX век) показва принципната значимост на производителните сили в социално-икономическото развитие.*** Въз основа на определението на революцията, дадено от Д. Норт, съждението му, че втората икономическа революция се е осъществ-

вила през XIX век, изглежда не съвсем точно. Икономическата история посочва периоди в обозначен интервал между двете революции, които са оказали революционно въздействие върху развитието на производителните сили и икономическите процеси, върху обществото и са подготвили това, което Д. Норт нарича Втора велика икономическа революция (през XIX век). Предполагам, че началото на втората икономическа революция се отнася към Средновековието (8 – 17 в.в.), а през 19 век се е осъществил поредния качествен “скок”. Основание за такова твърдение е историята на науката и технически протрес, която показва, че в развитието на техниката и технологиите са известни, например, четири революционни китайски изобретения от ранното средновековие: компаса и барута със селитра (1044 г.); хартията (около 105 г.), пари във вид на банкноти (при династия на Сун – 960 г.); техника за печатане на дървени гравюри е била известна от 9 век, а печат върху тъкани – 3 век; през 990 – 1051 г.г. занаятчията Би Шен е въвел в употреба подвижни литери от изпечена глина; през 1333 г. китайците започват да използват дървени литери; през 1439 – 1513 г.г. Хуа Суй е изобретил металните литери. В печатарството Китай е изпреварил Европа с 400 години. Европейските изобретатели в книгопечатането са използвали вече съществуващите технологии. Двете основни съставляващи на книгопечатането: принципът на набора и печатният процес са били известни и по-рано, но за да се осъществи революция в света на комуникациите е била необходима оптимална технология и неин създател е бил немския изобретател Йохан Гутенберг (1399 – 1468 г.г.). Първото негово нововъведение е бил словолитния процес, второто – ръчният типографски стан. На базата на това в началото на 19 век Ф. Кьониг създава високоскоростна печатна машина, в която се вгражда печатен цилиндър. Машината позволява през 1814 г. да се отпечата първият тираж на вестник “Times”.

Техническите изобретения са обусловени от динамичното развитие на производството, вътрешната и международната търговия (8 – 17 в.в.).

Средновековието е времето на Великите географски открития и на развитието на транспортните комуникации (особено на морските такива), които са били свързани с търсенето на нови икономически ресурси и пространства за оцеляване.

Технико-технологичните изобретения за този период довеждат и до интензивното формиране на икономическото законодателство (търговско, данъчно, патентно, авторско и др.). През 8 – 11 в.в. в италианските градове – държави (Венеция, Генуа и др.) се формира първият международен европейски търговски център и едновременно с това се създават “търговските статuti” – заченки на търговското право. През 1673 г. във Франция е издаден първият европейски Търговски кодекс (*Ordonnance de commerce*), а през 1681 г. – Морски кодекс (*Ordonnance de la marine*). Търговското право се развива вече не само според обичаите (действащи само върху определена територия), но и в съответствие с кралските укази (правни норми), които действат върху територията

на цялата държава. Развитието на пазара създава и нови форми на търговията (панаири, борси, търговски дружества, банки, менителници и записи на заповед и др.)

През 1474 г. във Венеция са издадени първите патенти и по този начин са заложили основите на патентното законодателство. През 1623 г. В Англия е приет “Статут за монополиите” (патентен закон) на кралица Елизабет и през 1709 г. Статут на кралица Анна (за правата на авторите и книгоиздателите).

Данъците са известни от древността, но до 16 – 17 век данъчните системи в Европа се развиват бавно. Те са крайно объркани, нередовни и се въвеждат за покриване на целеви разходи или когато в хазната няма пари. През Средновековието във връзка с развитието на търговията все по-голямо значение в европейските страни, преди всичко, в Германия, придобиват косвените данъци – акцизи, които се вземат при градските врати от всички, който внасят и изнасят стоки. Градовете събират фиксираната от законодателен акт или договор сума за данъци и я предават на краля. Постепенно събирането на данъците става вид предприемаческа дейност. Събирателите на данъците са подпомагани от войската, при което има случаи на убити и ранени от страна на данъкоплатците.

Развитието на правото и законодателството в сферата на икономиката (вземането на волеви решения от неголеми групи лица) е предпоставило засилване и увеличаване на групите за лобиране на специални интереси чрез законодателните и изпълнителните държавни органи.

Всичко горепосочено дава основание да се говори не само за научно-технически прогрес през този период, а и за началото на Втората велика икономическа революция.

**В представената от Д. Норт типология на “идеалните” държави** отново се проследява “двойствеността” на държавата, разгледана чрез съотношението: държава – гражданин. Типологията представя наистина идеални държави, които не съществуват нито в САЩ, нито в Европа, нито някъде на друго място на земната цивилизация. Доказателство за това е възможен анализ по всички типологически признаци на водещите европейски държави такива като Франция, Германия, Англия, при който ще открием елементи свойствени както за експлоататорски, така и за договорни държави. В научната юридическа литература отдавна се говори, че обществото се стреми към “смесен тип държави”, то ест тип, който рационално обединява всички качествени за конкретната страна и нейната държавност елементи. Поддържаеме тази теза, защото природата досега не познава абсолютно идеални неща (независимо от това дали се отнасят за материалния или социалния свят), а по-скоро познава тяхното многообразие със съответния ефект. Само рационално съчетаване на отделните елементи прави създадената съвкупност ефективна.

Признаването и проекцирането и за в бъдеще от Д. Норт чрез типологията допустимост и законност на експлоататорския тип държава представлява

движение на живота в затворен кръг, без всяка историческа перспектива за социален прогрес. Това е песимистичен сценарий за човечеството, отхвърлящ всякакви илюзии и безсмисленост за по-голямата част от обществото за борба за по-нормален живот. В дадения контекст трябва да се признаят за юлзорни и всякакви демократически революции, които наблюдаваме в света, практически представляващи насилствено преразпределение на правата на собственост. За същото може да се съди и от предложената от Д. Норт хипотетическа възможност на преход от един тип към друг, предполагащ колебателен характер на динамиката на държавата и структурата на правата на собственост, но само в две посоки – или експлоататорска или демократична. Колебанията зависят от състоянието на икономическия ресурс и състоянието на производителните сили. Извод от представената типология – ограничен избор на пътищата за развитието и постоянна борба между икономическите групи със специални интереси и гражданите с цел подчиняване на държавата.

Изхождайки от логиката на Д. Норт можем да предположим, че държавата като институт ще съществува и ще се намира в едно “колебателно” състояние дотогава, докато на земята не се изчерпят последните запаси на материални блага и няма какво да се специализира в качеството на собственост.

По-прогресивна, негледайки, че в определена степен и е утопична, но все пак предвиждаща някакво движение напред за социума, се представя марксистската типология на държавите, имаща за основа обществено-икономическата формация: исторически тип на обществото, базиращ се върху определен способ на производство във вид на определено съотношение на развитието на производителните сили и производствените отношения. Способът на производството е първопричина за спецификацията на правата на собственост, постъпателното развитие и демократизацията на социално-икономическите отношения. Марксизмът и Д. Норт се доближават по предмета (развитието на производителните сили на обществото), но са противоположни в резултатите. Моделът на Д. Норт не опровергава състоятелността на марксистките възгледи върху държавата, дори се базира върху някои от тях. Наше е правото да избираме на какво да вярваме... На природно ниво човекът е склонен да вярва в по-доброто.

Като цяло моделът на държавата на Д. Норт съвпада с основните признаци, сформулирани от съвременните юристи: апарат на властта и управлението, състоящ се от особени хора; апарат за принуда; наличие на територия; разделяне на населението по териториални единици; върховенство на държавната власт и нейната независимост в международната сфера; народен суверенитет; заеми и данъци; хералдика.

В рамките на настоящата статия са поставени само някои по-основни проблеми, свързани с института на държавата и неговото значение в икономиката.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Соколинский В. М., Разумов В. В. Институционализм: опыт научной школы // ШЭЖ, М., 1999/№4, : 65-67.
2. Мамаева Л. Н. Институциональная экономика. М, 2011: 9-10, 52, 254, 264-266, 276, 277.
3. Норт Д. Структура и изменения в экономической теории. М., 1997.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997: 20.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. THESIS. Т. 1. 1993. Вып. 2.: 72, 79.
6. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики. От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М., 1993, : 307.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М., ИНФРА-2000.
8. Философская энциклопедия, М., 2003.
9. Гутьбина Н. И. Теория институциональных изменений Д. Норта // "Экономические науки", 2004.
10. Марченко М. Н. Теория государства и права. М., 2004, : 54-61, 151-159.
11. Стоилов Я. Институциональность и эффективность на социальных нормах. Годишник на Софийския университет "Климент Охридски", том 79, книга 2, С. 1989, : 23,24.



# ТЕХНОЛОГИЧНИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ ИЗГРАЖДАНЕ НА БАЗИ ОТ ДАННИ ЗА МЕСТНАТА ВЛАСТ

докторант Пламен Милев

Университет за национално и световно стопанство, София

## TECHNOLOGICAL CHARACTERISTICS IN BUILDING DATABASES FOR LOCAL GOVERNMENT

Plamen Milev

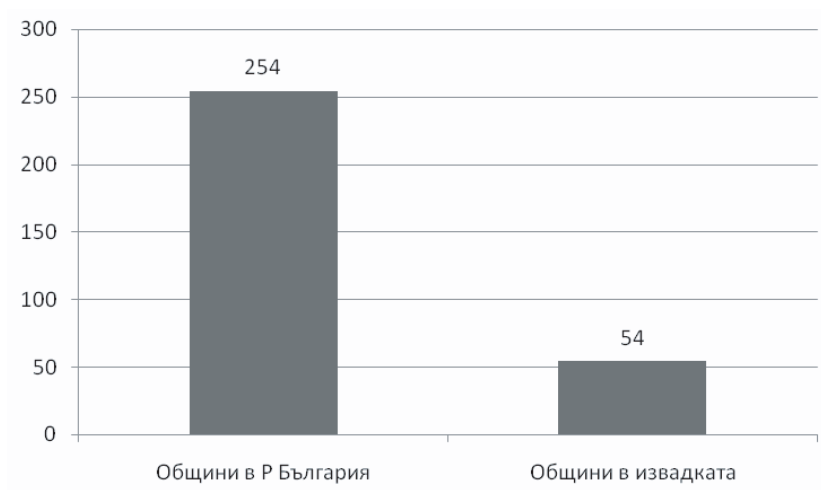
*ABSTRACT: The report uses data from a recent research on the level of information technologies of the municipalities in Bulgaria. Based on the data obtained conclusions are made about the technological characteristics in building databases for local government. In order the underlying in the report hypothesis to be proven, means of statistical survey of the dependencies are used.*

*KEYWORDS: Database, DBMS, municipal database, e-government*

В настоящата разработка се акцентира върху технологичните особености при изграждането на бази от данни за местната власт в Р България. За определянето на тези особености е разработена анкетна карта и е извършено емпирично изследване. Изследването е реализирано чрез представителна извадка от 54 общини в Р България. На фигура 1 е изобразено съотношението на попадналите в извадката общини спрямо всички общини в Р България. Изследваните общини съставляват приблизително 22 % от генералната съвкупност. Според множество статистически източници, извадки с обем от над 30 единици се определят като т.н. големи извадки и би следвало техните резултати да се считат за достоверни и по отношение на генералната съвкупност от всички 254 общини в Р България.

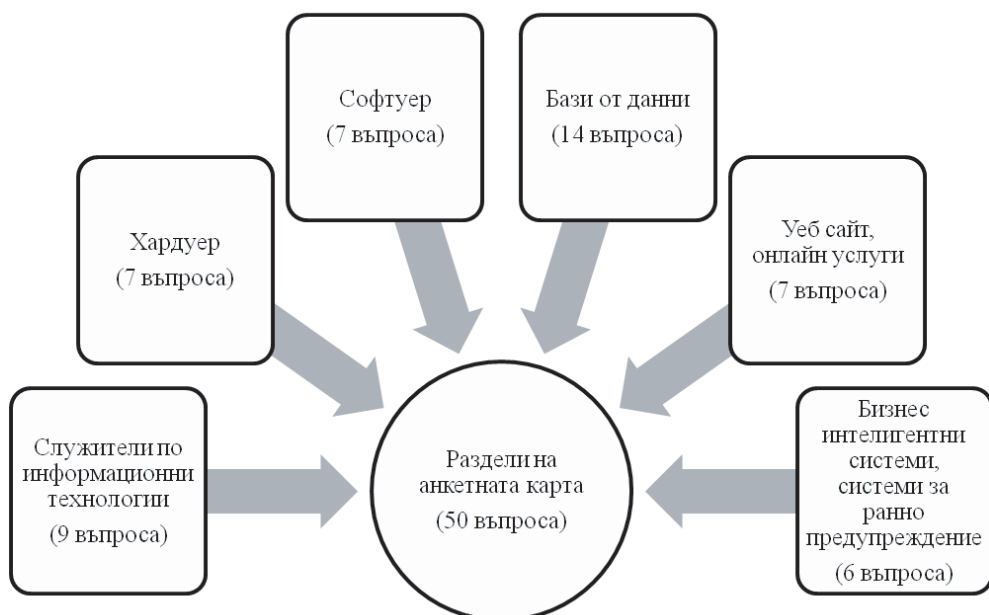


Фиг. 1. Общини в извадката спрямо всички общини в Р България



Анкетната карта се състои от 50 въпроса, разделени в 6 раздела, илюстрирани на фигура 2. Емпиричното изследване има за цел да изясни нивото на приложение на информационни технологии в сферата на местното самоуправление.

Фиг. 2. Раздели в анкетната карта на емпиричното изследване



Всички общини, които попадат в извадката на настоящето изследване са избрани на произволен принцип чрез лотариен подбор и функция за генериране на случайни числа. За нуждите на изследването е използвана стратифицирана извадка и по тази причина в извадката попадат общини от всичките 28 области на Р България. В този смисъл, отнасяйки към определена административна област в Р България, възможността на всяка община да попадне в извадката е равнопоставена спрямо останалите общини от тази област. Начинът, по който извадката е формирана, ни дава основания да считаме получените данни от анкетните карти за представителни и бихме могли да отнесем статистическите резултати от извадката към цялата генерална съвкупност от общини в Р България. На таблица 1 е илюстриран списък на случайно попадналите в извадката общини с тяхното население по данни на Националния статистически институт (НСИ) към 31.12.2010 г. Общият брой на жителите на изследваните общини е 3418906, което е почти 50 % от съвкупното население на Р България.

Таблица 1. Общини в извадката и тяхното население по данни на НСИ (www.nsi.bg)

| ОБЛАСТ         | ОБЩИНА          | НАСЕЛЕНИЕ |
|----------------|-----------------|-----------|
| Благоевград    | Благоевград     | 76 812    |
|                | Петрич          | 55 408    |
| Бургас         | Бургас          | 206 700   |
|                | Царево          | 9 411     |
| Варна          | Аксаково        | 21 972    |
|                | Долни чифлик    | 19 141    |
|                | Дългопол        | 14 204    |
| Велико Търново | Горна Оряховица | 48 049    |
|                | Златарица       | 4 584     |
|                | Свищов          | 48 351    |
| Видин          | Видин           | 64 989    |
| Враца          | Враца           | 74 648    |
|                | Оряхово         | 12 069    |
| Габрово        | Габрово         | 66 321    |
|                | Дряново         | 10 315    |
|                | Трявна          | 12 094    |

| ОБЛАСТ          | ОБЩИНА       | НАСЕЛЕНИЕ |
|-----------------|--------------|-----------|
| Добрич          | Каварна      | 15 657    |
|                 | Крушари      | 5 118     |
| Кърджали        | Ардино       | 12 282    |
|                 | Кърджали     | 68 406    |
| Кюстендил       | Кочериново   | 5 811     |
|                 | Кюстендил    | 61 944    |
| Ловеч           | Ловеч        | 52 308    |
|                 | Ябланица     | 6 334     |
| Монтана         | Берковица    | 19 256    |
| Пазарджик       | Пазарджик    | 120 422   |
|                 | Ракитово     | 15 418    |
| Перник          | Брезник      | 7 506     |
| Плевен          | Белене       | 10 671    |
|                 | Долни Дъбник | 14 230    |
| Пловдив         | Карлово      | 53 656    |
|                 | Пловдив      | 347 611   |
|                 | Хисаря       | 12 768    |
| Разград         | Разград      | 53 918    |
|                 | Завет        | 11 110    |
| Русе            | Борово       | 6 511     |
| Силистра        | Дулово       | 28 634    |
|                 | Тутракан     | 16 637    |
| Сливен          | Нова Загора  | 41 199    |
|                 | Твърдица     | 14 180    |
| Смолян          | Девин        | 12 963    |
|                 | Златоград    | 12 112    |
| София (столица) | Столична     | 1 259 446 |
| София           | Ботевград    | 33 529    |
|                 | Костинброд   | 17 448    |

| ОБЛАСТ       | ОБЩИНА          | НАСЕЛЕНИЕ        |
|--------------|-----------------|------------------|
| Стара Загора | Братя Даскалови | 9 625            |
|              | Казанлък        | 75 509           |
| Търговище    | Антоново        | 6 395            |
|              | Търговище       | 59 855           |
| Хасково      | Свиленград      | 23 867           |
|              | Димитровград    | 55 869           |
| Шумен        | Върбица         | 10 318           |
| Ямбол        | Елхово          | 16 332           |
|              | Ямбол           | 75 742           |
| <b>Общо</b>  |                 | <b>3 418 906</b> |

Анкетната карта се състои от различни по тип въпроси, които имат за цел събирането на статистически значими данни, които да бъдат обработени в хода на изследването. Всички данни и графики, които предстои да разгледаме в настоящия доклад, са реализирани с програмния продукт SPSS, където са описани самото емпирично изследване и получените резултати. От статистическа гледна точка в анкетата намират място следните типове въпроси:

- Дихотомни въпроси – това са въпроси с възможни отговори “да” или “не”;
- Затворени въпроси с няколко възможни отговора, от които задължително се посочва само един отговор;
- Затворени въпроси с няколко възможни отговора, където е допустимо да се посочват повече от един отговор;
- Отворени въпроси, където анкетираният посочва самостоятелен отговор;

За да разгледаме темата за технологичните особености при изграждането на бази от данни за местната, ще анализираме зависимостта между отговорите на следните въпроси от анкетната карта:

- Въпрос 1.2. Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии?;
- Въпрос 5.1. Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община?;
- Въпрос 1.5. Какъв е броят на администраторите на бази данни?;
- Въпрос 4.8. Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община?;
- Въпрос 1.9. Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?;

- Въпрос 3.5. Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея?

Предстои да проверим съществуването на следните статистически зависимости:

- Зависимост 1. Влияе ли общият брой на служителите по информационни технологии върху честотата на актуализиране информацията на уеб сайта на общината? (въпроси 1.2 и 5.1);

- Зависимост 2. Влияе ли броят на администраторите на бази данни върху актуалността на базата от данни (базите от данни) на общината? (въпроси 1.5 и 4.8);

- Зависимост 3. Влияе ли текучеството на специалистите по информационни технологии върху разработването на софтуерни приложения, специално за съответната общината? (въпроси 1.9 и 3.5);

За целите на доклада, ще приложим метода на статистическо изследване на връзки и зависимости.

Въпросите при зависимост 1 имат качествен характер, което предполага използването на хи квадрат метод за установяване на статистическа връзка. Факторната променлива е общият брой служители по информационни технологии, а резултативната – честотата на актуализиране информацията на уеб сайта на общината. От направения всофтуера SPSS анализ можем да направим следните изводи (фигура 3):

- В общините с брой на служителите по информационни технологии над 20, 100 % от анкетираните са отговорили, че информацията на техния уеб сайт се актуализира всеки ден;

- В останалите общини този процент е около 50 %;

- От направения в SPSS хи квадрат тест следва, че не съществува статистически значима връзка между броя на служителите по информационни технологии в общината и честотата на актуализиране информацията на уеб сайта на тази община;

### Фиг. 3. Анализ на зависимост 1

Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии? \* Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? Crosstabulation

|                                                                 |                    |                                                                                 | Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? |                           |                        |                               | Total  |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------------|--------|
|                                                                 |                    |                                                                                 | Всеки ден                                                              | Поне един път в седмицата | Поне един път в месеца | По-рядко от един път в месеца |        |
| Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии? | По-малко от 5 души | Count                                                                           | 27                                                                     | 17                        | 5                      | 1                             | 50     |
|                                                                 |                    | Expected Count                                                                  | 27,4                                                                   | 17,0                      | 4,7                    | ,9                            | 50,0   |
|                                                                 |                    | % within Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии?        | 54,0%                                                                  | 34,0%                     | 10,0%                  | 2,0%                          | 100,0% |
|                                                                 |                    | % within Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? | 93,1%                                                                  | 94,4%                     | 100,0%                 | 100,0%                        | 94,3%  |
|                                                                 |                    | % of Total                                                                      | 50,9%                                                                  | 32,1%                     | 9,4%                   | 1,9%                          | 94,3%  |
|                                                                 |                    |                                                                                 |                                                                        |                           |                        |                               |        |
|                                                                 | От 6 до 10         | Count                                                                           | 1                                                                      | 1                         | 0                      | 0                             | 2      |
|                                                                 |                    | Expected Count                                                                  | 1,1                                                                    | ,7                        | ,2                     | ,0                            | 2,0    |
|                                                                 |                    | % within Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии?        | 50,0%                                                                  | 50,0%                     | ,0%                    | ,0%                           | 100,0% |
|                                                                 |                    | % within Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? | 3,4%                                                                   | 5,6%                      | ,0%                    | ,0%                           | 3,8%   |
|                                                                 |                    | % of Total                                                                      | 1,9%                                                                   | 1,9%                      | ,0%                    | ,0%                           | 3,8%   |
|                                                                 |                    |                                                                                 |                                                                        |                           |                        |                               |        |
|                                                                 | Над 20 души        | Count                                                                           | 1                                                                      | 0                         | 0                      | 0                             | 1      |
|                                                                 |                    | Expected Count                                                                  | ,5                                                                     | ,3                        | ,1                     | ,0                            | 1,0    |
|                                                                 |                    | % within Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии?        | 100,0%                                                                 | ,0%                       | ,0%                    | ,0%                           | 100,0% |
|                                                                 |                    | % within Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? | 3,4%                                                                   | ,0%                       | ,0%                    | ,0%                           | 1,9%   |
|                                                                 |                    | % of Total                                                                      | 1,9%                                                                   | ,0%                       | ,0%                    | ,0%                           | 1,9%   |
|                                                                 |                    |                                                                                 |                                                                        |                           |                        |                               |        |
| Total                                                           |                    | Count                                                                           | 29                                                                     | 18                        | 5                      | 1                             | 53     |
|                                                                 |                    | Expected Count                                                                  | 29,0                                                                   | 18,0                      | 5,0                    | 1,0                           | 53,0   |
|                                                                 |                    | % within Какъв е общият брой на служителите по информационни технологии?        | 54,7%                                                                  | 34,0%                     | 9,4%                   | 1,9%                          | 100,0% |
|                                                                 |                    | % within Колко често се актуализира информацията на уеб сайта на Вашата Община? | 100,0%                                                                 | 100,0%                    | 100,0%                 | 100,0%                        | 100,0% |
|                                                                 |                    | % of Total                                                                      | 54,7%                                                                  | 34,0%                     | 9,4%                   | 1,9%                          | 100,0% |
|                                                                 |                    |                                                                                 |                                                                        |                           |                        |                               |        |

Въпросите при зависимост 2 също имат качествен характер, което отново предполага използването на хи квадрат метод за установяване на статистическа връзка. Факторната променлива е броят на администраторите на бази данни, а резултативната –актуалността на базите от данни на общината. От направения всофтуера SPSS анализ можем да направим следните изводи (фигура 4):

- В общините без администратори на бази данни,процентът на отговорите за напълно актуална база от данни е 42,1 %;

- В общините с един администратор на бази данни, този процент е 55 %;
- В общините с двама администратори на бази данни, процентът е приблизително същият – 55,6 %;
- В общините с трима администратори на бази данни, процентът е 100 %, както и при общините с шестима администратори;
- В общините с четири администратори на бази данни, този процент е изненадващо по-нисък – 50 %;
- От направения в SPSS хи квадрат тест следва, че не съществува статистически значима връзка между броя на администратори на бази данни и актуалността на базите от данни;

Въпросите при зависимост 3 имат качествен характер, което също предполага използването на хи квадрат метод за установяване на статистическа връзка. Факторната променлива е текучеството на специалистите по информационни технологии, а резултативната – разработването на софтуерни приложения, специално за съответната общината. От направения всофтуера SPSS анализ можем да направим следните изводи (фигура 5):

- В общините с текучество на специалистите по информационни технологии под средното равнище на общината, 28,6 % от тези общини разполагат със софтуерни приложение, разработени специално за тях;
- За всички останали общини, този процент е около 20 %;
- От направения в SPSS хи квадрат тест следва, че не съществува статистически значима връзка между текучеството на специалистите по информационни технологии и разработването на софтуерни приложения, специално за съответната общината;

## Фиг. 4. Анализ на зависимост 2

Какъв е броят на администраторите на бази данни? \* Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? Crosstabulation

|                                                  |   |                                                                               | Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? |                   |                     | Total  |
|--------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------|--------|
|                                                  |   |                                                                               | Напълно актуална                                                     | По-скоро актуална | По-скоро неактуална |        |
| Какъв е броят на администраторите на бази данни? | 0 | Count                                                                         | 8                                                                    | 9                 | 2                   | 19     |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | 9,9                                                                  | 8,4               | ,7                  | 19,0   |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 42,1%                                                                | 47,4%             | 10,5%               | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 29,6%                                                                | 39,1%             | 100,0%              | 36,5%  |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 15,4%                                                                | 17,3%             | 3,8%                | 36,5%  |
| 1                                                |   | Count                                                                         | 11                                                                   | 9                 | 0                   | 20     |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | 10,4                                                                 | 8,8               | ,8                  | 20,0   |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 55,0%                                                                | 45,0%             | ,0%                 | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 40,7%                                                                | 39,1%             | ,0%                 | 38,5%  |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 21,2%                                                                | 17,3%             | ,0%                 | 38,5%  |
| 2                                                |   | Count                                                                         | 5                                                                    | 4                 | 0                   | 9      |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | 4,7                                                                  | 4,0               | ,3                  | 9,0    |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 55,6%                                                                | 44,4%             | ,0%                 | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 18,5%                                                                | 17,4%             | ,0%                 | 17,3%  |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 9,6%                                                                 | 7,7%              | ,0%                 | 17,3%  |
| 3                                                |   | Count                                                                         | 1                                                                    | 0                 | 0                   | 1      |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | ,5                                                                   | ,4                | ,0                  | 1,0    |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 100,0%                                                               | ,0%               | ,0%                 | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 3,7%                                                                 | ,0%               | ,0%                 | 1,9%   |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 1,9%                                                                 | ,0%               | ,0%                 | 1,9%   |
| 4                                                |   | Count                                                                         | 1                                                                    | 1                 | 0                   | 2      |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | 1,0                                                                  | ,9                | ,1                  | 2,0    |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 50,0%                                                                | 50,0%             | ,0%                 | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 3,7%                                                                 | 4,3%              | ,0%                 | 3,8%   |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 1,9%                                                                 | 1,9%              | ,0%                 | 3,8%   |
| 6                                                |   | Count                                                                         | 1                                                                    | 0                 | 0                   | 1      |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | ,5                                                                   | ,4                | ,0                  | 1,0    |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 100,0%                                                               | ,0%               | ,0%                 | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 3,7%                                                                 | ,0%               | ,0%                 | 1,9%   |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 1,9%                                                                 | ,0%               | ,0%                 | 1,9%   |
| Total                                            |   | Count                                                                         | 27                                                                   | 23                | 2                   | 52     |
|                                                  |   | Expected Count                                                                | 27,0                                                                 | 23,0              | 2,0                 | 52,0   |
|                                                  |   | % within Какъв е броят на администраторите на бази данни?                     | 51,9%                                                                | 44,2%             | 3,8%                | 100,0% |
|                                                  |   | % within Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата Община? | 100,0%                                                               | 100,0%            | 100,0%              | 100,0% |
|                                                  |   | % of Total                                                                    | 51,9%                                                                | 44,2%             | 3,8%                | 100,0% |



Фиг. 5. Анализ на зависимост 3

Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии? \* Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? Crosstabulation

|                                                                          |                                    |                                                                                             | Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? |        | Total  |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|
|                                                                          |                                    |                                                                                             | Не                                                                                 | Да     |        |
| Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии? | Под средното равнище за Общината   | Count                                                                                       | 15                                                                                 | 6      | 21     |
|                                                                          |                                    | Expected Count                                                                              | 16,2                                                                               | 4,8    | 21,0   |
|                                                                          |                                    | % within Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?           | 71,4%                                                                              | 28,6%  | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % within Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? | 37,5%                                                                              | 50,0%  | 40,4%  |
|                                                                          |                                    | % of Total                                                                                  | 28,8%                                                                              | 11,5%  | 40,4%  |
|                                                                          | Около средното равнище за Общината | Count                                                                                       | 4                                                                                  | 1      | 5      |
|                                                                          |                                    | Expected Count                                                                              | 3,8                                                                                | 1,2    | 5,0    |
|                                                                          |                                    | % within Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?           | 80,0%                                                                              | 20,0%  | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % within Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? | 10,0%                                                                              | 8,3%   | 9,6%   |
|                                                                          |                                    | % of Total                                                                                  | 7,7%                                                                               | 1,9%   | 9,6%   |
|                                                                          | Над средното равнище за Общината   | Count                                                                                       | 4                                                                                  | 1      | 5      |
|                                                                          |                                    | Expected Count                                                                              | 3,8                                                                                | 1,2    | 5,0    |
|                                                                          |                                    | % within Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?           | 80,0%                                                                              | 20,0%  | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % within Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? | 10,0%                                                                              | 8,3%   | 9,6%   |
|                                                                          |                                    | % of Total                                                                                  | 7,7%                                                                               | 1,9%   | 9,6%   |
|                                                                          | Не мога да преценя                 | Count                                                                                       | 17                                                                                 | 4      | 21     |
|                                                                          |                                    | Expected Count                                                                              | 16,2                                                                               | 4,8    | 21,0   |
|                                                                          |                                    | % within Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?           | 81,0%                                                                              | 19,0%  | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % within Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? | 42,5%                                                                              | 33,3%  | 40,4%  |
|                                                                          |                                    | % of Total                                                                                  | 32,7%                                                                              | 7,7%   | 40,4%  |
| Total                                                                    |                                    | Count                                                                                       | 40                                                                                 | 12     | 52     |
|                                                                          |                                    | Expected Count                                                                              | 40,0                                                                               | 12,0   | 52,0   |
|                                                                          |                                    | % within Как оценявате текуществото на специалистите по информационни технологии?           | 76,9%                                                                              | 23,1%  | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % within Разполага ли Вашата Община със софтуерни приложения, разработени специално за нея? | 100,0%                                                                             | 100,0% | 100,0% |
|                                                                          |                                    | % of Total                                                                                  | 76,9%                                                                              | 23,1%  | 100,0% |

В настоящия доклад бяха изложени резултати от емпирично изследване сред представителна извадка на общините в Р България. Докладът разглежда различни въпроси и имаше за цел да потърси статистическа зависимост между някои от тях. В сегашната ситуация на електронизация на обществото, проблемът с обезпечеността на общините по отношение на приложението на информационните технологии в тях, е повече от актуален. Проведеното изследване има за цел да установи нивото на компютъризация на местната власт и да допринесе за подобрене в ефективността на публичните услуги, които общините предлагат, чрез внедряването и подобряването на внедрените към текущия момент технически средства и софтуерни решения.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

# СЪСТОЯНИЕ И АКТУАЛНОСТ НА БАЗИТЕ ОТ ДАННИ НА ОБЩИНИТЕ В Р БЪЛГАРИЯ

докторант Пламен Милев

Университет за национално и световно стопанство, София

## STATUS AND RELEVANCE OF THE DATABASES OF THE MUNICIPALITIES IN BULGARIA

Plamen Milev

*ABSTRACT: The report examines the state of the databases of the municipalities in Bulgaria. For this purpose data from an actual survey is used. Focus is placed on the role of relevance of the databases in order the information insurance of the local government to be secured. Conclusions are made and the need of quality and pace improvements in computerization of municipal data is highlighted.*

*KEYWORDS: Database, information system, DBMS, database design, municipal database*

В настоящата разработка се акцентира върху базите от данни на местната власт в Р България. За целта е разработена анкетна карта и е извършено емпирично изследване върху извадка от 54 общини от всичките 28 области в Р България. В доклада се разглеждат някои въпроси от изследването, имащи отношение по темата за състоянието и актуалността на базите от данни на общинско ниво. Резултатите от проведеното изследване са обработени статистически с помощта на специализирания софтуер SPSS. Анкетната карта се състои от 50 въпроса, разделени в следните раздели:

- Служители по информационни технологии (9 въпроса);
- Хардуер (7 въпроса);
- Софтуер (7 въпроса);
- Бази от данни (14 въпроса);
- Уеб сайт, онлайн услуги (7 въпроса);
- Бизнес интелигентни системи, системи за ранно предупреждение (6 въпроса);

Изследването е изцяло в сферата на приложение на информационни технологии за местната власт, с акцент върху използването на бази от данни и системи за управление на бази от данни. В извадката попадат 54 от всички 264 общини в Р България. Общините са избрани на произволен принцип, като за нуждите на изследването е използвана стратифицирана извадка и по тази причина в извадката попадат общини от всичките 28 области на Р Бълга-

рия. Таблица 1 илюстрира броя на попадналите в извадката общини от всяка област и населението на всички области в Р България по данни на Националния статистически институт (НСИ) към 01.02.2011 г. Населението е дадено от една страна като абсолютна стойност на всички жители на областта, а от друга – като процент от цялото население на Р България.

Таблица 1. Общини в извадката според населението на областите в Р България по данни на НСИ ([www.nsi.bg](http://www.nsi.bg))

| ОБЛАСТ         | НАСЕЛЕНИЕ<br>БРОЙ | НАСЕЛЕНИЕ % | ОБЩИНИ<br>В ИЗВАДКАТА |
|----------------|-------------------|-------------|-----------------------|
| БЛАГОЕВГРАД    | 323 552           | 4,4         | 2                     |
| БУРГАС         | 415 817           | 5,6         | 2                     |
| ВАРНА          | 475 074           | 6,5         | 3                     |
| ВЕЛИКО ТЪРНОВО | 258 494           | 3,5         | 3                     |
| ВИДИН          | 101 018           | 1,4         | 1                     |
| ВРАЦА          | 186 848           | 2,5         | 2                     |
| ГАБРОВО        | 122 702           | 1,7         | 3                     |
| ДОБРИЧ         | 189 677           | 2,6         | 2                     |
| КЪРДЖАЛИ       | 152 808           | 2,1         | 2                     |
| КЮСТЕНДИЛ      | 136 686           | 1,9         | 2                     |
| ЛОВЕЧ          | 141 422           | 1,9         | 2                     |
| МОНТАНА        | 148 098           | 2,0         | 1                     |
| ПАЗАРДЖИК      | 275 548           | 3,7         | 2                     |
| ПЕРНИК         | 133 530           | 1,8         | 1                     |
| ПЛЕВЕН         | 269 752           | 3,7         | 2                     |
| ПЛОВДИВ        | 683 027           | 9,3         | 3                     |
| РАЗГРАД        | 125 190           | 1,7         | 2                     |
| РУСЕ           | 235 252           | 3,2         | 1                     |
| СИЛИСТРА       | 119 474           | 1,6         | 2                     |
| СЛИВЕН         | 197 473           | 2,7         | 2                     |
| СМОЛЯН         | 121 752           | 1,7         | 2                     |
| СОФИЙСКА       | 247 489           | 3,4         | 2                     |

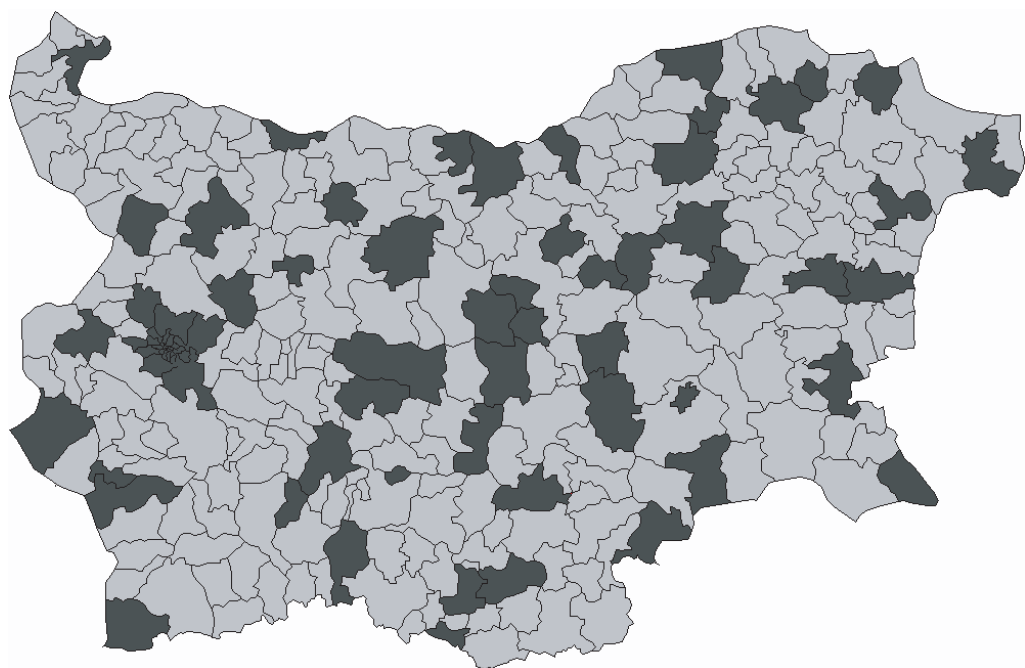
| ОБЛАСТ                  | НАСЕЛЕНИЕ<br>БРОЙ | НАСЕЛЕНИЕ % | ОБЩИНИ<br>В ИЗВАДКАТА |
|-------------------------|-------------------|-------------|-----------------------|
| СОФИЯ                   | 1 291 591         | 17,5        | 1                     |
| СТАРА ЗАГОРА            | 333 265           | 4,5         | 2                     |
| ТЪРГОВИЩЕ               | 120 818           | 1,6         | 2                     |
| ХАСКОВО                 | 246 238           | 3,3         | 2                     |
| ШУМЕН                   | 180 528           | 2,5         | 1                     |
| ЯМБОЛ                   | 131 447           | 1,8         | 2                     |
| <b>ОБЩО ЗА СТРАНАТА</b> | 7 364 570         | 100,0       | 54                    |

Въпросите, от които е съставена анкетната карта, могат да бъдат групирани по следните критерии:

- Въпроси с възможни отговори “да” или “не”;
- Въпроси с няколко възможни отговора, от които задължително се посочва само един отговор;
- Въпроси с няколко възможни отговора, където е допустимо да се посочват повече от един отговор;
- Въпроси от отворен тип, където анкетираният посочва самостоятелен отговор.

Съгласно действащото законодателство, Р България е разделена на 28 области и 264 самостоятелни общини. Географското разпределение на попадналите в извадката на настоящето изследване 54 общини е илюстрирано на фигура 1.

Фиг. 1. Карта на попадналите в извадката общини



Определените от всяка област общини са представени в таблица 2. Тези общини са определени на лотариен принцип чрез функция за генериране на случайни числа. В този смисъл, отнасяйки към определена административна област в Р България, възможността на всяка община да попадне в извадката е равнопоставена спрямо останалите общини от тази област. Начинът, по който извадката е формирана, ни дава основания да считаме получените данни от анкетните карти за представителни и бихме могли да отнесем статистическите резултати от извадката към цялата генерална съвкупност от общини в Р България.

Таблица 2. Списък на попадналите в извадката общини

| ОБЛАСТ         | ОБЩИНА          |
|----------------|-----------------|
| Благоевград    | Благоевград     |
|                | Петрич          |
| Бургас         | Бургас          |
|                | Царево          |
| Варна          | Дългопол        |
|                | Долни чифлик    |
|                | Аксаково        |
| Велико Търново | Златарица       |
|                | Горна Оряховица |
|                | Свищов          |
| Видин          | Видин           |
| Враца          | Враца           |
|                | Оряхово         |
| Габрово        | Габрово         |
|                | Дряново         |
|                | Трявна          |
| Добрич         | Каварна         |
|                | Крушари         |
| Кърджали       | Кърджали        |
|                | Ардино          |
| Кюстендил      | Кюстендил       |
|                | Кочериново      |
| Ловеч          | Ловеч           |
|                | Ябланица        |
| Монтана        | Берковица       |
| Пазарджик      | Пазарджик       |
|                | Ракитово        |

| ОБЛАСТ          | ОБЩИНА          |
|-----------------|-----------------|
| Перник          | Брезник         |
| Плевен          | Белене          |
|                 | Долни Дъбник    |
| Пловдив         | Пловдив         |
|                 | Карлово         |
|                 | Хисаря          |
| Разград         | Разград         |
|                 | Завет           |
| Русе            | Борово          |
| Силистра        | Дулово          |
|                 | Тутракан        |
| Сливен          | Твърдица        |
|                 | Нова Загора     |
| Смолян          | Девин           |
|                 | Златоград       |
| София           | Костинброд      |
|                 | Ботевград       |
| София (столица) | Столична        |
| Стара Загора    | Казанлък        |
|                 | Братя Даскалови |
| Търговище       | Търговище       |
|                 | Антоново        |
| Хасково         | Димитровград    |
|                 | Свиленград      |
| Шумен           | Върбица         |
| Ямбол           | Ямбол           |
|                 | Елхово          |



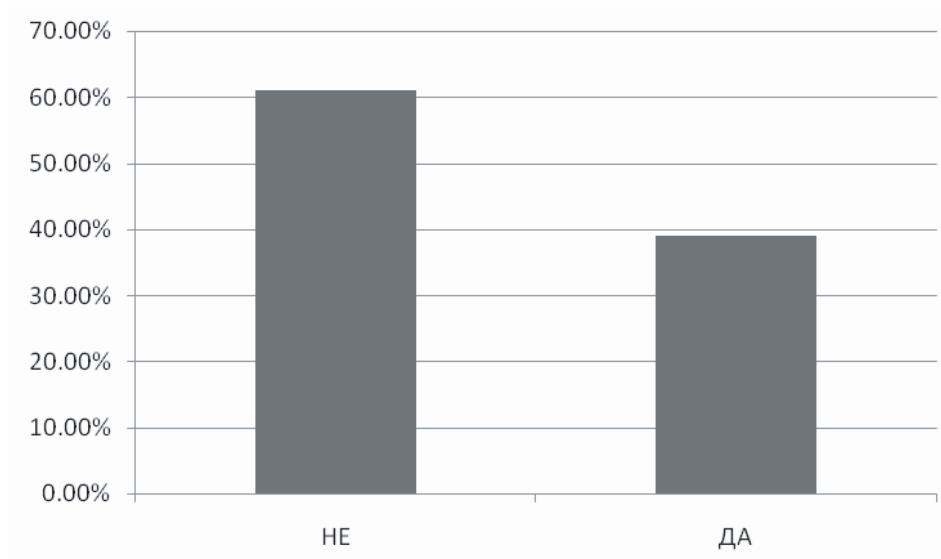
За да разгледаме темата със състоянието и актуалността на общинските бази от данни, ще анализираме отговорите на следните въпроси от анкетната карта:

- Въпрос 4.1. Има ли Вашата община изградена единна база от данни за нейната дейност?;
- Въпрос 4.2. Моля, посочете три от дейностите, за които имате изградени бази от данни?;
- Въпрос 4.3. Каква система за управление на бази от данни се използва от Вашата община?;
- Въпрос 4.8. Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата община?

Всички данни и графики, които предстои да разгледаме в настоящия доклад, са реализирани с програмния продукт SPSS, където са описани самото емпирично изследване и получените резултати.

Едномерното честотно разпределение на въпрос 4.1 е представено на фигура 2. При едномерно честотно разпределение на качествените признаци можем единствено да видим честотното разпределение на различните значения на признака. В случая, виждаме, че 33 от анкетираните общиния имат изградена единна база от данни за тяхната дейност, което е 61,1 % от всички анкетиранни общини, докато 21 общини имат изградена единна база от данни за тяхната дейност, което е 38,9 % от всички анкетиранни общини.

Фиг. 2. Едномерно честотно разпределение на въпрос 4.1. Има ли Вашата община изградена единна база от данни за нейната дейност?

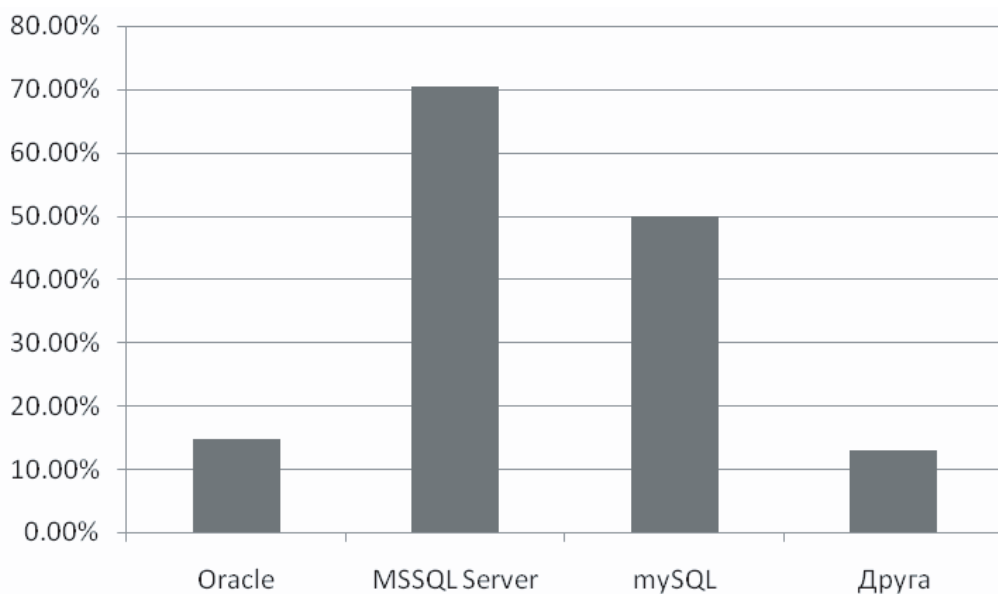


При въпрос 4.2, който е от отворен тип, приоритетно са получени следните отговори за изградени бази от данни в следните общински дейности:

- База от данни за Гражданка регистрация и административно обслужване (ГРАО);
- База от данни за населението на общината;
- База от данни за кадастър и регулация;
- База от данни за документооборот и деловодна дейност;
- База от данни за управление на човешките ресурси на общината;
- База от данни за местни данъци и такси;
- Финансово-счетоводни бази от данни.

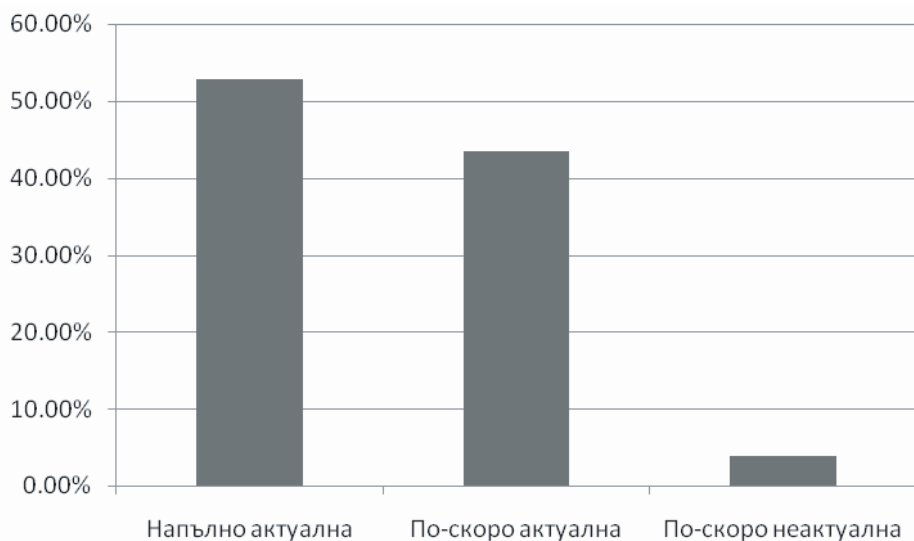
Едномерното честотно разпределение на въпрос 4.3 е представено на фигура 3. Прави впечатление, че преобладаващата система за управление на бази от данни в общините в Р България е Microsoft SQL Server с внушителните 70,4 %. На второ място е MySQL с точно 50 %. Oracle е на трето място по ползваемост за нуждите на местното самоуправление с 14,8 %. Процентът на други системи за управление на бази от данни в общините е 13 %.

Фиг. 3. Едномерно честотно разпределение на въпрос 4.3. Каква система за управление на бази от данни се използва от Вашата община?



Едномерното честотно разпределение на въпрос 4.8 е представено на фигура 4. Според 52,8 % от анкетираните общини информацията в техните бази от данни е напълно актуална. На второ място са общините с по-скоро актуална база от данни с 43,4 %. Едва 3,8 % от анкетираните общини отговарят, че информацията в техните бази от данни е по-скоро неактуална.

Фиг. 4. Едномерно честотно разпределение на въпрос 4.8. Колко актуална е базата от данни (базите от данни) на Вашата община?



Докладът разглежда темата със състоянието и актуалността на базите от данни на местната власт. В съвременните условия на приложение на електронното правителство във всички публични сфери, този въпрос заема своето значително място. Данните в доклада са част от по-мощно емпирично изследване, имащо за цел да установи нивото на информационните технологии в общините в Р България. За целите на настоящата разработка бяха разглеждани някои от въпросите в анкетната карта и техните едномерни честотни разпределения. Изследването цели постигането на по-добра организираност по отношение на базите от данни на публичната власт на местно ниво, което от своя страна би довело до реализирането и предоставянето на по-качествени и ефективни услуги на гражданите и бизнеса в Р България.

## ЛИТЕРАТУРА

1. [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

# ДРАМАТИЧНИТЕ ОСОБЕНОСТИ ОТ НАЛОЖЕНИЯ НОВ МИРОГЛЕД В МАСОВОТО СЪЗНАНИЕ СЛЕД 9.9.1944 Г.

доц. д-р Васил Петков  
Аграрен университет, Пловдив

## THE DRAMATIC RESULTS OF THE NEW IDEOLOGY INTRUDED IN MASS THINKING AFTER 9.9.1944

Vasil Petkov

*ABSTRACT: Two are the purposes that we have with this report. First, to reveal the dramatic results of the intruded after the 9<sup>th</sup> of September 1944 in Bulgaria – new, Marxist ideology, whose basis of popular education are atheism and internationalism. And, second- to concentrate the attention of scientists and politicians on the ruined basis of education till that time, i.e.-Belief in God and Bulgarian National Spirit,*

*KEYWORDS: Ideology, Belief In God, Atheism, Bulgarian National Spirit, Internationalism*

Колеги, макар да сме представители на различни направления в образованието, смятам за общо разбирането ни за тази сфера като трансмисия между изводите на науката за действителността и представата за последната в масовото съзнание. По-непосредственото значение на икономическото образование при формирането на въпросната представа, както и странните метаморфози с нея през 9.9.1944 г. и 10.11.1989 г., обясняват интересът ми към нея. И тъй като се оказва, че станалото на 10.11.1989 г. може да бъде осмислено, само ако се разглежда във връзка със станалото на 9.9.1944 г. и след него, реших да поставя акцента в доклада си именно на промяната в масовото съзнание, настъпила след 9.9.1944 г.

За да се разбере характера на преобразованията в сферата на образованието, както и изобщо да се разбере характера на преобразованията във всички сфери на обществения живот след 9.9.1944 г., трябва да се има предвид характера на политическата власт, която ги реализира.

### 1. За характера на политическата власт след 9.9.1944 г.

Макар Г. Димитров да е имал първоначално разбирането, че прехода от капитализма към социализма в България не бива да повтаря съветския модел,

а трябва да премине под формата на народна демокрация, в крайна сметка, на V конгрес на БРП /к/ през XII 1948 г., когато тя се преименува в БКП, той недвусмислено заявява, че народната демокрация е форма на диктатурата на пролетариата. След подобно заявление става ясно, първо, че “Първоначалните двусмислени тълкувания /от съветските ръководители на понятията народна демокрация и диктатура на пролетариата – б.м. В.П./ са имали тактически характер за печелене на време, за хвърляне прах в очите на западните си съюзници и за заблуждение на комунистическите партии, както и на масите в източноевропейските страни” /1; 134/.

На второ място, заявеното от Г.Димитров не оставя никакво съмнение за характера на държавата у нас през преходния период от капитализма към социализма. Като **диктатура**, пък макар и в името на крайната цел – изграждането на безкласово комунистическо общество, въпросният характер на властта предполага, допуска и оправдава насилието на една класа /а по пътя на пирамидалната политическа организация на тази класа – на едно ядро в нея – Политбюро/ над всички останали класи. И, вече съвсем логично, всяко действие, което разрушава старото общество бива морално оправдано.

## 2. За характера на преобразованията в сферата на образованието след 9.9.1944 г.

В сферата на образованието водещо място в дневния ред на новата власт заема формирането в масовото съзнание на новата марксистка парадигма на мислене. Това вече не е парадигмата на мислене в познатият ѝ от Средновековието културно-исторически контекст, а парадигмата на мислене в икономико-исторически контекст. Но това не е и парадигмата на мислене в икономико-историческия контекст, чието начало поставя А. Смит.

Става въпрос именно за нова **парадигма** в мисленето и, в частност, в икономическото мислене, а не за смяната на една икономическа теория с друга. Маркс има претенцията да е доказал научно, че всяка представа на човека за материалността на света, за детерминирането на тази материална действителност от икономиката, е валидна за миналото. Нещо повече – всяка подобна представа на човека е само илюзия на неговото съзнание. В бъдещето общество тази представа в мисленето на човека трябва да отстъпи мястото на научната представа за ролята на активността на революционния човек; щом се освободи от илюзиите на своето съзнание, този пролетарии, *само* в рамките на своята класа, а следователно – *само* в рамките на своята партия, има свободата вече да твори действителността; в революционната си борба класата на пролетариата създава както отношенията на хората един към друг, така и отношенията на хората към природата. Този въпрос е вече подробно разгледан от нас на друго място /2/

Нека сега да проследим и какво точно бе променено в масовото съзнание чрез системата на образованието след 9.9.1944 г. от този “свободен” човек. За нас въпросът, по-скоро, е за сметка на какво бе наложената от него марксистка парадигма в мисленето и действията на обществото. Повечето от промените, които предизвикаха действията на този “свободен” човек, са привличали вниманието на редица автори, между които обаче изборът ни – не случайно – попада върху Петър Добрев и неговата книга “Българският интелект през вековете” /3/.

#### За промените в идеалите

В своята книга П. Добрев представя промените в /подмяната на/ идеалите след 9.9.1944 г., когато за първи път в историята е направен опит “да се премахнат двата традиционни и хилядолетни стълба на българското нравствено възпитание – вярата и народността.

Вместо първия стълб – вярата – бе издигнат като идеал атеизмът, а вместо втория стълб – обичта към народността – бе издигнат интернационализмът” /3; 135/.

Необходимо е специално да отбележим, че първият стълб, посочен от П. Добрев – вярата, е, в крайна сметка, въпрос за **мирогледната** основа, на която са поставени науката и образованието в България; вторият стълб при П. Добрев – обичта към народността – пък е въпрос за политиката, която националната държава трябва да води в името на **общото** благосъстояние.

Да се посочи като съществена промяната след 9.9.1944 г., свързана с премахването на двата стълба, на които се е градило възпитанието на човека дотогава, е особено важно. Защото става достояние както на подрастващото поколение, така и на следващите поколения, че смяната на политическата власт в страната на 9.9.1944 г. се е съпътствало и от смяна на културната парадигма в мисленето на човека. Започнало се е с трансформацията на заложеното дотогава като предпоставка в мисленето, че човек е сътворен по образ и подобие на Бога, както и с подмяната на съществуващия български национален идеал в масовото съзнание. Връзката с миналото е била съзнателно пресечена. И, както вече посочихме по-горе, всичко това се счита, че е научно обосновано. А с това се е легитимирала и новата научна основа на образованието – атеизма и интернационализма.

#### За промените от последвалите действия

Не по-малко важно от посочването на промените в идеалите на обществото е и разкриването на съпътстващите ги практически действия на новата власт. Тъй като проследените от П. Добрев промени в практическите действия на новата власт у нас са свързани изцяло с втория стълб на образованието – обичта към народността, ще се опитаме да разширим техния обхват, включвайки и такива, свързани с първия стълб – вярата. С уточнението, че става въпрос за вярата в Сътворението на човека и света от Бог.

В следващото изложение ще се спрем на две от проявите на новата власт, насочени към вярата. Първата от тези прояви е изваждането на дисциплината Вероучение от учебното съдържание на началното училище. Тази проява свидетелства за войнствения, духовборчески характер на новия светоглед. Той прекъсва връзката на човека с историята, подменяйки представата му за Божествеността на света, основаваща се на вярата в Свещеното писание, с представата за материалността на света, основаваща се на вяра в собствената му активност.

За да се разбере правилно току-що заявеното, много полезно ще бъде да приведем и едно мнение за смисъла на църквата. Това е важно, защото след промяната от 1989 г., провокираният разкол в нашата църква създаде доста негативна представа за нея. "Винаги трябва да се помни, пише Н. Бердяев, че църквата има два смисъла. Смесването на тези два смисъла в сегашната църква или отричането на единия от тях има фатални последици. Църквата е мистичното тяло Христово, духовна реалност, продължаваща в историята живота на Христа, и неин източник е откровението, въздействието на Бога върху човека и света. Но църквата също е и социален феномен, социална институция, свързана е със социалната среда и изпитва върху себе си нейното влияние, намира се във взаимодействие с държавата, има свое право и стопански живот, като източникът ѝ е социален. Като социална институция, като част от историята, църквата е греховна, способна е към падение и към изопачаване на вечната християнска истина, представяйки временното и човешкото за вечно и божествено. Църквата в историята представлява много сложен бого-човешки, а не само божествен процес, като човешката ѝ страна е погрешима" /4; 191/.

Втората проява на новата власт, насочена към вярата, е показателна вече за характера на самата активност на революционния човек. Безспорно най-фрапантният пример в тази посока у нас е факта, че под егидата на тоталната власт на Партията човешкият разум /за него Партията е винаги с главна буква/, "забравяйки" своята ограниченост, дръзва да изменя действителността както си иска, в частност, да променя текста в българския всеучилищен химн "Кирил и Методи" в частта, в която лексиката е неприемлива за неговото мислене. Става въпрос за втория стих в стихотворението на Стоян Михайловски, който в оригиналния си вид е изглеждал по следния начин /5; с. 86/:

"Върви към мощната просвета!

В световната борба върви.

От длъжност неизменно воден –

И Бог ще те благослови!"

Същият стих в химна, но след "творческата" корекция от всесилния разум на Партията, изглежда вече така /6; с. 139/:

Върви към мощната просвета!

В световната борба върви.

От длъжност неизменно воден –

Напред и все напред върви!

Въпросната “творческа” корекция в химна за 24 май, вероятно, напомня на някои хора за дейността на Министерството на истината в култовата книга на Джордж Оруел – “1984”, където подобен процес на поправки се прилага ежедневно за “вестниците, ...за книги, периодични издания, брошури, плакати, листовки, филми, звукозаписи, рисунки, фотографии – за всякакъв вид литература или документи, които биха могли да имат някакво политическо или идеологическо значение” /7; с. 57/. И подобно на героя на Оруел, който отбелязва по повод на тази дейност: “Разбирам КАК; не разбирам ЗАЩО” /7; с. 92/, и някои от нашите по-млади или по-стари съвременници също могат да изпаднат в недоумение относно причината за подобни безсмислици, още повече, че след 1989 г. корекцията в текста на химна бе отстранена /8; с. 6/. В случая обаче смисъл има и неговото естество трябва да се проследи от самото му зараждане. Това вече е направено от нас /9/.

Ето накратко и някои от действията на новата власт, насочени към народността, проследени обстойно и аргументирано в книгата на П. Добрев:

– Половинвековните усилия на българския народ за национално обединение са заклеямени като шовинизъм. 3228 учители и просветни дейци са уволнени “за това, че в своите уроци и речи са възхвалявали българския национален идеал” /3; с. 135/;

– Страхът променя цялата духовна атмосфера в страната. “Подложени били на отрицание и поругание най-естествените и свещени чувства, които свързват човека с неговия народ и му вдъхват силата да работи за по-висша цел, освен за насъщния хляб. За първи път българи преследваха яростно други българи заради обичта им към България. И резултатът не закъсня – българският народ не само се спотаи и изтръпна и постепенно се превърна в народ без своя вътрешна спойка и обща национална цел, за да остане в това състояние чак до наше време” /3; с. 137/;

– За да се запълни вакуума от изтласканата от обществения живот родолюбива българска интелигенция се предприемат усилия за създаване на нова интелигенция, предана на новите идеали. Мерките, предприети в тази насока, били многобройни: още в 1944 г. е обявен свободен достъп до университетите без приеман изпит; въведени са специални форми на обучение на хора от бедните слоеве – “вечерно образование, разширяване на задочното обучение и работнически факултети”; въведени са политически привилегии за прием на студенти от новата политическа класа; от 9.9.1944 г. до края на 1945 г. се откриват нови 288 гимназии, вследствие на което се стига до недостиг на редовни /с образователен ценз/ учители и назначаването на нередовни такива. И “... от общата маса от 4789 длъжности за гимназиални учители в България, пише П. Добрев, през 1945 г. само 2160 са били заети от редовни учители, а за останалите 2629 места е нямало подходящи кандидати,



поради което на 2261 длъжности били назначени нередовни учители, а 348 места останали незаети. Относителният дял на редовните учители спаднал до мизерната величина от 45,5 % от гимназиалния персонал и за първи път в историята на България “контролният пакет” от щатовете в гимназиите се оказал внезапно в ръцете на нередовните учители /3; с.140/; отпада изискването за образователен ценз на учителите чрез приетата Наредба-закон от 12.12.1944 г., както и изискването за успех на волнонаемните учители /без педагогическо образование/; отпада и принципа да се заплаща учителския труд в зависимост от неговата квалификация; провъзгласен е принципът, че учениците “са спонтанно равни със своите учители”, вследствие на което като “виновници за слабата успеваемост вече се сочели не самите ученици, а обучаващите ги учители”, а “ученическите организации започнали да им /на учителите – б.м.- В.П./ искат дори сметка защо пишат много слаби оценки”/3; с.140, 141/.

Обобщавайки резултата от горните действия на новата власт за нашето образование, П. Добрев пише: “И като краен резултат стана така, че за разлика от възрожденска България, където учители на децата са били най-образованите и интелигентни българи, в новите времена обучението на младите поколения попадна в ръцете на една предимно сива и посредствена кохорта, прегърнала тази професия поради невъзможността да издържа изпитите за някое друго по-високо платено занятие” /3; с. 145/.

Според П. Добрев, същите проблеми и противоречия, които срещаме в средното образование, протичат и във висшето образование, в т.ч. и във висшето икономическо образование. Звучи невероятно, че под ударите на властта попадат около 40 % от тогавашните преподаватели и учени. Като първи жертви са “преподавателите и учените, които са специализирали или пребивавали в Германия, Италия и Австрия през периода от 1920 да 1940 г./3; с. 146/. Според открити документи за техните обвинения е съществувала специална класификация в три основни направления:

- великобългарски шовинизъм;
- опозиционни настроения;
- склонност към схоластика и мистика в преподаването /3; с. 148/.

Напълно основателно П. Добрев определя тези преследвания на учени и преподаватели във ВУЗ като “взривяване на духа”, а резултата от извършеното под девиза за демокрация – “пошла вулгаризация на образователния процес” /3; с. 152/, довела до “безогледно раздаване на дипломи” и пренасяне на акцента от качествените към количествените показатели в родното образование.

Много ценен е и извода на П.Добрев, че пренасянето на акцента от качествените към количествените показатели в образованието, прави несъпоставими данните за дипломираните лица у нас преди и след 9.9.1944 г. /3; с. 152/. Боравайки с данни от международната статистика, той констатира факта, че по показателя “относителен дял на специалистите с висше образо-

вание в работната сила” през 1980 г. България “се е нареждала на 5 място от 7 европейски социалистически страни и на 33 място в света”. И продължава: “На този фон представите /подчертаното е мое – В.П./, че в България през периода на социализма е бил изграден някакъв свръхресурс от квалифицирани специалисти са явно преувеличени и неточни /3; с. 161/..

Колкото и да са полезни изводите на П. Добрев, изведени от анализа на горните количествени характеристики, за разбирането на ставащото в нашето образование след 9.9.1944 г., то все пак те не разкриват достатъчно ясно истинските поражения, нанесени в тази сфера. Истинските поражения, които П. Добрев много точно определя като “взривяване на духа”, се отнасят към качествените характеристики на образованието.

“Взривяването на духа”, за което говори П. Добрев, е “взривяването на традицията” при Весела Чичовска /10; с. 404/. Двете характеристики, според нас, са тъждествени, тъй като се отнасят до разрушаването на невидимата българска държава на духа, която – лишеният от своя държава – български народ е успял да изгради в условията на османско робство и фанариотско църковно иго. Остава да се уточни обаче, каква е същността на тази невидима държава на духа.

П. Добрев разкрива подробно и трите стълба, на които се е градила тази българска държава на духа, а именно: книжовното дело, учебното дело и народното творчество /виж по-подробно: 3; с. 61-68/. Според приведените от него данни, налице е бил величав порив към просвета, вследствие на който България “още в 1887 г. по показателя “относителен дял на учащите се от общия брой на населението” се е доближила плътно до Австрия и значително е изпреварвала Русия” /3; 63/. Величието на книжовното дело се открива в многобройните ръкописи на оцелелите от османското робство и фанариотско църковно иго стари книги /според собствените изчисления на П. Добрев – 1158/, а величието на образованието през същия период е в създадените светски училища, редом със съществуващите тогава килийни училища.

Ако килийните училища “са работили главно да направят от човека добър християнин и честен българин”, използвайки като източник на знанието за това старите църковни книги, то светските училища, които са възникнали по съвсем прагматични подбуди, са съчетавали доброто християнско възпитание с работа и върху ерудицията /учеността/ на човека, имайки за източник на необходимите за това знания вече светски дисциплини като “смятане, история и /не винаги/ география” /3; с.65/. Според П. Добрев, благодарение на това сливане на новото светско образование и старите възпитателни традиции на българското просвещение в тази епоха се е появила онази “рядка порода от хора и българи, която днес е почти изчезнала от България” /3; с. 67/. И именно тази порода от хора, която е резултат на качеството на системата на образованието, създадено от онази епоха, е била унищожена след 9.9.1944 г.

Невидимата българска държава, за която говори П. Добрев, изградена през XIX век в условията на двойно иго, действително е била държава на духа. През тази епоха системата на образованието наистина е работила основно върху духа или душата на човека. И ако се вземе предвид едно малко познато значение на понятието култура, а именно “cultura animi” или “образование на душата” /11; с. 32-33/, ще открием, че чрез системата на образованието, формирана през този период /края на XVIII-началото на XIX век/, в мисленето на обществото у нас се е утвърждавала именно въпросната културна парадигма. А това е парадигмата, която е свойствена на Ренесансовото направление в развитието на науката, а следователно, и в развитието на образованието /за развитието на подобно универсално образование виж по-подробно: 12; с. 90-93/. Ето защо не можем да се съгласим с П. Добрев, когато свързва епохата на българското Възраждане с европейското Просвещение. Като резултат от такова неоснователно свързване, българската “държава на духа” на редица места в книгата на П.Добрев е сведена просто до “държава на просветени българи” /3; с. 76, 79, 90/.

Нашето несъгласие с позицията на П. Добрев е лесно разбираемо в контекста на малко познатото значение на понятието култура, представено по-горе. Извън този контекст съзнанието лесно може да фиксира разликата в двете характеристики – нашата и тази на П. Добрев – на невидимата българска държава като “игра на думи”. А в действителност става въпрос за разлика в изходния принцип или в изходната предпоставка в мисленето на човека /виж за това по-подробно: 13; с. 7-11/. Това ще се и опитаме да обосновем по-долу.

През епохата на Възраждането ролята на факел за формирането на гореспоменатото мислене на народа чрез системата на образованието е изиграл “Рибният буквар” на д-р Петър Берон, издаден през 1824 г. Основанията за подобна оценка на буквара са подробно описани, при това в тяхната причинно-следствена връзка, от Ст. Чилингиров в книгата му “Рибният буквар”/14/. Ето и самата тяхна последователност, подкрепена с коментара на самия автор:

– с ферман на султан Мустафа III през 1773 г. се установява автономия на еснафството /т.е. на сдруженията на занаятчиите от един занаят/; за значението, което тази реформа в Турската империя има за българските занаятчии, Ст.Чилингиров отбелязва следното: “С нея българинът, събрал и без туй всички производителни занаяти в ръцете си, се почувствува веднага господар на положението. Той беше доста умен, за да разбере, че свободата на сдружение, което му се признава със султански ферман, не е дарение от един царски реформатор, а е едно признание на силата, която българинът производител държи в ръцете си. И той замисли не само да запази тая сила, но и да я увеличи с течение на времето. Едно от средствата, с което можеше да запази това си привилегировано положение, нещо повече, което можеше да

го постави над владетелското племе дори, беше образованието. Ала такова българинът еснаф не можеше да намери в килийната школа" /14; с. 10-11/; "Налагаше се ново образование, продължава Ст. Чилингинов, което ще може да подбуди производителят-еснаф към нуждите на неговата професия.", образование, което напълно скъсваше с дотогавашната школна традиция"...и я противопоставяше остро на реализма, вдъхновено прегърнат от българина-занаятчия" /14; с. 12/;

– през 1824 г., "без никакви предходници и предвестници", излиза "Рибният буквар" на Петър Берон, който именно променя същността на тогавашното образование; написан на говоримия български език, "Букварът попада на всички, пише Ст. Чилингинов, особено на еснафите, които виждат в него най-добрия изразител на техните реалистични образователни възжелания. И той не само прониква във всички тогавашни школи, но става единичък най-сериозен източник на знания и мъдрост, годни за практическия живот" /14; с. 16/; ...и българинът, продължава Ст. Чилингинов, "с две ръце се улавя за букваря, който прави предмет на проучване не отвлеченото и сухопарното, **а самия човек с неговите най-разнообразни интереси** /подчертаното е мое – В.П./ А тъкмо това и трябваше на еснафа в устрема му да запази себе си като първостепенен производителен елемент в обширната турска империя, широките пазари на която мамеха неговите очи и подтикваха дееспособността му. В буквара българинът можеше да научи много за физическата природа, да узнае нещо за заобикалящата го действителност, а най-главно да придобие уменията, как да пресмята отношенията на нещата" /14; с. 17/; и всичкото това знание е било изложено на езика, на който говори българина у дома си и на улицата"; "Значи, пише по-нататък Ст.Чилингинов, то /гражданството – б.м.В.П./ е знаело не само какво иска, но и какво му се предлага; то също добре е разбрало, че с тази си книга Берон тъкмо навреме иде да затвърди светския характер на нашето училище, като подкрепи авторитетно общите усилия, насочени в това направление" /14; с. 18/;

– Ст. Чилингинов обръща специално внимание и на педагогическите идеи, заложили в "Буквара", макар те да са били недооценени от еснафа; тези идеи съставляват педагогическото "верую" на П. Берон **и от първият до последния си член са насочени към детето** /14; с. 20/; въпросните педагогически идеи са носители на нови учебни форми, на нови учебни методи, както и на ново отношение между учителя и ученика; една от най-ярките и заслужаваща особено внимание прояви на това ново отношение между учителя и ученика е, че "за учителя не е достатъчно да умее да преподава добре, да познава детската природа и с умение да я нагажда към целите на обучението, а трябва да има способността най-малко да търпи и да наблюдава проявите на тяхната **творческа волност** /подчертаното е мое – В.П./, която най-добре се изразява чрез свободната игра" /14; с. 28/; колкото и да са важни за нашето образование всички педагогическите въпроси, които

П. Берон поставя в “Буквара”, повечето излизат извън обсега на нашето изследване, поради което ще останат неразгледани; не трябва обаче да забравяме, че по много от разгледаните и неразгледани от нас въпроси “П. Берон е изпреварил твърде много не само своите съвременници, но и поколенията след себе си” /14; с. 37/; и, накрая, че неговите идеи са “плод на самостоятелна мисъл” /14; с. 41/;

– не можем да подминем обаче въпроса за религиозното обучение, за което Ст.Чилингиров отбелязва, че П. Берон “никак не застъпва в буквара си”, но въпреки това остава ненадминат с изразените идеи по него; “Наистина, пише Ст. Чилингиров, в предговора на буквара си той говори, че ще мине и ще свърши обучението с молитва, че учебната година ще открие с водосвет, извършен от поп или владика, но това още не е напътствие в духа на една вяра, същината на която децата не могат да разберат и предаването на която може да се обърне неволно в профанация на религиозните им чувства. И, именно, за да избегне тази профанация, той се държи до външните форми на религиозното проявление. Децата трябва да се молят, както се молят майките и бащите им, да знаят не само обикновените молитви, но дори и символа на вярата, и то не за да проникнат в тях, а за да се приобщат чрез тях към религиозното чувство на своя народ. По-късно, когато те станат годни да вникнат в смисъла на религията, тя може да бъде предмет и на особено обучение. До тогава, обаче, не” /14; с. 38/!

Можем да продължим: след като вникнат в смисъла на религията, те много по-лесно и по-убедително могат да пренесат религиозното разбиране за човека и света, като части от Божествената единност, в научното разбиране за човека и света, като специфични части на вече Сътворения от Бога материален свят; специфични, защото човекът в този свят е сътворен не само като **образ** на Бога, ограничен по място и затова веществен, материален, като човек – **тяло**, но и като **образ** на Бога, неограничен по място, а затова и невеществен, нематериален, като човек – **дух**, чието предназначение е да бъде съучастник в Божественото сътворяване, но вече на Земята.

За да не бъдем упрекнати, че преекспонираме разбирането на П. Берон за човека, ще се позовем на някои лично негови мисли, първо, от “Буквара”, а след това и от неговата “Славянска философия”.

Още в “Буквара”, в статията “Человек”, П. Берон представя своето разбиране за човека, както и неговата отлика от останалия животински свят, по следния начин: “Человеците не са еднакви нити на лице, нити на глас, нити на писмо, и от това пак познаваме божията премудрост, защо по лицето са разпознаваме денем, а по гласът нощем, а по писмото кога сме надалече.

В човека главният мозък е най-чуден, защо до когато той е здрав, до тогази сичките душевни наши сили са здрави, и ние до тогази живейм. Много философи кажат, че там седи безсмъртната наша душа, и от там тия мърда, както ще, сичките телесни стави” /15; с. 252-253/.

И малко по-надолу: “Но човек става най-различен и най-горен от сичките животни, над които той царува със свойат ум, защо с него той придиря и разумява причините на много неща и познава някои си, преди да са станали йоще. Може да говори и да изявява на другите, щото той си мисли, или да ги пита да му кажат, щото тии си мислят; и тъй един от други ся учим и умножаваме нашият ум с много науки” /15; с. 256-257/.

Същото разбиране за човека, но доста по-обстойно, срещаме и в “Славянска философия” /16/. Тук, макар системата му да е определяна като натурфилософска, П. Берон представя човека и сътворения от него микросвят като продължение от Сътворението на макросвета.

Сътворението на Космоса води началото си от първата среща на вълните на два флуида, наречени електри. Тези два флуида са две еднакви по обем, но различни по плътност, половинки на първичния флуид, разделен на висшето действие. Единственото свойство на всеки един от двата флуида е техният оргазъм или неограниченият стремеж да се разширява в резултат на налягането на висшето действие върху първичния електър.

П. Берон различава три начала при Сътворяването на Космоса.

I. След като са били произведени първите и изначални зьогми /комбинация, получена от смесването на няколко флуида с различна плътност/, те “са се разширявали на всички страни вследствие на оргазмите си, срещали са се с хетеронимните /различните/ електри и са образували други зьогми, които са светлината, топлината, електричеството и водата. Този начин на произвеждане чрез съединяване е сизьоктичното начало.

II. Така появилите се материални и нематериални зьогми са причината за отблъскванията помежду им, които отделят част от масата и тази част, продължаваща по-нататък да се разпада на неизброими малки количества, произвежда небесните тела. Този начин на произвеждане чрез разделяне е апохористичното начало.

III. Електрическите течения, които повторно изтласкват известно количество вода в същите посоки, носят със себе си водните вълни и чрез нови подреждания на същите произвеждат органични тела. Този начин на произвеждане чрез преместване /пермутация/или метастаза е систатично начало.” /16; с. 23/

Към органичните тела се отнасят растенията, животните и човека.

Според П. Берон, “човек се явява в Космоса в три много различни състояния:

I. Първоначално в алогично /или безсловесно – б.м.В.П./ и затова – в животинско състояние, както всички останали родове. Занимава се да си достави храна, за да запази индивидуалния си живот и да задоволява половия си нагон, за да запази рода” /16; с. 201/..

Според П. Берон храната, която човек приема, “се превръща в токове, а една част от токовете се използва, за да се достави нов хранителен материал, както правят животните”.



За разлика от животните обаче, продължава мисълта си П. Берон, “останалата част от тока се превръща в идеи, защото човекът е бил създаден като”... логичен /16; с. 183/. Тази разлика между човека и животното обуславя второто състояние, в което се явява човек, а именно:

“II. Чрез езика човек става творец на един микрокосмос – по образ и подобие на твореца на Космоса” /16; с. 201/.

И това състояние на човека се нуждае от известно пояснение, за да бъде правилно разбрана спецификата на човешкия вид. И тук ще се наложат редица пояснения, предвид особеностите на философската система на П. Берон, както и множеството заемки, които той прави от гръцки за наименованията на елементите на своята система.

И така, ако една от зюгмите, с които е населен Космоса, е самият човек, то микрокосмосът е нов вид сътворение; сътворение от човека вътре в Космоса. Микрокосмосът, пише П. Берон, “това е животът на човека и произвежданите от него зюгми” или идеи; този микрокосмос е “неговата душа” /16; с. 22/; тези идеи служат на човека както “да обогатява с тях своя микрокосмос”/ или своето нравствено благосъстояние, което е различно от благосъстоянието, резултат от набавянето на необходимия му хранителен материал/, така и “да споделя в различни форми тези идеи с другите индивиди” /16; с. 184/.

Подобно на сътворяването на Космоса, микрокосмическото сътворяване, осъществявано от човека чрез езика, също има познатите ни три начала:

– сизьоктично начало или сътворяване чрез съединяване;

Човекът, за разлика от животното, пише П. Берон, е създаден “така, че натрупаните в неговия мозък електри се отвеждат от нервите към сетивните органи, срещат се с идващите от предметите електърни вълни и така образуват свои собствени зюгми” /16; с. 22/. “Такава една зюгма е онова, което трябва да се разбира под думата усещане” /16; с. 58/.

По-нататък. От 5-те вида усещания, само слуховите усещания се образуват от два откъса електрически ток. Чрез говора човек изтласква част от натрупаното в мозъка му електричество, превръщайки го в звукови вълни. Тези вълни, достигайки до слуховия орган на говорещия индивид позволяват развитие на познание на съответните предмети вече не чрез описторьомите /възвратните токове/ на самите предмети, а чрез описторьомите на звука /фонемите/. “Тази поява на описторьомите на предметите чрез описторьомите на звуците, подчертава П. Берон, е основата на езика, който е присъщ на човека” /16; с. 50/ И ако при животните описторьомите на предметите се изпълняват тутакси посредством членовете им, то “при човека се изпълняват чрез логозюгми във фонемите и така предметът е една идея” /16; с. 200/.

Двете вълни на тока, проникнали в човека, предизвикват ново усещане, нова зюгма, която вече е логозюгма /понятийна, мисловна, логична зюгма/. Тя съдържа: 1. описторьомите на космическите предмети; и, 2. описторьомите

те на фонемите, а вътрешната и външната страна на токовете в нея са вече на същия индивид. Така възниква микрокосмоса на човека, а същността му позволява да се разбере връзката на мисленето с движенията или на духа с плътта. “Следователно езикът не се състои в осъществяването на думите, които сами по себе си са празен шум и могат да бъдат произвеждани както от човека, така и от някоя птица, а в свързването на описторьомите на звуковото усещане с усещането за предмета, станало чрез сизьоктичното начало” /16; с. 60/

– апохористично начало или сътворяване чрез разделяне;

Като изхожда от съставните части и свойства на различните тела, П. Берон ги разделя на два класа: “1. Индивидуални, които са различни във всеки предмет, и 2. Общи, които принадлежат на повече подобни един на друг предмети” /16; с. 63/.

Това състояние на предметите не е случайно, не забравя да отбележи П. Берон, а е необходимо следствие от природния закон, съгласно който те са били произведени” /16; с. 63/.

Следва и обобщението на П. Берон: “От тези два класа свойства и съставни части на предметите се появяват такива вече и сред техните представители, които са техните имена. Собствените имена представляват индивидуалните, а имената за род и вид представляват само общите съставни части” /16; с. 63/.

– систатичното начало или сътворяване чрез преместване;

Както отбелязахме по-горе, образуването на езика се състои в свързването на описторьомите на усещанията, които идват от предметите, и онези, от които идват представящите ги думи. Резултатът от това свързване са глосозьогмите или думите на езика, които населяват логомикрокосмоса. “Произведените непосредствено от глосозьогмите идеални зьогми са от по-нисша степен. Благодарение на своите описторьоми тези идеални сизьогми заедно с глосозьогмите служат за образуване на други идеални сизьогми от по-висша степен и – както в животинското царство, така и в логомикрокосмоса – създаването непрекъснато върви напред от низшите към по-висшите и по-съвършени видове и родове, семейства и класи”

Въведените от микрокосмоса в Космоса нови, микрокосмически творения, или идеали, “се създават чрез: 1/ ръцете – като живопис или скулптура; 2/ гласа – като песен или стих и 3/ цялото тяло като мимическо изкуство” /16; 182/.

“Предмет на физиката и естествените науки е сътворението на Космоса, пише П. Берон, а предмет на политиката, на нравствените науки и естетиката е сътворението на Микрокосмоса” /16; с. 22/.

П. Берон не забравя да обвърже състояние II на човека в Космоса с неговата свободна воля. Ръководен от истински идеи, той действително може да достигне “висшата степен на логичния човек, в която той следва вървящото



прогресивното напред създаване на своя микрокосмос" /16; с. 201/. Но ни предупреждава и от опасността от следващото състояние.

"III. Чрез страстите логичният човек изпада в животинско състояние, но вече не подобно на едва появилия се алогичен човек, а в някакъв животински род, който той сам си е създал и така всеки индивид се изражда по свой начин и пропадналите нации стават стада от разни видове хора, превърнали се на животни" /16; с. 201/.

"Такива състояния са страстите от всякакъв вид, уточнява П. Берон, които първоначално са съзнателни, логични и зависими от волята действия. Но по-късно, когато биват повтаряни при всеки случай, те достигат такова състояние, че образуват собствена киклома /орбита от течения на токовете – б.м.В.П./ и вече не могат да се премахнат. Скъперниците, прахосниците, честолюбивите, отмъстителните, алчните да грабят, играчите, суетните, ласкателите, пушачите, пияниците и т.н. използват жизнения си ток за изпълняване на известни животински действия, защото вярват, че в тях ще намерят наслада, която наистина съществува, но се заплаща хилядократно с други вреди" /16; с. 201/.

Приведените разбирания на П. Берон за човека и света, не оставят място за съмнение относно принадлежността му към Ренесансовата тенденция в развитието на мисленето на човека и **необходимостта** от налагане на това мислене както в науката, така и в образованието. За съжаление, липсата на умове, които да продължат по-нататък тази тенденция в развитието на научното мислене у нас, предопределя съдбата, която ѝ е отредена отдавна вече на Запад, а именно – да бъде трайно изтласквана, омаловажавана и – в крайна сметка – подменяна от Просвещенската тенденция. Именно това състояние на мисленето откриваме в икономическата наука и в икономическото образование у нас в началото на XX век и, в частност, на 9.9.1944 г. Подходящ пример за "разминаването" на двете тенденции в научното мислене откриваме в учебника за търговските гимназии на Шарл Жид "Политическа икономия", издаден през 1928 г., в който учебник автора отбелязва следното:

"Стопанският принцип е егоистичен, защото и стопанската дейност на човека въ основата си е егоистична. Стопанският живот на човека, обаче, не почива изключително на базата на егоизма. Освен подтикван от грубия интерес за задоволяване на своите потребности, човекът стопанствува и от любов към ближния. Той се грижи за издръжката на семейството си, дава милостиня и т.н.

Днес за днес, обаче, ще трябва да признаем, че егоистичното начало, личният интерес е господстващия двигател във икономическия живот на хората, въ тоя смисъл, че повечето от хората, ако не всички, мислят само как да увеличат своето благосъстояние и богатство и че някои, въ стримлението си да достигнат тая цел, не избират средствата и си служат и с такива, които са за осъждане.

Някои икономисти, особено изъ средата на социалистите, вярват въ възможността лесно да може да се промени човешката природа и да се създаде едно общество, въ което общественя интересъ да бѣде поставен надъ частния.

Менъ ми се струва, че щом се касае за промяна на самата природа на човека, ако това не би било невъзможно, то ще е единъ много продължителенъ процесъ, който ще погълне труда на много поколения: да се възпитатъ хората да обичатъ и другите колкото себе си” /17; с. 2/.

В заключение: след 10.11.1989 г. в научното и общественото съзнание у нас бе възстановена съществуващата представа за човека и света от 9.9.1944 г. Тази представа обаче е свойствена за епохата на Просвещението. В нея идеята за Сътворението на човека и света от Бог е територия само на Религията. С настоящето изложение ние правим опит да привлечем вниманието на учените и политиците и върху положената у нас още от П. Берон /началото на XIX век!/ представа за човека и света, свойствена за епохата на Ренесанса. В нея идеята за Сътворението на човека и света от Бог е територия вече и на науката!

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дочев, Донко. Провинциалният тоталитаризъм. Част I 1944 – 1964 г. 2007
2. Петков, Васил. За материализма в икономическата наука и икономическото образование и има ли той алтернатива. – КИА, Годишник, т. VIII, 2011
3. Добрев, Петър. Българският интелект през вековете. 2008
4. Бердяев, Николай. Извори и смисъл на руския комунизъм. 1994
5. Сп. “Мисъл”, кн. IX – X
6. Неделчева, Станка, Сотирова, Милена. Училищни песни. Христоматия. “Веда – Славена – Ж. Г.”
7. Оруел, Джордж. 1984. 1989
8. Михайловски, Стоян. Басни и стихотворения
9. Петков, Васил. Преходите на България – проблеми, противоречия, перспективи. – КИА, Пети годишник, 2008
10. Чичовска, В. Борбата срещу просветната традиция. 1996
11. Салман, Хари. Изцелението на Европа. 2001
12. Райнов, Джордж-Марк. Икономика и морал. 2001
13. Петков, Васил. История на икономическите учения. 2004
14. Чилингиров, С. Рибниатъ букварь. 1927
15. Берон, Петър. Буквар с различни поучения. Рибен буквар. 1824. Юбилейно издание. 2004
16. Берон, Петър. Славянска философия. 2000
17. Шарл, Жид. Политическа икономия. 1928

# ОТ ХАГА ДО РОТЕРДАМ (НОВА МЕЖДУНАРОДНОПРАВНА УРЕДБА НА ДОГОВОРА ЗА МЕЖДУНАРОДЕН ПРЕВОЗ НА ТОВАРИ/СТОКИ<sup>1</sup> ПО МОРЕ)

гл. ас. Диана Маринова

Университет за национално и световно стопанство, София

## FROM THE HAAG TO ROTTERDAM (NEW INTERNATIONAL LAW LEGISLATION OF THE CONTRACT OF INTERNATIONAL TRANSPORT OF GOODS HOLLY OR PARTLY BY SEA)

Diana Marinova

*ABSTRACT: In December 2008 the UN Commission on international trade law (UNCITRAL) have adopted the new international rules on international carriage contracts of goods holly or partly by sea. This report is dealt with the general amendments of existing conventional law about rights and obligations of contract parties. Until the adoption and signature of new rules mostly of the world trade have deal with the formation and execution of international carriage contracts by sea is founded on the Haag-Visby Rules of 1968. These rules are amendment and addition of the Haag Rules of 1924. But these rules consist only a part of existing international law legislation. One part (more than a quarter from world's trade)is continuing to be regulated b y the old Haag Rules, and 30 states (even consisting less important part of world' trade)have adopted the newer Hamburg Rules of 1978.*

*The situation is complicated additionally by the fact that the states have not adopted only one rule of the above mentioned rules. Each element of those parallel international rules is a part of the existing law. This situation has created considerable complications in the process of implementation and it is necessary to adopt actual consolidated international legislation concerning this important contract in the field of international trade and international business law.*

---

<sup>1</sup> Когато се анализира договора за международен превоз, е по-удачно да се говори за товари, тъй като обект на договора са товарите. Но поради факта, че в по-голямата част от случаите товарите са предмет на договор за продажба, сключен преди или дори по време на превоза ("in transitu"), както и след превоза, в изложението изразите "товари" и "стоки" се използват като синоними.

*The New convention have been open to be signed and ratified during the official ceremony at 23.09.2009 in the city of Rotterdam, Netherlands, and because of this fact the rules have been named "Rotterdam Rules".*

*The most important amendment of now existing international law rules is their application "from door to door", as a result of the constant trade police adopted. This pursues to increase of carrier's responsibility concerning the all contractual period of carriage – from the adoption of goods to their delivery in the destination state.*

*This characteristic of project is a very important one concerning the multimodal transport. This type of transport often occurs in a global aspect during the last years. The admission of another types of carriage contracts in (f. ex. most frequent admission of road and railway carriage) have been establish as a "maritime clause plus". Often even all rules have been named as a maritime clause plus. Their nomination has been accent on the important specification that the carriage has been realized holly or partly by sea.*

*This situation considerably changes the international law legislation. It is very inconsistent and provokes serious deals in interested circles (sea carriers, shippers, etc...) But this is the way to establish unified international law rules in this aria. To assure a stability and unification, these unified law rules must regulate all the international carriage contract.*

*KEYWORDS: international trade law, international carriage contracts of goods holly or partly by sea, Rotterdam Rules, e-commerce, electronic bill of lading, maritime clause plus, multimodal transport, unified international law on international carriage contratcs of goods by sea.*

Историческите в правната област холандски градове Хага и Ротердам отстоят на броени минути един от друг, но двата града бележат почти вековна епоха в развитието на международноправната уредба на договора за международен превоз на товари по море – от 1924 г., когато са приети Хагските правила, до 2009 г., когато се откриват за подписване и ратифициране Ротердамските правила.

В международното търговско мореплаване съществуват три императивни правни режима, които са предвидени в Хагските, Хагско-Висбийските и Хамбургските правила. В същото време значителното нарастване на контейнеризацията и последвалото го изменение на начините, по които се извършва международният превоз на товари, изостриха нуждата от подходяща международноправна уредба. Конвенцията от 1980 г. за международния многовидов превоз на товари все още не е влязла в сила, тъй като не е събрала достатъчен брой ратификации.

При липсата на широко приемлив международен режим, годен да посрещне предизвикателствата на съвременния транспорт, известен брой държави избраха да предприемат едностранни мерки. В резултат е налице бързо нарастване на разнообразието от националноправни режими, което води до задължително прилагане на "хибридни" системи, основани в по-голяма или в

по-малка степен върху Хагско-Висбийските или върху Хамбургските правила, но с известни изменения.

Следователно, към настоящия момент има малко еднообразие в правото относно международния превоз на товари по море. По отношение на многовидовия транспорт не е в сила никакъв международен еднообразен режим на отговорност. Международноправните режими са дори по-хаотични, тъй като отговорността продължава да се урежда от съществуващите едновидови международни конвенции, от все по-различни национални закони, от регионални и субрегионални международни договори.

В тази обстановка от голямо значение са усилията на Комисията на ООН по международно търговско право (УНСИТРАЛ) в тясно сътрудничество с Международния морски комитет (ММК) да изработи проект на нов международноправен акт. Въпреки че прегледът на отговорността в началото не беше главна цел на работната праграма на УНСИТРАЛ, аспектите на отговорността се оказаха съществена част от прегледа на сегашната практика и закони в областта на превоза на товари по море и бяха включени в мандата на Работната група на УНСИТРАЛ по транспортно право, образувана през 2001 г.

Проектът, който ММК предложи на УНСИТРАЛ на 38-та си конференция, състояла се от 31 май до 4 юни 2004 г. в гр. Ванкувър, Канада, бе одобрен от комисията в заседанието ѝ през юли 2008 г. Въз основа на този проект Общото събрание на ООН с Резолюция 63/122 от 11.12.2008 г. прие Конвенция на ООН относно договори за международен превоз на товари, извършени изцяло или частично по море и разреши церемония за откриване на подписването да се състои на 23.09.2009 г. в гр. Ротердам, Холандия. Препоръката беше правилата, включени в конвенцията, да се наричат съкратено Ротердамски правила. Призовани бяха правителствата на държавите да обсъдят възможностите да станат страни по конвенцията.

Междувременно ММК обстойно представи своите препоръки и становища, свързани с проекта на новата конвенция, по време на Конференцията на ММК в Атина през м. октомври 2008 г.<sup>2</sup>

Новата конвенция беше открита за подписване и ратифициране на официална церемония на 23.09.2009 г. в гр. Ротердам, Холандия, в чест на който носи неговото име – Ротердамски правила. По време на междуправителствената конференция в Ротердам представители на 68 държави заявиха правен интерес от конвенцията, а представители на 16 държави подписаха

---

<sup>2</sup> През периода 13-17 октомври 2008 г. в Атина се проведе 40-та Конференция на ММК, по време на която бяха изнесени доклади, посветени на проекта на новата консолидирана конвенция и се проведеха дискусии по предложените от УНСИТРАЛ текстове. Като представител на Българската асоциация по морско право (БАМП), която е колективен член на ММК, авторът на тези редове имаше удоволствието да вземе участие в обсъжданията на проекта.

конвенцията. За всички други държави, включително за Република България, конвенцията е открита за подписване в централните учреждения на ООН в Ню Йорк (чл. 88, т. 1).

Настоящото изложение е посветено на основните изменения в съществуващото конвенционно право<sup>3</sup>, което урежда правата и задълженията на страните по договора за международен превоз на товари по море.

До приемането и подписването на новите правила, по-голямата част от световната търговия, свързана със сключването и изпълнението на договорите за превоз на товари по море, се базира върху Хага-Висби правилата от 1968 г., които представляват изменение и допълнение на Хагските правила от 1924 г. Но този режим представлява само част от съществуващата международноправна уредба. Една част (повече от четвърт от световната търговия) продължава да се регулира от старите Хагски правила, а над 30 държави (макар и представляващи по-незначителна част от световния търговски обмен), са възприели по-новите Хамбургски правила от 1978 г. Ситуацията се усложнява допълнително и от факта, че не всяка държава се е присъединила само към един от горепосочените правни режими.<sup>4</sup> Всеки елемент от тези "паралелни" международни правила е част от действащото право. Това създава изключителни затруднения в правоприлагането и налага приемането на съвременна консолидирана международноправна уредба на такъв важен за международната търговия и международното търговско право договор, какъвто е договорът за международен превоз на товари.

В новата конвенция се предвижда необходимостта от ратифицирането ѝ или утвърждаването ѝ по друг надлежен способ според отделните национални законодателства от поне двадесет държави. Не е допустимо да се правят резерви, а ратифициралите или утвърдили правилата държави са задължени да денонсират предходните конвенции относно международния превоз на товари/стоки по море. Конвенционните разпоредби относно подсъдността и арбитража следва да бъдат изрично потвърдени от държавите – членки при ратифицирането на конвенцията, тъй като имат диспозитивен характер.

Следва да се подчертае и фактът, че новата многостранна международна конвенция установява период от една година от последната необходима ратификация до влизането ѝ в сила. Този сравнително дълъг период се обу-

---

<sup>3</sup> Sturley Michael F., "The UNCITRAL carriage of goods Convention: changing to existing law" in "CMI yearbook 2007-2008 Annuaire, p. 253-264.

<sup>4</sup> Напр. Китай, който е важен световен търговски фактор, в националния си Морски кодекс включва елементи както от Хага-Висби правилата, така и от Хамбургските правила. Дори скандинавските държави, които от дълги години са привърженици на уеднаквяването на международноправната уредба в тази област, също са включили съществени елементи от Хамбургските правила в техните вътрешни законодателства, които като цяло са съобразени с Хага-Висби правилата.

славя от факта, че новата конвенция ще замени всички досегашни действащи международноправни режими и ще установи единен и еднообразен международноправен режим на превозите на товари по море.

Безспорно новата конвенционноправна уредба консолидира голяма част от действащите норми, като внася редица изменения.

Ротердамските правила са замислени, за да заменат, от една страна Хагските или Хагско-Висбийските правила, и от друга страна, Хамбургските правила. Република България не е страна нито по Хагските, нито по Хагско-Висбийските, нито по Хамбургските правила и не е подписала новите Ротердамски правила.

Настоящото изложение цели да посочи основните положения на правилата, тъй като проблемите, които те визират, са от ключово значение за развитието на международноправната уредба на световната търговия.

Договорът за международен превоз на товари, в частност по море, е тясно свързан с изпълнението на договора за международна продажба на стоки, тъй като преобладаващата част от международните продажби са с дистанционен характер.<sup>5</sup>

Най-същественото изменение на досегашните международноправни режими, предложено в новите правила, е безспорно тяхното прилагане "от врата до врата" в резултат от възприетата дълготрайна търговска практика. Това води до увеличаване на отговорността на превозвача за целия договорен период на превоза от получаването на стоките за превоз до доставянето им в държавата по крайното им местоназначение. Тази характеристика на проекта е от особено значение за мултимодалния превоз, който е често срещан в глобален аспект през последните години. Включването в новия международноправен режим на договорите за превоз на товари по море и на други видове превоз (най-често автомобилен и железопътен) се обозначава като "морска клауза плюс" ("maritime clause plus"). Често дори правилата в тяхната цялост се определят като "морска клауза плюс"<sup>6</sup>, а самите те носят в наименованието си важното уточнение, че превозът се извършва изцяло или отчасти по море.

Това съществено изменение в международноправната уредба е твърде противоречиво и води до сериозни спорове сред заинтересованите от приеждането и прилагането на новата конвенция кръгове (морски превозвачи, товародатели и др.), но това е начин да се установи унифициран междуна-

---

<sup>5</sup> Единственото изключение представляват международните продажби "Ex works", при които продавачът изпълнява задължението си за доставка на стоката в своите помещения/складове и независимо от това дали купувачът сам или чрез превозвач по сключен договор за превоз вдига стоката, това не променя недистанционния характер на продажбата.

<sup>6</sup> Sturley, Michael F., пак там, с. 257.



родноправен режим в тази област. За да се осигури стабилност и еднообразност един единствен правен режим следва да урежда целия договор за международен превоз. Това означава в частност морско правният режим да се установи и върху не морската част от превоза. Към настоящия момент страните по договора могат да установят това с договорна клауза, но с новите правила се предлага това да стане унифицирано право в новия международноправен режим.

Друго съществено изменение засяга свободата на договаряне. И това предложение, както и посоченото по-горе, независимо от спорния си характер, е по-скоро еволюционно, отколкото революционно. И сега действащите Хагски, Хага-Висби и Хамбургски правила предвиждат подобни клаузи, предимно в областта на чартърния превоз. Всеки товародател и превозвач може да договаря при условията на Конвенцията и всяко дерогиране на нейните разпоредби следва да бъде изрично.

В проекта на нова конвенция са включени специално разпоредби относно съдебното и арбитражно решаване на спорове, които предвиждат допълнителна правна защита за превозвачите в сравнение с Хамбургските правила. Тъй като Хагските правила и Хага-Висби правилата нямат изобщо подобни разпоредби, действащото право в много държави не е конвенционно, а се състои само от национални норми.<sup>7</sup>

Не всички области, които Ротердамските правила уреждат, са уредени с императивни правни норми. Проведените разисквания в процеса на подготовка на конвенционния проект, въз основа на които са приети тези правила, показаха, че все още няма международно съгласие относно съществената диспозитивна уредба. Поради това Ротердамските правила предвиждат доста широка свобода на договаряне. Хагските и Хагско-Висбийските правила не предвиждат правна възможност за отклонение от императивните им норми, каквото отклонение допускат Ротердамските правила.

Увеличаването на размера на отговорността на превозвача за килограм и за пратка увреден или липсващ товар също е сред новите изменения. Увеличението на размера на отговорността за пратка е с около 5 % в сравнение с Хамбургските правила, а за килограм тегло – с около 20 %. Тези увеличения няма да имат особен ефект за по-голямата част от превозите, за които и съществуващите предели са достатъчно високи.

По отношение на погасителната давност Ротердамските правила следват Хамбургските правила, които установяват две годишна давност за отговор-

---

<sup>7</sup> За държави като Канада напр., които имат законодателство, сходно с Хамбургските правила, новите правила не представляват сериозно изменение в тази му част. За държави като Великобритания обаче, чиято национална юриспруденция сериозно се основава на юрисдикционни и арбитражни клаузи, новата международноправна уредба ще представлява съществена промяна.



ността на превозвача, докато Хагските и Хага-Висби правилата предвиждат едногодишна давност.

Така наречената "Хималайска клауза" се отнася до директната защита на всички служители на превозвача, агенти и независими договарящи (т.нар. "морски заинтересовани страни"), които са засегнати от отговорността на превозвача наред с тяхната лична отговорност. Интересно е да се подчертае, че тези лица са защитени от правилата независимо дали превозният документ съдържа или не подобна клауза.

Новите международни правила предвиждат и увеличаване на задълженията на товародателя. В тази материя при анализа на действащите международноправни режими прави впечатление фокусирането предимно върху задължението на превозвача като носител на характерната престация по договора, независимо от принципа на равнопоставеност на двете договарящи страни. Товародателят (изпращачът) също притежава важни договорни задължения и отговорности, но почти липсва уеднаквен международноправен режим, посветен на тях. Само две алинеи на чл. 4 от Хагските и Хага-Висби правилата се отнасят до задълженията на товародателя. Чл. 4, ал. 3 дори не установява отговорност, а по-скоро запазва преди съществуващата отговорност за небрежност, а ал. 6 на същия член предвижда безвиновна (обективна) отговорност, но само по изключение. Хамбургските правила не увеличават тази отговорност и съдържат по-скоро оскъдна правна уредба.

Ротердамските правила, като отчитат както двустранния характер на договора, така и сериозния риск товародателят да бъде поставен при по-благоприятни условия в сравнение с превозвача по отношение на възможностите за избягване на отговорността, въвеждат повече унифицирани изисквания към товародателите. В частност тези задължения включват осигуряването на съдействие на превозвача при изпълнение на договора чрез обмен на информация.

Действащите международноправни режими не установяват правила относно т.нар. "контролираща страна" по договора, нито предлагат каквато и да било концепция за правото на контрол. Прилага се вътрешното право на държавите (доколкото съществуват национални норми). Новите правила запълват правна празнина в тази област и предлагат по-модерен подход. По правило товародателят е контролираща страна (измежду двете страни по договора). Правилата предвиждат и възможност да се прехвърли правото на контрол (т.е. правото на "контролираща" страна) от товародателя върху превозвача. Тъй като тези разпоредби са най-ефективни, когато превозвачът не издава коносамент на хартиен носител, какъвто е точно случаят при електронния коносамент, те представляват значима част от косвеното улесняване на електронната търговия чрез новите международни унифицирани правила.

Тук следва да се отбележи, че гореизложеното схващане за наличието на т.нар. "контролираща страна" по договора, не се възприема от юристите

от континентално правната система и е предмет на много спорове и дискусии.<sup>8</sup>

В международната търговия най-важното предназначение на всяка конвенционна конвенция, каквито са конвенциите, съдържащи Хагските, Хагско-Висбийските, Хамбургските и Ротердамските правила, е да осигури възможност на продавача да получи от превозвача документ за контролиране на разпореждането с товара по смисъла на чл. 58, ал. 2 от Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки, приета през 1980 г. във Виена<sup>9</sup>. Такъв документ е необходим на продавача при ИНКОТЕРМС правилата CFR и CIF от 2000 г. и от 2010 г. С посоченото предназначение не е съобразен чл. 47, ал. 2 на Ротердамските правила, който предоставя на превозвача право да издаде прехвърляем транспортен запис и да предаде товар без представяне на този документ или на равностоеен електронен запис. Чрез упражняване на така предоставеното му право превозвачът може да избегне задължението да издаде документ, който да осигури контролиране на разпореждането с товара. Така в практиката възникват много и сериозни проблеми, особено когато товарът е неколкостранно предаден, докато се превозва на кораба (плаващ товар). Посочената по-горе разпоредба на Ротердамските правила е неприемлива за международната търговия<sup>10</sup>.

Чл. 47, ал. 2 на Ротердамските правила не лишава изпращача от опцията му да прехвърли на получателя правото на контрол. Упражняването на тази опция следва да бъде извършено не по-късно от приемането на товара от превозвача и да бъде вписано в транспортния документ или в електронния транспортен запис (чл. 51, ал.1, б. "а"). След като опцията бъде упражнена, изпращачът престава да има такива права. Те приминават върху получателя. Подобна възможност е предвидена в Еднообразните правила за морските товарителници, приети по време на XXXIV международна конференция на ММК, проведена в Париж през 1990 г.<sup>11</sup>

Правната уредба на електронната търговия заема важно място в новия конвенционен проект. В настоящото изложение<sup>12</sup> ѝ се отдава голямо

---

<sup>8</sup> Такива спорове породиха материята за "правото на контрол" по договора и за "контролираща страна" и по време на 40-та Конференция на ММК в Атина. Свж. Delebecque, Ph. "The new Convention on international contract of carriage of goods wholly or partly by sea: a civil law perspective" in: "CMI Yearbook 2007-2008", p. 265, etc...

<sup>9</sup> Обн. ДВ, бр. 32 от 1992 г.

<sup>10</sup> Ramberg, I., UN Convention on contracts for international carriage of goods wholly or partly by sea, pp. 3-6.

<sup>11</sup> Текста на CMI Uniform Rules of Sea Waybills вж. в сб. XXXIV International Conference of the Committee Maritime International 1990, Paris II, pp. 201-207.

<sup>12</sup> Поради това в приложението се цитират текстовете от новата конвенция, които визират електронната търговия.

значение поради факта, че в сега действащите международни режими тя изобщо не е застъпена. Хагските правила датират от 1924 г., а при приемането на техните изменения и допълнения във Хагско-Висбийските правила, както и при приемането на Хамбургските правила, не е била отчетена необходимост на международния търговски обмен от подобни нововъведения. Дори днес електронната търговия е обърната по-скоро към бъдещето, отколкото да бъде широко прилагана търговска практика. Една от причините електронната търговия да не се разпространява с очакваните изключително бързи темпове, е липсата на правна рамка за нейното установяване. Страните по международните търговски договори често избягват да рискуват да извършват подобни сделки, в случай че нямат достатъчно яснота за правните последици от неизпълнение на договорните задължения и като цяло при възникване на спорове вследствие на сключени договори по електронен път.

Целта на новите правила е да установят правна рамка на електронната търговия, която да ѝ позволи да стане все по-често реалност. В тази връзка се предвижда:

- ползване на електронни комуникации за целите на договора за международен превоз на товари изцяло или отчасти по море;
- използване на електронни транспортни документи със съгласието на двете страни по договора – превозвача и товародателя.

Превозният документ се заменя с електронния му вариант. В правилата подробно се уреждат условията и реда за издаване и прехвърляне на електронния превозен документ. Издаването и използването му следва да се предвиди в договорните клаузи, както и проверка на съответствието с договора и спазването му. Подписът на електронния превозен документ се извършва от превозвача или от упълномощено от него лице. Необходимо е и полагането на електронен подпис, а не само спазване на електронната форма на превозния документ. Този документ е „prima facie” доказателство за получаването от превозвача на стоките за превоз, така както е установено в договорните клаузи.

Сред останалите изменения и допълнения на международната уредба следва да се посочат намаляването на основанията за освобождаване на морския превозвач от отговорност в сравнение с Хагските правила, включването на терористичните актове като основание за освобождаване на превозвача от отговорност (при условие че е спасил или е опитал да спаси човешки живот по време на плаване по море) и др.

В заключение следва да се посочи, че в правната уредба на договора за международен превоз на товари чрез Ротердамските правила бяха извършени съществени промени в сравнение с Хагските, Хагско-Висбийските и Хамбургските правила. Много важно е обстоятелството, че при съставянето на конвенциания проект за модел са взети Хагските и Хагско-Висбийските

правила. Това обстоятелство позволява съдебните прецеденти по Хагските и Хагско-Висбийските правила да запазят значението си при режима на Ротердамските правила.

Едни от най-съществените изменения са относно задълженията на превозвача. Периодът на носене на отговорност е удължен от “от пристанище до пристанище” до “от врата до врата”.

Особено внимание заслужава изграждането от Ротердамските правила на нова структура върху основата на отговорността на превозвача.

Важни са и нововъведенията в областта на контрола по изпълнението на договора.

Положителни реакции предизвикват разпоредбите на Ротердамските правила относно електронния запис на данни. Електронното предаване на данни рано или късно ще стане неизбежно. В това отношение конвенционните разпоредби извършват добра услуга в преходния период. Новата уредба на електронните записи е отразена по-горе в изложението, а в приложението са цитирани разпоредбите от Ротердамските правила, които визират електронната търговия.

Като цяло, новите Ротердамски правила относно договорите за международен превоз на стоки изцяло или отчасти по море следват константната морска търговска практика. Те не са инициирани от националните правила, а от международната практика. Философията им се основава на няколко важни елемента: стабилност, предсказуемост, уеднаквяване, следване на модерен и гъвкав правотворчески подход.

В сравнение със сега действащите международноправни режими, новите правила ще бъдат консолидирани. Това ще създаде значително по-високо доверие сред международните бизнес-среди и при осъществяването на международните търговски сделки.

Но има и известен брой нововъведения, които могат да предизвикат проблеми в практиката. Както е винаги с нововъведенията, трудно е те да бъдат приети, защото не може да бъдат добре разбрани и приложени. Поради това държавите са по-малко склонни да ратифицират конвенцията, която съдържа Ротердамските правила.

Въпросът, дали конвенцията да бъде разширена, за да обхване повече, отколкото превоза на товари по море (т.нар. “морска клауза плюс”), беше усилено разискван през 6-годишния период на обсъждания. Може би е правилно да се даде на превозвача право да включи в договор с изпращача превоза преди и след морския превоз. На практика обаче не винаги ще бъде лесно да се изясни какъв избор фактически е направил превозвачът – дали той е изпълнил само традиционната си роля на агент по отношение на предхождащия и последващия превоз, или е упражнил даденото му от конвенцията право да действа като превозвач за целия транзит. Въпросът, дали той е действал като агент или като принципал, е известен във фрахтово-спедицион-

ната практика. Сега ще се появи проблем от същия характер и при режима на Ротердамските правила.

Ротердамските правила въвеждат ново определение на морската изпълняваща страна, която носи отговорност, каквато се прилага към превозвач на товари по море. Морските изпълняващи страни ще включват операторите на товарни терминали в пристанищните райони. Това може да е приемливо за такива терминали, които се използват за обработване и складиране на товари във връзка с изходящия и входящия морски транспорт, но не и за т.нар. "многовидови товарни терминали", които служат като разпределителни центрове за операции по логистичен транспорт. Те ще предпочетат техните собствени условия и могат да не видят никакво оправдание за прилагане на морските правила вместо правилата, приложими за неморски транспорт или изобщо за дистрибуционни услуги. Следва да се има предвид, че Конвенцията за операторите на транспортни терминали (т.нар. "OTT Convention") точно по тази причина не е влязла в сила, но тя би могла да влезе в сила, защото не ѝ достига само една ратификация.

На пръв поглед може да изглежда практично да се включи още една категория под режима на Ротердамските правила, а именно документният изпращач. Това е лице, което не сключва договор за превоз с изпращач, а само фигурира с името си в транспортния документ. Ако приеме да бъде така включен, той ще носи отговорност заедно с изпращача (чл. 33), който представлява лице, сключващо с превозвача договор за превоз. Обосновано е да се направи изводът, че продавачите на стоки при правилото EXW (Франко завода) или FOB (Франко борда на кораба) ще бъдат против да носят отговорност наравно с купувачите, които са сключили договор за превоз. Такава отговорност би била странна, ако продавачите са събрали цената на стоките от банка по документарен акредитив, като очакват да са свободни от всякаква отговорност след това. Следователно такива купувачи би трябвало да се информират за опасностите, на които може да бъдат изложени при режима на Ротердамските правила.

Независимо от посочените по-горе неприемливи нововъведения, ратифицирането на конвенцията ще бъде крачка към възстановяване на международното еднообразие на правилата, които уреждат превоза на товари в международната търговия.

**КОНВЕНЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА  
НА ОБЕДИНЕНИТЕ НАЦИИ ОТНОСНО ДОГОВОРИ  
ЗА МЕЖДУНАРЕДЕН ПРЕВОЗ НА ТОВАРИ,  
ИЗВЪРШВАН ИЗЦЯЛО ИЛИ ЧАСТИЧНО ПО МОРЕ<sup>13</sup>**

\*\*\*

**Първа глава  
ОБЩИ РАЗПОРЕДБИ**

**Чл. 1**

**Определения**

За целите на тази Конвенция:

\*\*\*

17. "Електронно съобщение" означава информация, подготвена, изпратена, получена или пазена с помощта на електронни, оптични, цифрови или подобни средства, в резултат на което предаваната информация е достъпна за последващо използване;

18. "Електронен транспортен запис" означава информация, съдържаща се в едно или повече съобщения, които са били предадени от превозвача с помощта на електронна връзка съобразно договор за превоз, включително информация, логически свързана с електронен транспортен запис в резултат на включване като приложение или обвързване по друг начин с електронен транспортен запис едновременно с неговото издаване или след издаването му от превозвача, за да я направи част от електронния транспортен запис, който:

а) удостоверява получаване на товар от превозвач или от изпълняваща страна съобразно договор за превоз;

б) удостоверява наличността на договор за превоз или съдържа такъв договор.

19. "Прехвърлям електронен транспортен запис" означава електронен транспортен запис:

а) в който, с помощта на изрази, като "на заповедта" или "прехвърлям", или други надлежни изрази, признати в приложимото за такива записи право като имащи подобни последици, е посочено, че товарът е изпратен на запо-

---

<sup>13</sup> Преводът има неофициален характер. Английският оригинал е обнародван в Official Records of the General Assembly, Sixty-third Session, Supplement No. 17, Annex I.

ведта на изпращача или на заповедта на получателя, и в който изрично не е посочено, че той е “непрехвърляем” или че “не подлежи на предаване”;

б) който се използва съобразно изискванията на т. 1 на чл. 9.

20. “Непрехвърляем електранен транспортен запис” означава електронен транспортен запис, който не е прехвърляем електронен транспортен запис.

21. “Издаване” на прехвърляем електронен транспортен запис означава издаването на такъв запис съобразно процедурите, които осигуряват разпростирането върху този запис на изключителен контрол от момента на неговото създаване до момента на загубване на правната му сила или действителност.

22. “Предаване” на прехвърляем електронен транспортен запис означава предаване на изключителен контрол върху такъв запис.

23. “Договорни условия” означава всякаква информация относно договор за превоз или относно товар (включително уговорки, указания, подписи и джира), която се съдържа в транспортен документ или в електронен транспортен запис.

\*\*\*

## **Трета глава** **ЕЛЕКТРОННИ ТРАНСПОРТНИ ЗАПИСИ**

### **Член 8**

Използване и последици на електронните  
транспортни записи

С оглед на изискванията, установени в тази Конвенция:

а) всичко, което подлежи на включване в транспортен документ съгласно тази Конвенция, може да бъде записано в електронен транспортен запис, при условие че издаването или последващото използване на електронния транспортен запис се осъществява със съгласието на превозвача или на изпращача;

б) издаването на електронен транспортен запис, изключителният контрол върху който или неговото предаване има същите последици, както издаването на транспортен документ, владението му или неговото предаване.

### **Член 9**

Процедура по използване на прехвърляеми електронни  
транспортни записи

1. Използването на прехвърляем електронен транспортен запис се осъществява съобразно процедури, които предвиждат:

а) метод на издаване и предаване на такъв запис на предполагаемия държател;

б) уверение за запазване целостта на прехвърляемия електронен транспортен запис;

в) начин, по който държателят е в състояние да покаже, че представлява такъв държател;

г) начин на изпращане на потвърждение, че предаването на товара на държателя е осъществено и че съгласно т. 2 на чл. 10 или букви "а" (ii) и "с" на чл. 47 електронният транспортен запис е загубил напълно правна сила или действителност.

2. Процедурите, предвидени в т. 1 на този член, се посочват в договорните условия и предвиждат възможност за безпроблемно удостоверяване.

### **Член 10**

#### **Замяна на прехвърляем транспортен документ или на прехвърляем електронен транспортен запис**

1. Ако е издаден прехвърляем транспортен документ и превозвачът и държателят постигнат съгласие да заменят този документ с прехвърляем електронен транспортен запис:

а) държателят предава на превозвача прехвърляемия транспортен документ или всички негови екземпляри, ако са били издадени повече от един екземпляри;

б) превозвачът издава на държателя прехвърляем електронен транспортен запис, който съдържа декларация, че заменя прехвърляемия транспортен документ;

в) прехвърляемият транспортен документ загубва след това правна сила или действителност.

2. Ако е издаден прехвърляем електронен транспортен запис и превозвачът и държателят постигнат съгласие да заменят този електронен транспортен запис с прехвърляем транспортен документ:

а) превозвачът издава на държателя в замяна на електронния транспортен запис прехвърляем транспортен документ, който съдържа декларация, че заменя прехвърляемия електронен транспортен запис;

б) електронният транспортен запис след това загубва правна сила или действителност.

\*\*\*



# ИНСТИТУЦИОНАЛНА ТЕОРИЯ НА ПРАВАТА НА СОБСТВЕНОСТ (НЯКОИ ИКОНОМИКО-ПРАВНИ АСПЕКТИ)

доц. д-р Людмила Мукова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

## INSTITUTIONAL THEORY OF PROPERTY RIGHTS (SOME ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS)

**Lyudmila Mukova**

*ABSTRACT: Property is one of the main categories of economic systems. Substantive law and legislation secured the exclusive status of property rights. The study of the development of both institutes is necessary to determine the main directions of the regulation of economic relations and establishing the interface between economics, law and government. Analyses made by institutionalists on the subject of property rights distribution, are of interest not only for economists but also for legal professionals.*

*KEYWORDS: institutionalism, theory of property rights, "bundle" of property rights, property right, R.Kouz's theorem, transaction allowances, types of forms of property owned, publicly accessible property, privately owned internal distribution property rights in different types of economic organizations (firms).*

През последните години в държавите, еволюционно преминаващи към свободна пазарна икономика, определена популярност сред специалистите в областта на икономическите учения получи теорията на институционализма, която анализира моделите на икономическо поведение на човека и обществото. Съгласно тази теория, обществото и човекът са показали историческа устойчивост към обкръжаващата среда благодарение на интелектуалните възможности на последния, на неговата способност към целеполагане, организация и творчески потенциал при адаптиране към условията на естествено ограничените ресурси. Човешкото общество създава механизъм за разпределяне, използване и възпроизводство на материалните ресурси чрез институти. Институтът, на свой ред, представлява условията на ефективната реализация на човешката субективност като предпоставка за събиране и анализ на значимата за обществото информация. Оттук институционализмът се разглежда като нова научно-изследователска парадигма. Теорията включва няколко аксиоми, базови теоретически положения, лежащи в основата на маржиналния (пределния) анализ на рационалната икономическа дейност, насочена към максимизация на задоволяване на материалните потреб-

ности и ефективното използване на природните ресурси. Такова базово понятие е институт на собствеността. Собствеността е една от основните категории на икономическите системи, което определя и актуалността на изследванията ѝ. На свой ред правото на собственост е един от важните институти на вещното право и законодателство в правните системи. Чрез вещно-правния институт законодателят закрепва изключителността на собствените отношения и им придава всеобща задължителност (санкционирана от държавата). Взаимодействието между двата института е предмет на изследване както от страна на учените икономисти, така и от юристите. Ето защо, представлява интерес да се разгледат и сравнят някои характеристики на правата на собственост, предложени от икономическата институционална теория и от правната теория.

## **1. ОСНОВНИ ПОЛОЖЕНИЯ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА “ТЕОРИЯ НА ПРАВАТА НА СОБСТВЕНОСТ”**

За да станат по-ясни основните положения на институционализма относно собствеността, ще представим една кратка схема на развитието на научните представи относно тази икономическа категория. Още от античната философия е бил поставен въпроса относно връзките между собствеността, стопанските и правните отношения с цел да се разкрие тяхната социална същност. Ксенофонт е разглеждал всяко стопанство като имущество, състоящо се от полезни за човешкия живот вещи. Платон е изхождал от разделението на труда между съсловията и е предполагал, че в идеалната държава трябва да съществува само обща собственост, защото частната собственост е източник на имуществени спорове и борба. Аристотел, напротив, е бил за частната собственост, която е била необходимо условие за съществуването на стопанството. Логически завършек тези възгледи са получили в класическата римска юриспруденция (II в.н.е.), която фиксира основните три елемента от съдържанието на собствеността – владение, ползване и разпореждане. Възгледите са получили развитие по-късно в школата на естественото право. Личната свобода и неприкосновеното право на частната собственост са основните принципи на класическата икономическа теория. А.Смит е изхождал от това, че най-неприкосновено право е правото на собствен труд, който е източник на всяка друга собственост. Всяко посегателство върху собствеността трябва да се разглежда като посегателство на законната свобода на субекта. Поради това най-добрата икономическа система е тази, където най-пълно се реализира правото на частна собственост, т.е. пазарната икономика. При зараждането на капитализма принципът за неприкосновеност на частната собственост е подложен на критика, тъй като се е наложило да се преразпредели собствеността между новите групи кандидати за нея. Представителите

на утопическия социализъм (А. Сен-Симон, Ш. Фурие, Р. Оуен и др.) продължават критиката, но вече на капитализма и частната собственост. Френският икономист П. Прудон обявява едрата частна собственост за най-голяма злина, поради присвояване на трудовите доходи на работниците, докато собствеността на дребния производител, базираща се на личен труд, за адекватна на човешката природа и справедливост. Марксизмът признава примат на икономическото съдържание на собствеността спрямо нейната юридическа форма като отношения между хората по повод на вещите, за разлика от отношение на човека към вещите, и обявява замяната на капиталистическата частна собственост със социалистическа такава. В съвременната западна икономическа теория основно място заема юридическото тълкуване на собствеността като обективно възникнали отношения на присвояване, проява на обществената необходимост в закрепване на това, което се е наложило в практиката. Правото предимно отразява статичността на вече съществуващото имущество и по-малко се интересува от това по какъв начин то се увеличава и се преразпределя между хората. С въпросите на присвояване в производството и разпределяне на благата се занимава икономическата теория. С развитието и усложняването на отношенията на собственост в условията на съвременната пазарна икономика юридическият и икономическият аспекти на собствеността се „обединяват“ в нова икономическа „теория на правата на собственост“. Тази тенденция се заражда в теоретическата школа, която английският икономист Дж. Бъртън назовава чрез акронима „Чивирла“, като използва първите букви на наименованието на трите научни центъра в САЩ – Чикагския университет (Р. Коуз, Дж. Стиглер, Г. Бекер), Политехническият институт на Вирджиния (Дж. Бюкенън, Г. Тълок) и Лос-Анжелоския университет (А. Алчиан, Г. Демсец). Крайната цел на школата е унификация на всички отделни науки за обществото на базата на неокласическия подход. Подходът се изразява в пренасянето на микроикономическия аналитически инструментариум при изследването на различни сфери на дейността на човека: образование, брак, престъпност, расова дискриминация и др., включително и институтите на различните правни режими на правата на собственост.

**„Теория на правата на собственост“ е една от съвременните неоинституционални икономически теории.** Разработена е във втората половина на XX век от американските икономисти Р. Коуз и А. Алчиан (носител на Нобелова награда за 1991 г.) и техните последователи: И. Барцел, Г. Демсец, Р. Познер, М. Дженсън, У. Меклинг, О. Харт, Г. Хансман и др. Особеността на подхода се проявява в това, че централно място в него заема понятието „права на собственост“, но не в качеството на икономически ресурс, а като съвкупност на права на собственост. Собствеността, от гледна точка на институционализма, се разбира като отношения между хората по повод на вещите, а не като отношения „човек – вещ“. Отношенията се извеждат от ограничеността на природните ресурси (основна теза на институционализма). Р. Коуз и др. с цел

да се обясни икономическото поведение на хората се обръщат към анализа на трактовката на собствеността като права и развиват в нужната им насока тази категория – повишаване на ефективността на взетите икономически решения чрез намаляване на транзакционните разходи.

Под транзакционни издръжки се разбират операционните такива в сферата на размяната, свързани с прехвърлянето на собственост. Издръжките са свързани с:

- търсенето и намирането на информацията;
- измерването на качеството;
- воденето на преговори и сключването на сделките;
- алтернативното поведение;
- спецификация и защита на правата на собственост.

Според Р. Коуз, под права на собственост се разбира санкционирани от обществото (чрез закони, административни разпореждания, традиции и обичаи) поведенчески отношения между хората по повод на материалните блага и се отнася до тяхното използване. Тези отношения определят правилата за поведение (норми) по отношение на богатата, които всяко лице трябва да съблюдава в своите взаимоотношения с другите хора или да носи бремето на издръжките поради тяхното несъблюдаване. Правата на собственост могат да се защитават не само от държавата, но и чрез други специални механизми – обичаи, морала и др. Институционалната теория на правата на собственост изхожда от това, че всеки акт на размяна е размяната на “сноп” от правомощията. Оттук следва, че колкото е по-голям броят на правомощията, свързани с дадения ресурс, толкова е по-висока неговата цена.

***Според институционалната теория основните елементи от правата на собственост (т.нар. “сноп”) са:***

1. *право на владение*, т.е. осъществяване на изключителен контрол върху богатата;
2. *право на ползване*, т.е. използване на полезните свойства на вещта;
3. *право на управление*, т.е. приемането на решение кой и по какъв начин ще обезпечи използването на богатата;
4. *право на доход*, т.е. присвояване на резултата от използването на богатата;
5. *право на отчуждение, потребление, изменение и унищожаване на богатата*;
6. *право на безопасност*, т.е. на защита от експроприация на богатата и от вреда от страна на външната среда;
7. *право на предоставяне на богатата в наследство*;
8. *право на безсрочност на владение на богатата*;
9. *забрана за използването на богатата по вредоносен за външната среда начин*;
10. *право на отговорност* във вид на претенция, т.е. възможност за изземване на богатата за сметка на погасяване на задължението;
11. *право на остатъчен характер*, т.е. на съществуване на процедури и институти, осигуряващи възстановяване на нарушените правомощия.

**Необходимо условие за ефективната дейност на пазара е точно определяне или спецификация на правата на собственост.** Спецификацията на правата на собственост ориентира участниците в икономическите отношения при вземане на ефективни управленски решения: колкото по-точно тези права са определени, толкова по-явна е връзката между действията на участниците и тяхното благосъстояние. И обратно – неопределенността на правата на собственост води към лошата им закрила или към ограничения от страна на държавата. Едновременно, теорията на правата на собственост признава, че никакви права не могат да бъдат изцяло определени и абсолютно защитени, т.к. тяхната спецификация не е безвъзмездна. Следователно, спецификацията на правата зависи от баланса между изгодата и издръжките при установяването и защитата на различните видове права на собственост.

**Способите за прехвърляне на правата са сделки (контракти).** Те са другото главно понятие на теорията на правата на собственост, тъй като сделките установяват правомощията на страните и условията на прехвърляне на правата на собственост. Според теорията, изборът на вида на сделката се налага от съображения за икономия на транзакционните издръжки. Връзката между понятията права на собственост, транзакционни издръжки и договорни отношения се разкрива чрез “теоремата на Р. Коуз” – базисна категория не само на теорията на правата на собственост, но и институционализма като цяло.

**Теоремата на Р. Коуз** е формулирана в неговата статия “Проблеми на социалните издръжки” (1960 г.). Теоремата е била насочена срещу неокласическата теория на благосъстоянието на А. Пигу. Съгласно теорията на А. Пигу към “провалите на пазара” се отнасят “външните ефекти” (екстернали), които представляват странични резултати от всяка дейност, касаеща не само непосредствените участници, но и трети лица, и които могат да бъдат както негативни (напр. замърсяване на околната среда), така и позитивни. Наличието на екстернали предизвиква противоречие между частните и социалните издръжки (по формулата – социалните издръжки са равни на сбора на частните и екстерналите, т.е. възлаганите на трети лица). За А. Пигу и др. противоречието служи за теоретическо обосноваване за държавната намеса в икономиката: установяване на данъци върху дейности, предизвикващи отрицателни екстернали и субсидиране на дейности с положителни екстернали.

Р. Коуз се отказва от този подход към проблема на екстерналите и в своята теорема извежда, че ако правата на собственост са точно определени и транзакционните издръжки са равни на нула, тогава структурата на производството (разпределение на ресурсите) ще остане непроменена и ефективна, независимо от измененията в разпределянето на правата на собственост, т.е. при нулеви транзакционни издръжки пазарът е способен сам да се справя с външните ефекти без намеса на държавата. Изводът е, че независимо от това на кого първоначално принадлежи правото на собственост, в крайна сметка

то се оказва при този, който по-високо го оценява. По този начин съгласно теоремата:

- по-пълно се разкрива икономическата същност на правата на собственост;
- вътрешните ефекти възникват само тогава, когато правата на собственост не са специфицирани; при тяхната добра спецификация всички външни издръжки стават вътрешни;
- когато транзакционните издръжки са високи, разпределението на правата на собственост престава да бъде неутрален фактор и започва да влияе върху ефективността и структурата на производството;
- наличието на външни ефекти не са основание за държавна намеса; при ниските транзакционни издръжки такава намеса е излишна, а при високите – намесата не винаги е оправдана, защото действията на държавата предизвикват издръжки.

Независимо от критиките, идеите на Р. Коуз оказват значително влияние върху развитието на икономическата теория и проникват в съдебната и законодателната практика на много страни, (напр. препратки към теоремата на Р. Коуз се съдържат в редица решения на окръжните и апелационните съдилища, дори в едно решение на Върховния съд на САЩ).

Важно място в теорията на правата на собственост заема **сравнителният анализ на различните правни режими**. Теорията съдържа **анализ на три основни системи на правата на собственост – частна, общодостъпна и държавна**.

При частната собственост всички лица, освен собственика, са изключени от достъп към ресурса, той решава по какъв начин ще го използва и при какви условия ще се прехвърлят правомощията му. При системата на общодостъпна собственост достъпът е свободен за всички, но т.к. ресурсите са ограничени, действа правилото – “първ е взел, първ и се възползвал”. В системата на държавната собственост достъпът към ресурсите се регулира, изхождайки от колективните интереси на обществото. В теорията на правата на собственост никой от трите правни режима не получава абсолютно предимство.

Системата на частната собственост осигурява връзката между решенията на икономическите агенти и достигнатите резултати (напр. поощрява нововъведенията и експериментите, нестандартното използване, осигурява преместването на ресурси към тези лица, които ги оценяват най-високо и др.). Поради високите транзакционни издръжки при спецификацията на правата системата не може да бъде разпространена върху всички ресурси.

Системата на общодостъпна собственост изисква минимални транзакционни издръжки и създава пречки за образуването на изкуствени монополи. Неограничената експлоатация обаче води към бързо изтощаване на ресурсите (напр. ерозия на почвите, изтръбване на популациите на животинските видове, екологически дисбаланс и др.).



Държавната собственост е необходима при производството на обществените блага в сферата на националната отбрана и правовия ред и др.. Системата води до загуба на ефективност поради липсата на форми на доброволно сътрудничество, политизация при вземане на решенията, занижен контрол от страна на собствениците-данъкоплатци върху действията на лицата, осъществяващи управлението на ресурсите от името на обществото.

Според теорията на правата на собственост практически във всяка икономика се срещат елементи и на трите системи. Съотношението им се променя в зависимост от социално-икономическото развитие на страната. В еднородно, технологически статично, общество транзакционните издръжки, характерни напр. за системата на държавната собственост, в началото са незначителни, но бързо нарастват при разширяване на икономическата дейност, усложняване на информационната среда и др.

**Извод – колкото е по-сложно обществото, толкова по-важен за неговото оцеляване става институтът на частната собственост.**

Проблемът на **вътрешното разпределение на правата на собственост в различните видове фирми е важен въпрос за теорията на правата на собственост**. Общо определение на собственост на фирмата е дадено от А. Алчиан и Г. Демсец. Според тях, владелецът на фирмата има “сноп” на правата, състоящ се от пет елемента:

1. право на остатъчен доход, което стимулира ефективно управление;
2. право на контрол върху поведението на другите участници;
3. той е принципал по сключените сделки;
4. право да променя членствения състав във фирмата;
5. право на продажба на всичките правомощия.

С. Гросман и Г. Харт по-късно определят съдържанието на правото на собственост на фирмата чрез две правомощия: право на остатъчен доход и право на вземане на остатъчни решения, специално неугговорени в сделката. Носителят на остатъчните решения се определя като собственик на фирмата. Такова разбиране допуска възможност за съществуване на “чисто” арендни предприятия, където собственикът не владее нито един производствен фактор, а ги привлича на арендна основа. Владението на фирмата се разглежда като собственост на определена комбинация, осигуряваща обединяване на всички фактори в едно цяло.

Теорията на правата на собственост е изработила типология на организационните форми според категорията на агентите, на които принадлежат остатъчните права. В корпорациите техните носители са инвеститорите, в производствените и потребителските кооперации – доставчиците и потребителите, в публичните търговси дружества – държавата. Признаването на множествеността на организационните форми на деловите предприятия поставя въпроса за факторите, които обуславят концентрирането на остатъчни права при различните категории икономически агенти. Най-разпространеното

обяснение е, че собствениците на фирми стават владетци на най-специфичните активи (напр. на физическия или човешкия капитал). Г. Хансман смята, че собственици на фирми стават икономическите агенти, способни да осигуряват минимизация на сумарните издръжки на собствеността и пазарната концентрация (такива са напр. инвеститорите, потребителите, доставчиците и работниците). Анализът на деловите организации от позицията на разпределение на правата на собственост показва, че:

- съществува пряка или косвена конкуренция между различните видове фирми;

- изборът на определена форма на собственост не е случаен, а е продиктуван от съображения на ефективност и възможности да се осигури икономия на транзакционните издръжки.

Институционализмът чрез теорията на правата на собственост поставя и други въпроси за взаимодействието на икономическата и правната системи, но които няма да бъдат разгледани в рамките на настоящата статия.

## **2. ПРАВЕН КОМЕНТАР НА НЯКОИ ОСНОВНИ ПОЛОЖЕНИЯ НА “ТЕОРИЯТА НА ПРАВАТА НА СОБСТВЕНОСТ”**

Институционалната икономическа теория на правата на собственост безспорно представлява интерес за юридическото учение за правото на собственост. Собствеността като икономическа категория е форма на процеса присвояване-отчуждаване на условията и резултатите на производството. Категорията на правото на собственост е правната форма на същият процес. Двете форми съществуват в реалния живот по отношение на едно и също благо или едновременно, или само като икономическа категория без юридическо оформяне. Обръщането на институционалистите към анализа на икономическото понятие на собственост чрез специализацията на правата на собственост, от една страна, е показател на вътрешното развитие на икономическото знание за самата икономическа система посредством обстоен анализ на другите, свързани с нея системи и незадоволеност от юридическото обяснение на тази категория. От друга страна, е свидетелство за определен консерватизъм на общотеоретичната и вещноправната наука при обяснението на правото на собственост.

Характерно за институционалното определение на правата на собственост е висок динамизъм и сложност на съвременните икономически системи, и като следствие – по-голям броят на правомощията, свързани с даденото благо (“снопът” включва единадесет правомощия). Динамизмът е свързан с постоянните промени на титуляра на правото на собственост върху благо-то поради широкия диапазон на облигационните правоотношения (сделки), в които встъпва всеки следващ носител на правата при осъществяването



на икономическата дейност. Възприетата от римското частно право “римска триада”, определяща единно право на собственост чрез три правомощия на собственика: владение (фактическа власт над вещта), ползване (извличане на полезните свойства на вещта) и разпореждане, не губи своята истинност и актуалност. Тези правомощия са изцяло актуални за собствениците, участници в общия граждански оборот за т.нар. лично потребление, тъй като закрепват статиката на отношенията – основна цел на придобиването на благото. Ако разгледаме правомощията, предложени от Р. Коуз и ги сравним с класическите правомощия, определени от вещно-правната наука, ще се обозначи незначително разширяване на техния брой спрямо собствениците, участващи в икономическата дейност. Някои от правата на собственост, посочени от институционалистите, трансформират благото в икономически функционално състояние. Раздробяването на правата на собственост изтласква абсолютността на правото на собственост и създава условия за разнообразни комбинации на правата (като самостоятелни такива) за по-ефективното решение на икономическите проблеми във всеки конкретен случай. Количествените изменения на правата на собственост довеждат до качествени промени в икономическия статут на субектите на собственическите отношения. Така, правото на ползване предполага практическо извличане на ползи от благото, но не дава право на разпределение на дохода от него. Съдържанието и преразпределянето на правата на собственост в икономическата дейност влияят върху обема и условията на размяна, на нивото на доходите, на ценообразуването, на транзакционните издръжки.

За да оценим рационалността и различното по отношение към правното класическо разбиране на правомощията на собственика, посочени от институционалистите, ще ги разгледаме всяко поотделно. Така, “правото на управление и правото на доход” са подвидове на правомощието на ползване; правото на суверена, т.е. правото на отчуждаване, потребление, изменение или унищожаване на богатата, наследяване – това са правомощията по разпореждане, правото на бесрочност на притежаване на благото е общото правомощие, което се отнася за времето на действие на правото. Правото на остатъчен характер е правото на защита (извънсъдебна и съдебна), с цел възстановяване на нарушените права. Правото на отговорност във вид на претенция е възможността за иземване на богатата за сметка на погасяване на задължението. Относно това правомощие неоинституционализмът възприема хипотезата за признаване на вещноправния характер на вещните обезпечения – ипотека и залог, въпрос, който е спорен в теорията гражданското право.

Относително ново в сравнение с класическите представи е правомощието:

– *право на безопасност от вреди, причинени от външната среда.* Има се предвид предпазването не само от вредните промени на природната среда,

но и от вредното поведение на човека (напр. правото за безопасни за живота хранителни продукти, лекарствени средства, полимерни материали, мебели, детски играчки и др., правото на безопасност от вредните за собственика държавни мероприятия, такива като експроприация, национализация, конфискация и др.). Правомощието, на което съответства правното задължение освен да не се вреди другиму (римския принцип) още и забрана за използването на богатата по вредоносен за външната среда начин.

Горепосоченото правомощие би могло да бъде добавено към общото определение на съдържанието на правото на собственост.

**Точното определяне или спецификация на правата на собственост** е важно не само за ефективност на пазарните отношения, но и за намаляване на тразакционните издръжки на участниците по правоотношение и държавата, поради избягване на спор за правото. Спецификацията означава закрепването на точно определено правило на поведение на собственика. Такъв подход е ефективен особено при осъществяването на сложни взаимодействия между лицата по повод на използването на ресурсите (благата). Неясно или неточно формулирани от законодателя права създават условия за заобикаляне на закона и увеличаване на тразакционните издръжки както за държавата, така и за правните субекти. Така, съгласно разпоредбата на чл. 33, ал. 1 от Закона за собствеността, съсобственик може да продаде своята част от недвижим имот на трето лице само след като представи пред нотариуса писмени доказателства, че е предложил на другите съсобственици да купят тази част при същите условия и декларира писмено пред него, че никой от тях не е приел това предложение. Законът създава предимства за съсобствениците при продажба на идеална част от общата вещ чрез ограничения на свободата на съсобственика-продавач с кого да сключи прехвърлителна сделка. Но какво се случва при договор при замяна на идеалната част от съсобствения имот срещу друга престация например движима вещ? Трябва ли да се прилагат тези правила при замяната? Ако се направи връзка с разпоредбата на чл. 223 от ЗЗД, съгласно която правилата за продажба се прилагат съответно и при замяна, когато всеки от заменителите се смята за продавач на това, което дава, и за купувач на това, което получава. Логично е и при договор за замяна да се приложат ограничения за заменителя-продавач по чл. 33, ал. 1 ЗС. Но с Решение № 1515 от 28.07.2003 г. по гр. дело № 1266/2002 г., ВКС приема, че разпоредбата на чл. 33 от ЗС има ограничителен характер и правото на изкупуване не може да бъде упражнено при други видове сделки със съсобствен имот – замяна, дарение или алеаторен договор за гледане и издръжка. Обяснението на това решение е, че разпоредбата на чл. 33 от ЗС визира само продажбата като елемент от фактическия състав, и ако съсобственикът е отчуждил своята част чрез дарение или друг безвъзмезден акт, правото за изкупуване за другите съсобственици не възниква. Логиката на това Решение на ВКС може да се приеме само по отношение на безвъзмезд-

ни сделки (напр. дарение). Съсобственикът-дарител намалява активите си и е логично да подарява своето имущество на този, когото смята за достоен. Не е така при замяната. Тази сделка има своите особености, но тя не може да бъде отнесена към групата на безвъзмездните сделки. За разлика от договора за покупко-продажба, при замяната съсобственикът получава не пари, а специфична насрещна престация – правото на собственост върху друга вещ, идеална част от такава вещ или ограничено вещно право върху нея. Вярно е, че тази престация не може да бъде осигурена от останалите съсобственици на вещта, както при изплащането на определената продажна цена, но в това е спецификата на съсобственост върху общата вещ, с която би трябвало да се съобразяват всички съсобственици още при придобиването ѝ и да не използват договора за замяна като средство, освобождаващо ги от тежестите на чл. 33, ал. 1 от ЗС. Аргументът, че това ще ограничи правата на съсобствениците за участие в гражданския оборот, звучи не съвсем убедително, ако се вземат предвид високите транзакции за съсобствениците, за оборота и за държавата при договорите за замяна, прикриващи сключването на покупко-продажба, които не са рядкост за правната действителност. Начинът за избягване на различните тълкувания и противоречия с други разпоредби е ясно изразена позиция на законодателя (спецификация на правата) относно изкупуване на дяла от съсобствена вещ, а не априори създаване на условия за заобикаляне на закона. Може би е време да се погледне по друг начин и на съдържанието на договора за замяна (чл. 223 от ЗЗД), неприравняващо го изцяло към договора за покупко-продажба?!

Теоремата на Роналд Коуз се свежда именно към спецификацията на правата на собственост, чрез която се намаляват транзакционните издръжки. При високите транзакционни издръжки правата на собственост губят своята неутралност и започват да влияят върху ефективността и структурата на производството. При ниски транзакционни издръжки държавната намеса е излишна, с което те още се понижават (доближават се до нулеви) и ефективността и структурата на производството остават непроменени. С това твърдение е трудно да не се съгласим.

**Сравнителен анализ на различни правни режими на правата на собственост (частна, общодостъпна и държавна)** – проблемът е важен и много политизиран за съвременните икономики, особено за страните от Източна Европа. Проблемът за съотношението между трите правни режима е вечен спор, откакто се появява “собствеността” като категория. Институционалистите в своята теория не дават абсолютни предимства на никой от правните режими на собственост, като обосновават своя извод със спецификата и ограничеността на ресурсите.

Вярно е, че правният режим на частната собственост стимулира максимално рационалното и ефективно използване на ресурсите при професионално управление. Не е съвсем убедително становището на Р. Коуз, че частната

собственост не може да бъде разпространена върху ресурси, които показват високи транзакционни издръжки. По-скоро такова обяснение има за цел да се обоснове "необходимостта" от намесата, например на държавата като собственик на подобни ресурси поради високите издръжки, продължителната възвръщаемост на направените разходи и по-ниските печалби. Изводът, който следва, че колкото е по-сложно обществото, толкова по-важно за неговото оцеляване е частната собственост, първо противоречи на твърдението, че теорията не дава абсолютно предимство нито на един правен режим на собствеността, второ, ще доведе до признаването, че само частната собственост е бъдещето на човечеството, тъй като обществото и икономиките ще се усложняват.

Становището на институционалната теория относно системата на общодостъпната собственост, че тя изисква минимални транзакционни издръжки в определена степен не съответства на развитието на една съвременна сложна икономическа организация, в която би трябвало голямо значение да се отдава на екологията, като поддържащ икономически ресурс. За общодостъпната собственост, за да се избегне екологическият дисбаланс, са необходими високи транзакционни издръжки. Поддържането на екологията изисква разработката на правно закрепени производствени технологии и модели на човешкото поведение. В сравнение с XX век, за сметка на разширяването на производствените и урбанизираните територии, общодостъпната сбалансирана собственост се намалява, а изоставената част от нея е с висок показател на изхабяване и амортизация, което или е тежко и скъпо за възстановяване, или е естествено възстановимо след изтичане на дълги периоди от време.

Не може да не се съгласим с изводите на институционалистите относно загубата на ефективност на държавната собственост (напр. политизацията при вземане на решенията, слаб контрол от страна на собствениците-данъкоплатци върху действията на лицата, осъществяващи управлението на ресурсите от името на обществото и др.). Изводите показват съществени недостатъци на този вид собственост. Факта, че Р. Коуз и др. не дават никакви препоръки за преодоляване на тази неефективност на държавната собственост е свидетелство за сдържаното им отношение, но те не я изключват от икономическата дейност, защото тя е необходим елемент на икономическото развитие. Свеждането на участието на държавната собственост само до националната отбрана и правопорядък и неизвестни други – показва определена незавършеност на този сегмент от теорията. В Германия и Франция, съгласно данните от началото на 90-те години на XX век, държавната собственост (50 % – 75 %) участва в енергоресурните отрасли (електроенергетика, нефтодобив, въгледобив), пощи и комуникации, железопътен транспорт. То ест отрасли, които работят както за националната отбрана, така и за обществото като цяло. През същият период в САЩ и Япония държавната собственост (75 %) се използва само в пощите и комуникациите, а в останалите отрасли е с по-нисък дял

(25 %). Социално-икономическата ефективност на горепосочените държави е относително еднаква (в пределите на сравняемостта), а в условията на съвременната криза на САЩ дори е по-ниска в сравнение с Германия и Франция. [6] Предполагаме, че ефективността на държавната собственост, както и на всеки друг правен режим на собственост, зависи от условията на икономическото развитие и степента на социализация на икономическите институти на дадената страна, а не от дела ѝ в структурата на собствеността.

Теорията на правата на собственост от една страна утвърждава, че нивото на транзакционните издръжки зависи от разпределянето на правата на собственост, а от друга – разпределянето на правата на собственост зависи от транзакционните издръжки. Логически тезисите се разминават. Трябва да се съгласим с мнението на Р. И. Капелюшков, че в теорията не се провежда ясна граница между конкуренцията на пазара и мета-конкуренцията на институтите.

Можем да се съгласим с твърдението, че съотношението между трите форми на собственост (държавна, общодостъпна и частна) е променливо и зависи от социално-икономическото развитие на държавите. Свързването на разширяването на икономическата дейност, на усложняването на информационната среда и др., с частната собственост, като единствено средство за уцеляване при тези условия, направено от институционалистите, противоречи не само на техния извод за променливост на съотношението между формите на собственост, но и на икономическите реалии.

Определянето на оптималното съотношение между правните режими на собствеността е от голямо значение за ефективното социално-икономическото развитие на страните. През последните десетилетия в страните от Източна Европа се наблюдава отказ от държавната собственост с обяснението, че тя е фактор, спъващ икономическото развитие. Преминването от една крайност (държавен монополизъм) в друга (предимно частната собственост), не е пътя за решаване на проблемите в сферата на икономиката. Ако в пределите на всяка система на собственост между множество допустими варианти на разпределение на правата има такъв, при който транзакционните издръжки са минимални, това не може да служи за критерий при избора между алтернативните правни режими.

Следващият проблем, който се повдига от Теорията на правата на собственост (А. Алчиан и Г. Демсец) е **вътрешното разпределение на правата на собственост в различните типове фирми с дружествен капитал**. Фирмата, от позицията на институционализма, е изходното стъпало за формиране и функциониране на съвременните капиталистически компании, основани върху концентрацията на производството и капитала. Поради това институционалистите подлагат на анализ само големите компании (през призмата на външната и вътрешната среда) и по-конкретно тяхното поведение в условията на асиметрична информация. Теорията на транзакционните издръжки води

към позицията на вътрешната рационалност и от нея към минимизация на издръжките.

Въпросът за вътрешното разпределение на правата на собственост е важен не само за икономическите процеси, протичащи в търговския оборот, но и за търговско-правната им регулация. Правата: контрол върху поведението на другите участници и промяна на членствения състав, сочат, че става дума за търговските дружества. В качеството на правен елемент във фактическия състав на търговското предприятие правата на собственост могат да бъдат определени чрез друга правна категория – дялова съсобственост, с определено дялово участие на всеки съдружник. Посоченият сноп правомощия може да осъществява всеки от съсобствениците. Основната идея на институционализма се характеризира с висока динамика на правомощията на собственика с цел по-висока икономическа ефективност (печалба) при по-ниски транзакционни издръжки. Допустимостта на продажбата на всички правомощия на собственика поотделно е механизъм за осъществяването на тази динамика. От правна гледна точка веднага възникват въпроси: какво се разбира под продажбата на отделното правомощие – продажбата в пълен обем или продажбата в ограничен обем и каква е целта на създаването на определено търговско предприятие (дружество)? Продажбата на правомощието в пълен обем е прехвърлянето на трите правомощия относно обекта – владение, ползване и разпореждане. В ограничен обем се продават правата на владение и/или ползване на правомощието, като разпореждането се извършва от собственика. В икономическата дейност правомощието на собственика по-скоро ще се купува в пълен обем, в противен случай то ще е безсмислено за купувача. Изгодата за продавача: чрез продажбата, но при запазени другите му собственическите правомощия, даващи му предимство при разпределянето на печалбата, да стимулира развитието на търговското предприятие и увеличаване на доходността му. Само в този случай той ще остане и принципал по сключените сделки. По-скоро, възможности за такава продажба имат едноличните собственици-предприемачи. По друг начин се представят продажбите на отделните правомощия при колективните собственици – търговските дружества. Целите за създаване на дружеството са: увеличаване на броя на участниците в търговския оборот, по-висока пазарна устойчивост, намаляване на индивидуалните рискове и увеличаване на доходността при осъществяване на търговията (икономическата дейност) чрез обединяване на общите средства и излизане на пазара като един правен субект (юридическо лице). Продажбата на правомощията на съдружника в търговското дружество може да се осъществява изцяло, а в отделни случаи на някои от тях. Може да си представим продажба, например, на правото на остатъчен доход или правото на контрол върху поведението на другите участници. Но несъвсем е ясна целта на продажбата на правото на промяна на членския състав. При всяка последваща продажба на отделно правомощие статут-квото на съдруж-



ника ще се понижава спрямо останалите, при това е възможно като цяло да се повишава доходността на дружеството. Няма гаранция, че при тези сделки по прехвърлянето на собствеността върху отделните правомощия ще се привличат все повече и повече икономически агенти (субекти), а не да се консолидират (монополизират) ресурси при малка група хора. Освен това, всяка следваща сделка с предмет – “правомощията” повишава транзакционните издръжки и за участниците и за държавата, а не ги намалява. Законодателното закрепване на тази схема на теорията на правата на собственост може би ще доведе до засилване на икономическия растеж, но в полза на незначителна група играчи. Едновременно с това принципите на социалната справедливост в правото и законодателството ще бъдат нарушени. Ще бъдат нарушени и икономическите закони при съвременните сложни икономически системи относно задължителното възстановяване на работоспособността и естественото възпроизводство на човешкия ресурс за по-нататъшното икономическо развитие, което ще доведе до конфликт на интересите и мащабни социални конфронтации. Предлагащото от теорията преразпределение на правата на собственост се вижда по-скоро като предмет на корпоративната регулация при съблюдаването на общите законови разпоредби. За това говорят и самите представители на теорията (саморегулацията). Разработеното по-късно определение на правото на собственост на фирмата от С. Гросман и Г. Харт, включващо две правомощия: право на остатъчен доход и право на вземане на остатъчни решения, води към чисти арендни предприятия, където собственикът не владее нито един производствен фактор. В действителността, такива предприятия са показали много високи транзакционни издръжки и практически не се срещат.

Теорията на правата на собственост е изработила ***според критерия – категория на агентите, на които принадлежат остатъчните права, типология на организационните форми***. Типологията показва наличието на три типа на организационните форми: корпоративна, кооперативна и публични търговски дружества с участието на държавата (общините). Изводите от тази типология са: съществува конкуренция между различните типове фирми и изборът на определена форма е продиктуван от съображения за ефективност и възможности да се осигури икономия на транзакционни издръжки. Не може да не се съгласим с вторият извод. Изводът относно конкуренцията е спорен (на базата икономическа ситуация в страната) по няколко момента.

**Първо**, публичните търговски дружества имат специални цели – осигуряване на потребностите на цялото общество, специални източници за финансиране – бюджетни средства, и представляват “лакомо парче” за другите участници на пазара, но не в качеството на конкурент, а в качеството на работодател. Публичните търговци нямат право или са ограничени да продават своите правомощия. Различия в правата на собственост на държавните и частните фирми водят към различия в ценовата политика. Частният собственик

се проявява чрез максимално широк диапазон на паричните и непаричните компоненти на заплащането. Работещите при публичните търговци обикновено не могат да претендират върху остатъчен доход в парична форма, цените са по-ниски от тези при частните търговци. Публичните търговски дружества в по-голяма степен се ориентират към непазарните критерии (напр. водени специални административни записвания, регистри и др.), за разлика от частните фирми, които са ориентирани към пазара.

**Второ,** по-специален е и въпросът за конкурентноспособност на кооперациите. Изводите на институционалистите се отнасят за конкурентноспособността на кооперациите в страните от Западна Европа, където те играят значителна роля в банковия и застрахователния сектор, а не само в земеделието. В страните от Източна Европа дори и след влизането в ЕС положението на кооперациите не е различно. Целта на кооперациите в България не е извличане на печалби, а сътрудничество чрез личен труд. Така, статистиката на земеделските производствени кооперации в България показва следното количествено развитие: 1992 г. – 347 бр.; 1994 г. – 1873 бр.; 1996 г. – 3213 бр.; 1998 г. – 3269 бр.; 1999 г. – 3237 бр.; 2003 г. – 1992 бр. То ест в рамките на последните 20 години се наблюдава нарастване и спадане на количествено разпространение на тази форма на икономическата дейност. Количествената динамика показва слаба финансова устойчивост на кооперациите на пазара, зависеща от политически вътрешни и външни субективни фактори. Земеделските кооперации използват незначителен финансов ресурс, а оттам и заемат малък пазарен сегмент. Те се нуждаят от държавни дотации. При тази ситуация е трудно да се говори за тяхната конкурентноспособност в сравнение с корпорациите, публичните търговци и на международния пазар. Текущата 2012 година е обявена за Международна година на кооперациите, за създаване на “глобалното кооперативно семейство”. Мероприятията на ЦКС през тази година се свеждат само към пропагандни такива: откриване на уеб-сайта на ЦКС, разширяване на Националния кооперативен музей, издаване на История на кооперативното движение в България и т.н., което е необходимо, но това е молитва...

Следователно, трябва да се говори предимно за външна и вътрешна конкуренция между корпорациите.

В рамките на една статия не може да се постигне необходимата дълбочина относно повдигнатите от институционалната теория въпроси в сферата на правото на собственост, защото те са многобройни и е резултат на научните изследвания на десетки учени от САЩ и Европа. Икономическата теория е специфично знание за юристите, което също оказва влияние върху качеството на представеният коментар.

Методиката на изследване на икономическата дейност на правните субекти с присъщите им права на собственост и транзакционни издръжки има практическа ценност. Анализът на разпределянето на правата на собственост



на отделни правомощия, взаимодействието им с икономическото стимулиране, двойственият характер на държавата, веднъж в качеството на производител на обществени блага, друг път като оръдие в ръцете на управляващите групи, всички тези и други въпроси заслужават задълбоченото им изучаване. Едновременно, не може да не се забележи идеологическата ангажираност на теорията на правата на собственост.

Независимо от авторската позиция (съгласия или несъгласия) запознанството с институционалната теория обогатява и задълбочава юридическите представи за протичащите икономически процеси и създава основа за изработване на по-ефективна правна регламентация в областта на икономиката.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Р. Коуз, Фирма, рынок и право. М., 1993 г.
2. О. Уилямсън, Частная собственность и рынок капитала. Икономика и организация промышленного производства, 1993, бр. 5, С. 66-80.
3. О. Уилямсън, Экономические институты капитализма. СПб., 1996 г.
4. П. Хейн, Экономический образ мышления. М., 1992 г.
5. Р. И. Капелюшков, Экономическая теория прав собственности. М., 1990 г.
6. Л. Н. Мамаева, Институциональная экономика. М., 2011.
7. A. Alchian, Some exconomics of property rights. "Politiko", 1985, v. 30, № 4.
8. R. Coase, The firm the market and the law. Chicago and London, 1988.
9. A. Honore, Ownership. Oxford, 1961.
10. А. Митева, Насоки за развитие на кооперациите в българското земеделие. [www.unwe.acad.bg/research/br8/06.Albena%20Miteva.pdf](http://www.unwe.acad.bg/research/br8/06.Albena%20Miteva.pdf)

# КОМПЕТЕНТНОТО УПРАВЛЕНИЕ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО<sup>1</sup>

доц. д-р Полина Балканска  
доц. д-р Людмила Чакърова  
доц. д-р Силвия Младенова  
*Медицински университет, София*

## COMPETENT MANAGEMENT AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE HEALTH CARE

Polina Balkanska  
Ludmila Chakarova  
Silvia Mladenova

*ABSTRACT: The European Union sees the development based on competence as a means to achieving the competitive advantage. The human resources management is crucial for any health system. Various key success factors are outlined and clearly affect the practice of health and human resources. The topics discussed include some challenges to Healthcare in Bulgaria and suggestions to overcome these problems by optimizing the management of human resources.*

*KEYWORDS: healthcare, human potential management, training, development*

## ВЪВЕДЕНИЕ

Качеството като основен приоритет и незаменим компонент на съвременното здравеопазване може да бъде постигнат чрез подходящ мениджмънт на наличните ресурси. Нарастващите здравни нужди на населението не могат да бъдат посрещнати и без добре обучен, мотивиран и адекватен на потребностите здравен персонал. Затова решаващ фактор за успешно организационно развитие и конкурентноспособност на лечебните заведения е управлението на човешкия потенциал. Важен елемент в тази връзка е поведенческата компетентност на мениджъра. За да могат да вършат успешно своята работа, мениджърите трябва да разбират организационните взаимодействия – техния

---

<sup>1</sup> В изпълнение на Проект № 25/2011 г. на СМН при МУ-София.

обхват, основните им прояви, определящите ги фактори, както и методите, чрез които могат да им въздействат. Това означава познаване на конкретните потребности и интереси на служителите, взаимоотношенията в групата и организацията, начините за планиране, набиране, подбор и назначение, оценяване, обучение и заплащане на тези кадри. В условията на съвременното информационно общество все повече успехът на организациите и на управляващите зависи от такива фактори като привързаност, лоялност, комуникация, лидерство и доверие, които са условие за мотивиране на персонала [Балканска П., 2009; Борисов, В., 2006; Борисов, В., 2003; Воденичаров, Ц., 2003].

Определящи за успеха на мениджърския екип и организацията като цяло е удовлетвореността на служителите от постигнатото и чувството за обвързаност със здравното заведение. Удовлетвореността е най-добрият индикатор за това какво става в организацията, а въпросът за лоялността към организацията на отделния служител, за личните му мотиви за оставането или напускането му, се превръща в основна предпоставка за ефективност и жизнеспособност на здравната организация. Текуществото на персонала е сред основните показатели, свързани с ефикасността на работата в организацията. Преодоляването му и мотивирането на персонала в здравеопазването трябва да бъдат едни от най-важните критични аспекти на управлението на човешките ресурси в следващите години. Защото тези, които не успеят да оценят жизненоважната роля на човешкия потенциал за просперитета на здравното заведение, са обречени да стигнат финала след онези, които го направят.

Потребностите се променят и именно това налага тяхното непрекъснато изучаване. Задълбоченото проучване на тези феномени дава възможност на ръководствата да определят силните и слабите страни в управлението на персонала в съответните организации и да предприемат конкретни действия за оптимизирането му.

Ефективното управление на съвременните здравни заведения е свързано с установяване на стройна и действена система от пълномощия по повод приложение на компетентностната концепция в практиката. Администрирането и поддържането на подобна система обаче се преплита и в редица случаи се достига до противоречия с компетенциите по останалите дейности при управлението на лечебните заведения. Това налага да се утвърдят принципите на компетентностния подход.

В настоящата статия е представена аналитична интерпретация на част от резултатите от собствено проучване, насочено към идентифициране на основните области на управленски дефицит по отношение на човешкия потенциал в здравеопазването и определяне на действия за тяхното преодоляване (Балканска, П., 2010).

## **Осигуряване и поддържане на компетентността в здравната организация като стратегическа функция на управлението**

Развитието на персонала е в непосредствена връзка с растежа и конкурентоспособността, и обуславя професионалното развитие и израстване на персонала. Инвестирането в обучение е равнозначно на инвестиране в устойчивото развитие на организациите и техните човешки ресурси [Балканска, П., 2003; Воденичаров, Ц., 2003; Management Standards Centre, 2004; Official publication of IABC, 2006; Raymond, A., Noe, 2001; Shalton, V., P. Wale, 2000].

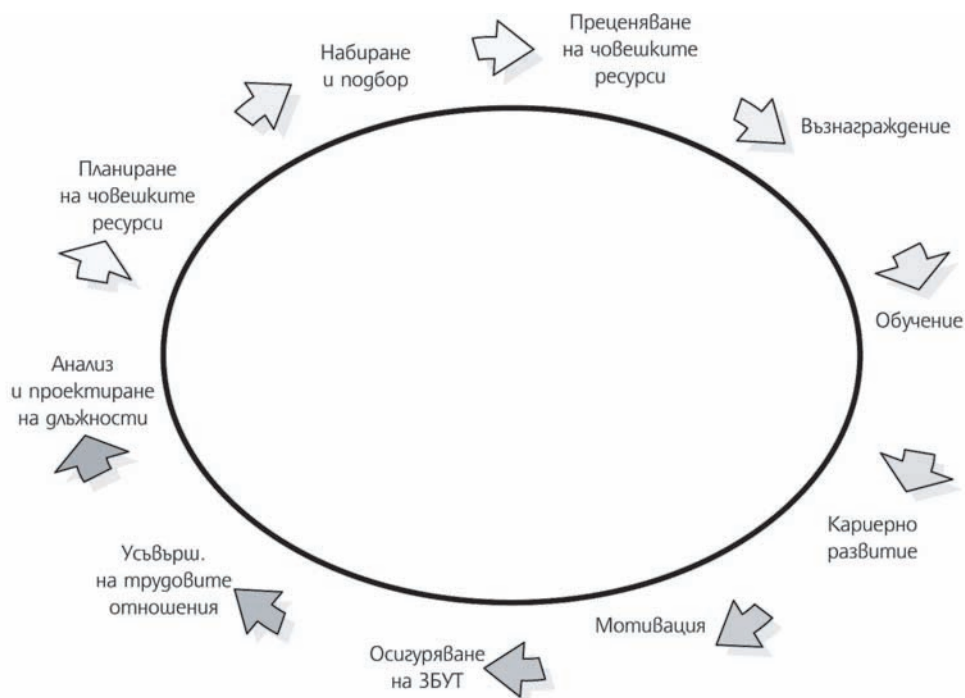
В условията на непрекъснати технологични промени, конкуренция, кризи успяват тези организации, които реагират и най-бързо се адаптират към динамиката на средата. Въвеждането на непрекъснато обучение в организацията повишава компетентността на човешките ресурси, мотивира към по-високо качество на работа и съдейства за баланс на организационните и лични интереси. Чрез новите знания, умения и нагласи се повишава цената на труда на изпълнителите и се улеснява тяхната адаптация при новите условия на труд. Обучението на човешките ресурси е основа за развитието на кариерата им. Ценностната система на съвременните човешки ресурси е обвързана с развитие, усъвършенстване и себerealизация. Всяко обучение мотивира служителите за следващото, когато е обезпечена промяна в другите елементи на системата за управление на човешките ресурси – възнаграждение, промоция, трансфер, работа в екипи (фиг. № 1).

Необходимо е в здравното заведение да се разработи и поддържа методика за осигуряване на компетентността в организацията, която като минимум може да следва изискванията на клауза 6.2 от международния стандарт EN ISO 9001:2000. В тази методика трябва да се засегне реда за определяне на нужната компетентност в рамките на процесния анализ, разписването на изискваната компетентност при набиране на персонал, реда за проверка, назначаване и мониторинг за потвърждаване на компетентността в рамките на изпитателния срок (именно тук се потвърждава наличието на умения).

Организацията трябва да разработи система за периодичен мониторинг на компетентността по всички нива и функции. Това е задължително, тъй като околната среда е изключително динамична, организационните процеси се променят при адаптирането на организацията, а това води до промени в нужната компетентност – промяна в интензитета на работа, промяна в технологията, промяна в информационната динамика, промяна във взаимовръзките и подчинеността на процесите. Този преглед трябва да се провежда по разписана методика и, разбира се, да се извършва от компетентен персонал.

Фиг. 1. Взаимовръзки и взаимодействия в системата за управление на човешкия потенциал.

Адаптирано по Харизанова, М., 2006, с. 115



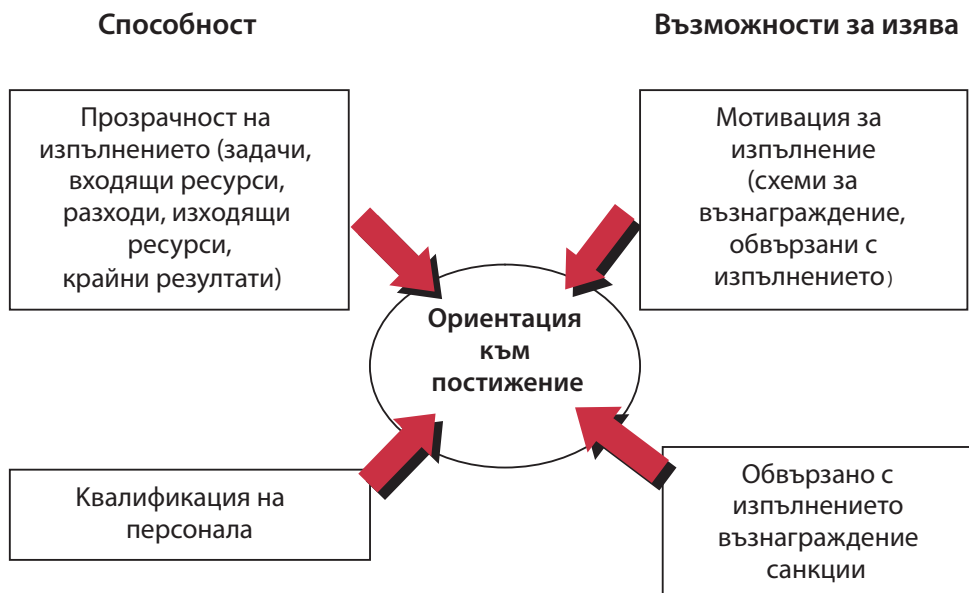
Основната цел на интегрирането на ориентацията към качество на здравните услуги в управлението на човешките ресурси е изграждането на ангажираност към постигането на цели и резултати от служителите в организацията. От здравните специалисти се очаква да се стремят към високо качество на здравните дейности и да постигат целите и задачите, поставени от техните ръководители. Подобна ориентация към изпълнение на служителите може да бъде постигната с подходящи концепции и инструменти от управление на човешките ресурси, например:

- ефективни процедури за набиране и подбор (привличане и подбиране на "отлични изпълнители");
- програми и инструменти за обучение и развитие, включително развитие на ръководните кадри, тренинг по лидерство за изграждане на необходимите умения и нагласи за управление на изпълнението;
- атрактивни системи за мотивиране и възнаграждение, които да стимулират служителите за постигане на високо изпълнение;
- поставяне на подходящия служител на подходящата длъжност, което позволява използването на наличния потенциал и капацитет на персонала (в т.ч. редовна ротация и др.);

- стимулиране на лидерско поведение у мениджърите (включително и адекватно “разпознаване” на показаното от подчинените изпълнение);
- редовен преглед на изпълнението и оценка на степента на изпълнение на задачите (в т.ч. даване на обратна връзка на подчинените);
- възнаграждаване на доброто изпълнение с материални и нематериални награди (в т.ч. и обвързано с изпълнението възнаграждение);
- повишаване и кариерно развиване на служителите с добро и по-високо изпълнение.

Ориентацията към качество на изпълнение на здравните специалисти зависи и от съответните способности на отделния професионалист и от неговото желание да се изяви в работата (фиг. 2).

Фиг. 2. Ориентация към качество на изпълнение на здравните специалисти



Що се отнася до мотивационната страна на ориентацията на служителите към изпълнение, може да е полезно да направим разграничение между мотивация **за** управляване на изпълнението и мотивация **чрез** управляване на изпълнението. В първия случай въпросът е кои са подходящите стимули, които биха довели до високо изпълнение, докато във втория случай е по-скоро обратното: реализирането на поставените цели поражда чувство на постижение, успех, което може да се окаже важна вътрешна награда за хора, които имат силна мотивация за постижение. От гледна точка на управлението на човешките ресурси и двата аспекта са еднакво важни. На практика често се наблюдава скептицизъм или съпротива от страна на бюрократите спрямо

концепцията и инструментите на управлението на изпълнението, т.е. спрямо непознати практики в резултат от бенчмаркинга [Чамов, К., 2007].

Стимулиращите *системи за възнаграждение* играят важна роля за мотивирането на служителите за ориентация към качество на изпълнение. Налице са безспорни емпирични доказателства за това, че трудови мотиватори за здравните специалисти все още са предимно основани на материалните придобивки (сигурност на работното място, социални осигуровки и т.н.). Липсата на адекватно възнаграждение и признание за положения труд са основни демотиватори в трудовия процес на медицинския персонал.

Добре е да разграничим две основни цели на тези стимули:

- мотивация за започване на работа (за младите дипломанти);
- мотивация за добро изпълнение на работното място (след назначаване).

В двата случая стимулите са доста различни. Изграждането на положителен имидж за работа в здравната система (или за дадено структурно звено), привлекателните условия на труд и перспективата за кариера, конкурентноспособните допълнителни придобивки биха били подходящи стимули за първия случай. Удовлетворителното естество на работата, справедливото възнаграждение, добрият климат и др. могат да бъдат адекватни стимули във втория случай. Сигурността в работата, например, може да е привлекателна при вземане на решение за постъпване на работа (особено за хората, които избягват рисковете), но тя съвсем няма да е стимулираща за по-високо изпълнение за някого, който вече има такава сигурност.

Налице са емпирични доказателства както собствени, така и от изследвания на други автори, че мотивацията за изпълнение на здравните специалисти може да се стимулира чрез следните най-често използвани типове стимули [Балканска, П., 2004; Балканска, П., 2010; Бонев, И., Е. Радев, 2007; Воденичаров, Ц. 2003; Гавраилова, Д., Сурчева, Ж, 2003:2004; R o b i n s, S ., 2003; R u e, L., L. Byars, 2000]:

- съдържанието на работата (обогатяване на работата), особено що се отнася до адекватна на специализацията длъжност, обем, мащаб, трудност на задачите, компетенции за вземане на решение, независимост на действията, разнородност на длъжността;
- условията на работа и атмосферата (климат на сътрудничество, работа в екип, ниска степен на напрежение по йерархията, гъвкаво работно време и т.н.);
- поведението на ръководството: лидерски функции, които стимулират изпълнението, т.е. признание за свършената работа, социално признание, споделяне на информация, въвличане на служителите във вземането на решения, делегиране, кариерно развиване на служителите и т.н.;
- привлекателни и обещаващи перспективи за развитие в кариерата, ясни ангажименти за обучение и обозрим и надежден път на развитие;
- справедливи и обвързани с изпълнението допълнителни възнаграждения.

Удовлетворителното естество на работа, материалните стимули, сигурността и предизвикателните перспективи за развитие като че ли са най-често срещаните мотиватори за здравните специалисти. За подобряване мотивацията на медицинския персонал е необходимо да се предприемат мерки не само за реално повишаване на възнагражденията, но и за въвеждане на строги критерии за оценяване ефективността и качеството на работа, основани на професионални стандарти за нива на компетентност по заемани длъжности.

Основни цели за изпълнение на системата за мотивация в здравната организация са:

- намаляване на конфликтните ситуации и стреса на работното място вследствие на нерегламентирани взаимоотношения и изисквания;
- задълбочено изучаване от страна на ръководството на мотивационните проблеми, ценностните приоритети, потребностите и очакванията на хората в трудовия процес;
- прилагане на адекватни подходи за мотивиране на човешките ресурси в организацията;
- предприемане на коригиращи мерки и действия след направен ситуационен анализ;
- усъвършенстване в комуникационния процес и др.

### **Интегриране на организационното и индивидуалното изпълнение**

Недостатък на текущите реформи в здравеопазването е, че изпълнението на работните задачи се измерва на организационно или структурно ниво, като не се съобразява с измерването на индивидуалното трудово изпълнение. Основното предизвикателство за съвместяването на двете нива е запазването на ангажираността на всички служители от организацията за постигането на нейните цели. Изпълнението на организацията или на съответното звено в нея трябва да се превърне в цел на всеки един неин член и да се обвърже с предизвикателни стимули, които да са привлекателни за всички служители в организацията.

Споразуменията по ориентираното към изпълнение целеполагане и индивидуалното изпълнение трябва да са в тясна корелация. Мненията и опитът на здравните специалисти трябва да се вземат предвид в процеса на програмно планиране. Показателите за изпълнение трябва да "слизат" до индивидуалния служител. Длъжностните профили и отговорностите на специалистите трябва да се проектират съобразно потребностите от настоящите и бъдещите потребности от умения и способности, и да се основават на вътрешната им мотивация и обогатяване на работата.

Управлението на изпълнението се състои основно в целеполагане, трансформиране на целите в показатели за изпълнение и измерване и интерпретиране на степента на постижение на целите и вземането на мерки за



подобрение. Тези процедури трябва директно да се преобразуват в индивидуални стимули и възнаграждения, които имат положителен мотивиращ ефект и насочват поведението на отделния служител към изпълнение на целите на съответното организационно звено.

Кои са основните елементи на *концепцията за обвързаното с качество изпълнение в управление на човешките ресурси*?

Опитът от програмите за реформи показва, че такава една концепция трябва да се състои най-малко от следните елементи:

- ясна мисия и организационна идентичност на съответната здравна организация, разработена с участието на служителите;
- плуралистична система за възнаграждения ;
- мерки за обучение и развитие, основани на изпълнението;
- основан на участието процес на целеполагане, формулиране на програмите, бюджетиране и оценка на входящите и изходящи ресурси;
- трансформиране на показателите за изпълнение в индивидуални спознавания за изпълнение, с ясен фокус върху индивидуалната отчетност на всеки здравен специалист;
- лидерско поведение, основано на изпълнението (обратна връзка, признание за свършената работа);
- измерване на индивидуалните резултати на служителите;
- основана на изпълнението крайна оценка от изпълнението и възнаграждение за добрата работа (обвързано с изпълнението възнаграждение) [Балканска, П., 2010].

## **Заключение**

Системите за управление на персонала в почти всички европейски страни, изпитват недостиг от човешки ресурси и умения поради демографските промени. В сферата на българското здравеопазване тези тенденции към текучество и недостиг на кадри е свързано и с редица други фактори, между които миграционните процеси, материалните условия на труд и др. Ако те продължат да следват настоящата тенденция на развитие, много вероятно е настоящите човешки ресурси с техните умения да не са конкурентноспособни на бъдещите пазари на труда. Ето защо е жизнено важно да се предприемат мерки за оптимизиране на управлението на човешките ресурси, за да може да се реагира адекватно на предизвикателствата и да се осъществи устойчиво развитие на българското здравеопазване.

Обучението и развитието на здравните специалисти е друга такава предпоставка: те трябва да са добре подготвени да изпълняват своите задачи. Това изисква ясни профили на длъжностите, както и подходящи мерки за обучение и развитие. Създаването на нова генерация здравни мениджъри като носители на промяната и предприемаческия дух, подготвени за предизвика-

телствата на динамично формиращият се пазар на здравни услуги, изисква нова визия за осъществяване на тяхното развитие.

Прилагането на компетентностния подход в обучението им и въвеждането на професионални стандарти за оценка на техните управленски компетенции е необходимата отправна точка в процеса на професионализация на здравните мениджъри и успешно реализиране на приоритетите на здравеопазването.

*В изпълнение на Проект № 25/2011 г. на СМН при МУ-София*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балканска, П. (2003), Комуникативната компетентност – необходимо социално умение на мениджъра, *Здравен мениджмънт*, т. 3, 2.
2. Балканска, П. (2004), Психологът в помощ на мениджъра, *Здравен мениджмънт*, том 4, 5, 26-29.
3. Балканска П. (2009), Психологични подходи в здравния мениджмънт, *София, Булвест 2000*.
4. Балканска, П. (2010), Модел за развитие на лидерска компетентност в сферата на здравеопазването, *хабил. труд*.
5. Бонев, И., Е. Радев (2007), Повишаване на удовлетвореността от труда чрез модифициране на социалната среда – един подход за усъвършенстване на лидерските роли на мениджъра, *Здравен мениджмънт*, 6, 37-39.
6. Борисов, В. (2006), *Стратегически мениджмънт*, *София, Фирмест*.
7. Борисов, В. (2003), *Здравен мениджмънт с основи на здравната политика*. Изд. *Филвест*, *София*, 248 с.
8. Воденичаров, Ц. (2003), 7-те разлики между медика и мениджъра, *София, ДАК*.
9. Воденичаров, Ц. (2003), За реален старт на управленския професионализъм в здравеопазването, *Първа национална конференция по здравен мениджмънт с международно участие*, *Стара Загора*, 8-9 май 2003 г.
10. Воденичаров, Ц., В. Борисов, Ст. Гладилев, К. Чамов, Д. Кръшков (2008), Модел за ефективно развитие на българското здравеопазване. *Здравен мениджмънт*, том 8, № 1, 53-61.
11. Гавраилова, Д., Сурчева, Ж. (2003/2004), Трудовата мотивация – обзор върху някои теоретични постановки, *Здравен мениджмънт*, I-ва част 3, 5, 18-28, II-ра част 4, 2.
12. Харизанова, М., Д. Бояджиев, Н. Миронова (2006), *Управление на човешките ресурси. Инвестиция в Бъдещето*, *София*.
13. Чамов, К. (2007), *Бенчмаркингът като здравно-политическа технология* – 7, 2.
14. Management Standards Centre (2004) *National Occupational Standards for Management and Leadership*. London. [www.management-standards.org](http://www.management-standards.org)
15. PG&E takes the lead in leadership (2006), *Official publication of IABC*, CW-September-

October, pp. 42-43

16. Raymond, A. (2001), Noe "Employee Training and Development" McGraw-Hill.
17. R o b i n s, S. (2003), Organizational Behavior, Prentice Hall.
18. R u e, L., L. Byars (2000), Leadership IN: Management: Skills and Applications. Boston: Irwin/McGraw-Hill Publishing Ltd.
19. S h a k l e t o n, V., P. Wale (2000), Leadership and Management IN: Chmiel, N. (ed.) Introduction to Work and Organizational Psychology: A European Perspective. Padstow, Cornwall: Blackwell Publishing Ltd., p. 283.

# ЕТИКА И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО<sup>1</sup>

доц. д-р Людмила Чакърова  
доц. д-р Силвия Младенова  
гл. ас. Ангелина Чешмеджиева  
Медицински Университет, София

## ETHIC AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HEALTHCARE

Lyudmila Chakarova  
Silviya Mladenova  
Angelina Cheshmedgieva

*ABSTRACT: In the report are given some of the ideas for sustainable development in healthcare. Pointed out are some basic principles of the conception, which have found application in the National strategy for sustainable development of Republic of Bulgaria and some important theoretical problems of sustainable medicine.*

*The method of examination is anonymous sociological questionnaire with students from the Faculty of Public Health – Sofia. Inquired were 58 students from the specialties “Public health and health management” and “Management of health care”.*

*Results show, that the inquired students are informed to a certain degree about the concept for sustainable development and share the opinion that they have to participate actively in the processes connected with establishment of sustainability.*

*KEYWORDS: sustainable development, strategy for sustainable development, factors for sustainability*

Устойчиво развитие е такова развитие, което отговаря на потребностите на сегашното поколение, без да ограничава възможността на бъдещите поколения да посрещнат и реализират своите нужди. В действителност това е една глобална идея за стратегическо развитие на човечеството в унисон с възможностите на планетата Земя.

Концепцията получава публичност през 1987 г., когато световната комисия по околна среда и развитие, известна като Брундтланд комисия, публикува своя доклад наречен “Нашето общо бъдеще”. Централната идея на този труд на комисията е устойчивостта, т. е идеята, че човечеството трябва да разработи и реализира нов механизъм на растежа, но “не от вида, който доминира

---

<sup>1</sup> В изпълнение на Проект № 25/2011., финансиран от СМН, МУ – София

днес, а устойчиво развитие основано на форми и процеси, които не подкопават интегритета на околната среда, от които те зависят". (MacNeil, J. 1992)

„Устойчивото развитие се дефинира в етични, социални и икономически категории. Но в своята дълбока същност то е една етическа концепция за по-нататъшно развитие на човешката цивилизация на базата на нов път за икономически и социален прогрес, който „задоволява нуждите на настоящето, без да пречи на това, бъдещите поколения да задоволяват собствените си нужди“. (MacNeil, J. 1992)

Комисията стига до заключението и доказва, че разтежът в мащабите и по начина, в които е необходим, не може да бъде устойчив, тъй като се основава на продължаващо извличане на ресурси, т.е. на основния екологически капитал на планетата. Устойчивото развитие трябва да прилага форми и процеси на развитие, които не използват повече ресурси, отколкото планетата е в състояние да възобнови или да неутрализира и преработи за определен период от време. (Горненски, П. 2010) Само при такива условия може да се говори за нов подход и устойчивост на развитието.

В рамките на устойчивото развитие се очертават три основни групи въпроси: екологични, засягащи състоянието на природното равновесие; икономически, отнасящи се до екологоемкостта на производството и социални, свързани със стопанските и природните условия на живот на населението. Тук спада и здравето и здравеопазването, достъпът до здравословна природна среда и др., които създават основата на социалните и икономическите дейности и въобще базата на човешкото съществуване.

Светът трябва да намери верния баланс между основните три сфера – икономическата, социалната и екологичната и формулира и приеме съответните стратегии и политически решения. Опитът в световен мащаб вече показва, че без съзнателни, целенасочени усилия от страна на всички отговорни институции и отделни индивиди развитието не може да се преориентира към устойчиво и че е необходима организация за постигане на поставените в тази насока цели. (Schoen, R. 2004) Тук трябва да признаем, че устойчивото развитие може да се постигне само в резултат на съзнателен избор и рационални решения, тъй като се изисква съобразяване с възможности, спазване на ограничения и поемане на отговорност както в обществено-политически така и в личен план. Нашата страна има изготвена стратегия за устойчиво развитие, обхващаща всички важни сфери на обществената и икономическата действителност.

Една от важните цели на устойчивото развитие е опазването на здравето на населението, т.е. проблемите на индивидуалното и общественото здраве. Устойчивата медицина трябва да бъде медицина на рационалните лимити в обществен план, които обаче трябва да се дискутират и определят по справедлив и публично приемлив начин. Основните характеристики на устойчивото развитие на медицината са:

1. Осигуряване населението с медицинска помощ и здравни грижи на добро ниво, но така, че хората да могат да се реализират пълноценно през целия си живот.

2. Здравеопазване, което е справедливо разпределено и което обществото може да си позволи.

3. Здравеопазване, което има обществена подкрепа и приемани от всички здравни цели, както и лимитирани аспирации за високотехнологичните иновации. (Попова, С. 2004)

Освен икономически, устойчивата медицина има и насочени към индивида, т.е. личностови аспекти: тя трябва да се съобразява с етапите на човешкия живот и да възприема реалностите на риска, болестите и смъртта. Възможности за влияние тук са в следните насоки:

1. Въвеждане на подходите за превенция, здравна промоция и опазване на общественото здраве.

2. По-голяма лична отговорност за здравето т.е. целенасочена грижа за собственото здраве в личностен план. (Попова, С. 2004)

Трябва да се акцентира, че здравето представлява една от основните потребности за човешките същества, която може да подлежи на експлоатация. Поради това медицинската сфера е така тясно обвързана с етиката и се управлява от етични ценности, принципи и правила.

Етичните аспекти на устойчивото развитие на здравеопазването, както вече беше посочено, могат да се разгледат в няколко аспекта, вкл. в обществен и в индивидуален план. (Finka, M, D. Grindlova, 2011) Тук се спираме по-подробно на личностовия аспект, т.е. на личната отговорност към собственото здраве и факторите на устойчивост, които са тясно свързани с индивидуалното здраве.

Беше дефинирано, че устойчивото развитие не може да се установи от само себе си, спонтанно. То изисква съзнателен избор, поради което цялата проблематика за него е тясно свързана с отговорността за всичко, което става с нас и нашите избори. По отношение на общественото и индивидуалното здраве, нашите усилия не са нещо второстепенно. Ние сме отговорни за нашето психическо и физическо състояние в две направления:

1. Нашето поведение може да ни осигури или добро здраве или болест.

2. Емоционалните и душевни реакции могат да доведат до физически промени и също до здраве и болест.

Така, че нашето поведение и реакции, без значение в какви обстоятелства сме попаднали, трябва да са под наш контрол. Оптимистичното е, че винаги имаме избор и чрез лична активност можем да променим и влияем на живота си. За да има човек възможност за избор трябва да е свободен. Устойчивото лично здраве е ангажимент за поддържане и поемане на отговорност за собственото си здраве преди всичко чрез превантивни мерки.

Тъй като ние не живеем сами в обществото трябва да приемем, че всеки отделен индивид има собствени ценностни критерии, които има право да следва. Именно това представлява респектът към достойнството и автономността на личността.

Свободата и отговорността, като личностови ценности, са неделими. Само човек, който взема решения и действа в свобода, може да бъде отговорен за действията си и да бъде задължен да е отговорен.

По отношение на здравето си най-важното е човек да осъзнава първо своя потенциал:

- да променя физическото си състояние;
- да подбира и контролира чувствата си;
- да намира винаги цел и смисъл на живота си.

В етиката отговорността е осъзнаването от човека на неговото задължение да има смелостта да взема решения и да действа по подходящ начин на основата на определени задължения.

1. Отговорността има различни аспекти:

– естествено получен статус или задължения /такива са отговорностите на родителите/;

- съзнателно приет статус или задължения;
- правна отговорност.

2. Отговорността, от своя страна, има двустранен характер.

- отговорност като почтеност;
- отговорност като лично и универсално задължение. (Callahan, D. 2000)

В контекста на идеята за устойчиво развитие човек трябва да поеме отговорност за себе си, но тук се акцентира върху избягване на рисково поведение и със собствени активни действия да не допусне да се разболее. Отговорността за последствията от свободно взетите решения е човек да се ръководи от такива ценности, които да допринасят за укрепване на собственото здраве и това на другите.

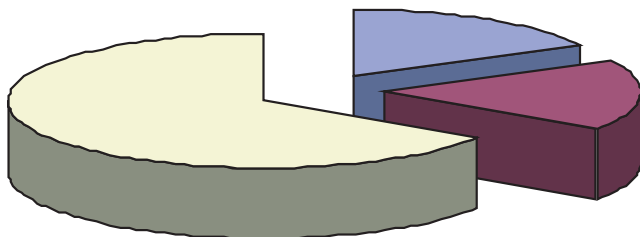
**Целта** на проведеното изследване е да се установят нагласите на учащите се във факултета по Обществено здраве при Медицински университет – София 58 бъдещи медицински специалисти по отношение на някои от факторите на стратегията за устойчивото развитие свързани с отговорността за собственото здраве и съзнанието за неговото запазване.

Въпросите обхващат проучване на мнението, което респондентите имат за съпричастност с проблемите на здравето си, отговорността за него и опазване на околната среда като фактор на здравето.

### **Резултати и интерпретация:**

Първият въпрос е: **“Водите ли здравословен начин на живот”?** Получиха се следните отговори от студентите: Да – 10 души /17,24 %/; Не – 10 допитани /17,24 %/; Опитвам се – 38 /65,52 %/.

Фиг. 1. Водещи здравословен съотв. нездравословен начин на живот студенти.

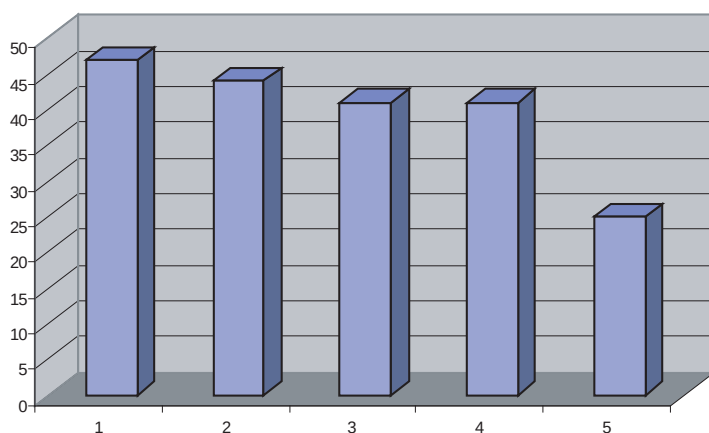


По равен брой 17,24 % от студентите отговарят, че водят, съотв. не водят здравословен начин на живот. Най-голям брой от анкетираните – 65,52 % се опитват.

На въпроса за уменията необходими за водене на здравословен начин на живот и **за реализиране на отговорността към собственото здраве като фактор за устойчиво развитие** анкетираните студенти дават следните отговори:

1. Да има съзнание за отговорност за здравето си (47 души) – 81,03 %;
2. Да обича движението и спорта (44) – 75,86 %;
3. Да обича природата и чистия въздух (41) – 70,68 %;
4. Да не се влияе от натиск на приятелите (41) – 70,68 %;
5. Да е възпитан като човек, който не пие и не пуши (25) – 43,10 %.

Фиг. 2. Фактори, имащи влияние за реализиране на отговорността към собственото здраве.



Най-висок е резултатът /81,03 % от допитаните/, че отговорността към собственото здраве е най-важният фактор за устойчиво развитие и здраве,

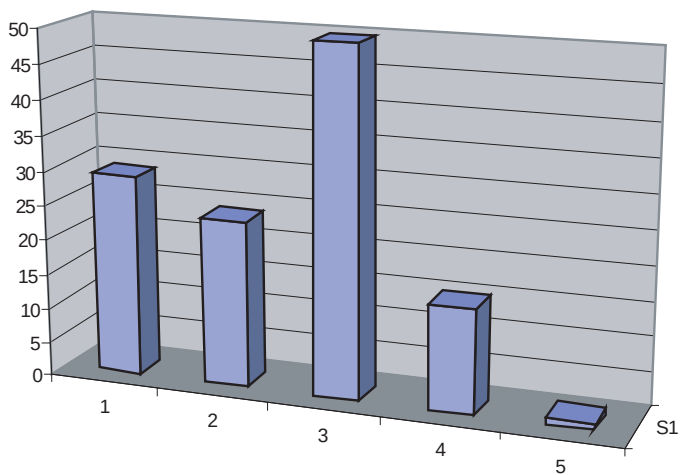


следван от обичта към движението и спорта /75,86 %/, обичта към чистия въздух и природата /70,68 %/ и това човек "да не се влияе от натиск на приятелите /70,68 %/. Най-слаба оценка получава опцията "човек да е възпитан, че не трябва да пие и да пуши" /43,10 %/.

На въпроса: **"Интересувате ли се от проблемите за опазване на околната среда, като фактори за здравето и елементи от стратегията за устойчиво развитие?"** отговорите са следните:

1. Интересувам се от информацията за замърсяване на въздуха (29 души) – 50 %;
2. Интересувам се от чистотата на почвите (24) – 41,38 %;
3. Интересувам се от проблема с отпадъците (50) – 86,21 %;
4. Интересувам се от намаляването на невъзобновяемите суровини и енергоносители (15 души) – 25,86 %;
6. Това не ме интересува (1) – 1,72 %;

Фиг. 3. Интерес към факторите на околната среда като условие за опазване на здравето.



Най-висок процент 86,21 % от допитаните, посочват, че се интересуват от проблема с отпадъците, следван от интерес към замърсяването на въздуха /50 % от допитаните/ и чистотата на почвите /41,38 % от анкетираните/.

### Изводи

1. Анкетираните студенти имат съзнание за необходимостта да водят здравословен начин на живот. Най-голям брой от допитаните – 65,52 % посочват, че се опитват. По равен брой 17,24 % от студентите отговарят, че водят, съотв. не водят здравословен начин на живот. Като при бъдещи здравни професионалисти, целта трябва да е тези, посочващи, че се придържат към

здравословен стил на живот да са поне над 50 %. Това изисква да се потърсят причините и съответно приложат механизми, които да повишат резултата на тези, които се придържат съзнателно към здравословен стил на живот.

2. Процентът на посочилите /81,03 % от допитаните/, че отговорността към собственото здраве е най-важният фактор за устойчиво развитие и здраве е от голямо значение, защото показва, че студентите осъзнават, че за здравето е отговорен всеки сам.

3. Най-слаба оценка получава /43,10 % от анкетираните/ отговорът, че семейството не е факторът, който може да повлияе за това да не се предприема рисково за здравето поведение и че това "човек да е възпитан, че не трябва да пие и да пуши" няма да го предпази от вредни привички. Отговорното поведение трябва да е резултат от собственото осъзнаване от индивида за здравето като нещо лично и ценно.

4. По отношение на проблемите за опазване на околната среда като фактори за здравето и елементи от стратегията за устойчиво развитие, най-висок процент от отговорите /86,21 %/ показват, че студентите се интересуват от проблема с отпадъците, следван от интерес към замърсяването на въздуха /50 % от допитаните/ и чистотата на почвите /41,38 % от анкетираните/. Това е доказателство за съзнанието на студентите за факторите, оказващи влияние върху здравето и това, че респондентите имат активно и адекватно отношение към проблемите на околната среда като фактори на устойчивост и елементи от стратегията за развитие на страната.

В изпълнение на Проект № 25/2011., финансиран от СМН, МУ – София

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балканска, П., Приложна психология, София, изд. "Булвест2000", 2009.
2. Балканска, П., Психологични подходи в здравния мениджмънт, София, изд. "Булвест2000", 2009.
3. Горненски, П. 2010. Устойчиво развитие и общесвено здраве София. ГорексПрес.
4. Младенова, С., Здравно образование, София, изд. "Артик 2001", 2009.
5. Нашето общо бъдеще. 1989. ДИ "Д-р П. Берон, 39 с.
6. Национална стратегия за устойчиво развитие на Република България Проект 2007 г.
7. [http://www.moew.government.bg/recent\\_doc/strate](http://www.moew.government.bg/recent_doc/strate)
8. Попова, С. 2004 г. Социалноетични измерения на здравния мениджмънт. София, Изд. "ПъблишСайСет-Еко". 142 с.
9. Callahan, D. 2000. Promoting healthy behavior, Georgetown university press, Washington, D.C.
10. Finka, M, D.Grindlova. 2011. Operationalisierung des Leitbildes einer nachhaltigen Entwicklung in der SR. [http://www.ioer.de/PLAIN/Pdf/sk\\_nachh.pdf](http://www.ioer.de/PLAIN/Pdf/sk_nachh.pdf)

11. Landon, M. 2011 Environment, Health and Sustainable Development. (Understanding Public Health). Open University Press, 224 p.
12. MacNeil, J. 1992. Sustainable development: What is it?: In Kegley, Ch. W., E. R. Wittkopf. The Global Agenda. Issues and Perspectives. 3-rd Ed. McGRAW-HILL, INC.
13. Schoen R. 2004. Nachhaltige Gesundheitswesen fuer eine gesunde Zukunft, fuer eine zukunftsfahiges Gesundheitswesen. Zentrum BATS.1/48, <http://www.bats.ch/bats/publicationen/2004-1>

# ЕВРОПЕЙСКАТА ПРАКТИКА ЗА ДОКЛАДВАНЕ НА НЕЖЕЛАНИ ЛЕКАРСТВЕНИ РЕАКЦИИ СРЕД МЕДИЦИНСКИТЕ СПЕЦИАЛИСТИ

доц. д-р Татяна Бенишева – Димитрова

доц. д-р Добриана Сиджимова

гл. ас. д-р Петя Трендафилова

Медицински университет, София

## EUROPEAN PRACTICE FOR REPORTING OF ADVERSE EVENTS AMONG MEDICAL PROFESSIONALS

Tatyana Benisheva – Dimitrova

Dobriana Sidjimova

Petya Trendafilova

*ABSTRACT: Pharmacovigilance is the science of collecting, monitoring, research and evaluation of information from medical professionals, authorization holders and patients the adverse reaction/effects of usage of medicinal in order to: identify new information on hazards associated with medicinal products; prevention of harm to patients; reporting by the marketing authorization holders; reporting by European regulatory competent authorities to a database EudraVigilance to the European Medicines Agency (EMA in London). Pharmacovigilance begins at clinical stage and present all adverse reactions in the presurveillance phase and continues throughout the active substance life cycle of the product.*

*The survey present a monitoring of small group the health worker for the system at Medical University (Faculty of Public Health) where the results shows more of 50 % knowledge of the pharmacovigilance system. The pharmacovigilance Bulgaria has the lowest level of reporting of adverse reactions among the EU countries and this is evident from the reports of the Bulgarian Executive Drug Agency, compared with reports of EMA. This information shows that the Bulgarian medical health workers does not have the professional orientation of reporting adverse reactions. It should be established a continuous systematic training on the responsibility and the importance of drug safety system among medical professionals in the country.*

*KEYWORDS: Pharmacovigilance, reporting of adverse reactions, European Medicines Agency, Executive Drug Agency*

## Въведение

Лекарствената безопасност (ЛБ) се определя като система за събиране, мониторинг, проучване и оценка на информация от медицинските специалисти и пациентите на неблагоприятните ефекти от употребата на лекарства от химичен, растителен, биологичен произход, както и от традиционни лекарства, от медицински изделия, а също и при трансплантация на тъкани и органи.

Целта на тази дейност е свързана с:

- идентифициране на всяка нова информация за опасностите, свързани с лекарства;
- предотвратяване на вреда за пациентите и потребителите;
- докладване от страна на притежателите за употреба на лекарства;
- докладване от страна на регулаторните органи към европейската база данни Еудравиджиланс към Европейската агенция за лекарства (ЕМА).

По същество ЛБ касае проследяването на отклоненията от посочените действия в придружаващата кратка характеристика на лекарствения продукт и лекарствата листовка, относно ефикасността, както и прилагането на лекарствени продукти при показания, за които не са одобрени и, които не са базирани на научни клинични доказателства, оценка на смъртността, в резултат на употреба или неправилна употреба с медикаменти и нежелани взаимодействия с други лекарства храни и напитки.

Лекарствената безопасност започва от клиничния стадий на лекарството и продължава през целия жизнен цикъл на активното вещество в лекарствения продукт, докато то е на пазара (WHO, 2006; Lazarou J, Pomeranz ВН, 1998; Pirmohamed M, et al., 2004) (1,2,3)

СЗО е разработила Лекарствена програма, от преди повече от 40 години, чиято крайна цел е безопасно, рационално и ефективно използване на лекарствени продукти от пациентите и потребителите (3,4)

Лекарствената безопасност е приоритетна и регулаторният орган (ИАЛ) и го прилага съобразно посочените европейските изисквания. Лекарствената безопасност е основна тема, тъй като е водеща при разработването на лекарствата и след пускането му на пазара. Сега тази тема е изключително актуална, тъй като Директива 2010/84/ЕО, която допълни Кода на Общността 2001/83/ЕС и Регламент 1235/2010 г. които допълва и изменя Регламент 726/2004 следва да се интегрират в нашето лекарствено законодателство от юли 2012 г. (5-8)

Жълтата карта за докладването на нежеланите реакции, която може да се изпрати електронно и е на видно място на интернет-страницата на Изпълнителната агенция за лекарства. Ако се проведе проучване след лекари, фармацевти и фелдшери ще се установи липса на основни познания за докладване на нежеланите реакции. Това се потвърждава от факта, че лекарствената без-

опасност не е дисциплина, която да се изучава задълбочено в академичното образование на лекари и фармацевти. (13)

Ефективността на дейността ЛБ е в непосредствена зависимост от степента на докладване на предполагаемите нежелани реакции. Съществуват различни фармако-епидемиологични методи за събиране на информация за лекарствена безопасност. Такива са: системата за спонтанни съобщения на нежеланите реакции; мониторингът рецепта-събитие;

В някои страни са създадени Национални центрове за ЛБ, които са отговорни за (Uppsala Monitoring Centre, 1998; 2002) които действат и до днес и имат следните дейности:

- Насърчаване на докладване на страничните реакции;
- Събиране на доклади за отделни случаи на нежелани реакции;
- Клинична оценка на индивидуалните доклади с нежелани реакции (Individual Case Report Forms) Събиране, анализ и оценка на нежелани реакции;
- Отличителни сигнали за нежелани лекарствени реакции;
- Препоръчване или предприемане на регулаторни действия в отговор на направените констатации, подкрепени от научно базирани доказателства;
- Започване на проучвания за изследване на значителни подозрителни реакции;
- Своевременно информиране на лекари, производители и на обществеността за рискове от нежелани реакции;
- Предоставяне на актуални данни на центъра на СЗО за международен мониторинг на наркотиците в Упсала, Швеция.

В други държави, както е в скандинавските страни има общ информационна система и лекарствената може верига да се проследи до пациента на който е отпуснато лекарството. Всеки фармацевт вкарва информация за всяко лекарство за постъпилите нежелани реакции в тази информационна система и останалите субекти от системата лекар и фармацевт и регулаторен орган може да проследи тази информация, която електронно се обработва и анализира. Центърът в Упсала в Швация управлява международна база данни от докладите за нежеланите реакции, получени от националните центрове. През 2005 г. тази база данни съдържа над 3,5 милиона случаи. Центърът е въвел стандартизирано докладване от всички национални центрове и улеснява комуникацията между страните с цел насърчаване на бързото идентифициране на сигнали. Стандартизираната терминология е разработена в рамките на програма на СЗО за кодиране на нежелани лекарствени реакции. (9,10)

У нас няма единна система при лекарствата, които се заплащат от здравноосигурителната система и нашият фармацевтичен сектор е фрагментиран и разпокъсан и няма информация за нежелани лекарствени реакции, която да се събира от всички аптеки и да се обработва и архивира за да служи на субектите в тази област, което би улеснило и регулаторния ни орган.

Производителят е задължен да посочи всички нежелани реакции, които са настъпили в хода на клиничното проучване и след пускането на лекарството на пазара, тъй като ако не го направи, той носи отговорност и може да бъде санкциониран за укриване на информация и да бъде подведен под съдебна отговорност според европейските нормативни документи. От друга страна медицинските специалисти следва да съобразяват всички тези факти от кратката характеристика на продукта (КХП), което е резюме на досието на лекарството, с оглед на съпътстващо лечение и в съответствие с общото състояние на пациента. (11,12)

Ако има съмнения относно качеството на приеманото от тях или от близките им лекарство е необходимо да се обърнат към медицински специалист, най-често лекуващия лекар или фармацевт или да информират затова регулаторния орган, като напишат писмо или съобщение в свободен текст на адреса на Изпълнителната агенция за лекарства на интернет страницата: [www.bda.bg](http://www.bda.bg).

Пациентите у нас не са обучени за докладване на нежелани лекарствени реакции. Липсват информационни кампании как да бъдат разпознавани нежеланите реакции и как те да се докладват на лекаря и фармацевта. Затова основна вина имат и слабостите в здравната ни система, както и затруднената комуникация между лекар и пациент.

## **Цел на проучването**

Установяване на степента на информираност по отношение на системата за лекарствена безопасност на медицински специалисти, но не с насоченост в областта на фармацията.

## **Материали и методи на изследването**

1. Документален метод – използване на набор от регулаторни национални нормативни документи и директиви на ЕС, включително и в България, за да се проследи, какво е законовото изискване за докладването на нежеланите реакции

2. Исторически анализ.

3. Емпиричен метод.

4. Аналитичен метод.

5. Анкетен метод.

Анкетираните са преподаватели във Факултета по обществено здраве при Медицински Университет-София – специалисти в различни направления на общественото здраве, което предполага висока степен на здравна информираност. От друга страна, респондентите са и пряко обвързани с други здравни дисциплини, допиращи се до лекарствените регулации, което е предпоставка за интерес към проблемите на ЛБ.

Анкетната карта съдържа 15 въпроса със закрити отговори, което позволява в определена степен за положителни резултати от анкетата, тъй като респондентите трябва да избират един възможен отговор от няколко предложени алтернативи. Общо анкетирани са 16 преподаватели от ФОЗ при Медицински Университет – София, което обхваща ограничен кръг от здравни работници с различна насоченост, дават основание да се набележат определени тенденции. Конкретното изследване е част от мащабен проект, който цели да установи информираността на медицинските специалисти, фармацевти и пациенти за системата на лекарствена безопасност у нас. В тази връзка резултатите от проведената анкета служат като първа стъпка и като насока в предстоящото по-мащабно изследване на здравните специалисти, относно познаването на системата на безопасност в ЕС.

### **Резултати и дискусия**

Половината (50 %) от допитаните са отговорили вярно на въпроса за същността на лекарствената безопасност. Съобразени са ключовите елементи на определението на това понятие, а именно – откриване, оценка и предотвратяване на нежелани ефекти/реакции при лечение с лекарствени продукти. Това тълкувание съответства на предложеното от СЗО определение на ЛБ като “наука и дейност, свързани с откриването, оценката и предотвратяването на нежелани ефекти или всякакви други възможни проблеми при медикаментозно лечение” (WHO, 2002). (4)

Следващият въпрос е свързан с понятието “нежелана реакция” (страничен ефект). 100 % от респондентите отбелязват правилно, че всъщност това са вредните последици, които настъпват в резултат на правилна употреба на даден медикамент, при която съществува причинно – следствена връзка между лекарството и възникналото неблагоприятно събитие.

Третият въпрос касае възможностите за възникване на нежелана лекарствена реакция. 69 % от допитаните правилно са предположили, че тя се проявява, когато лекарството се прилага в индикации и дозировки, извън посочените в листовката, т.е. при неправилна употреба. Останалите 31 % са маркирали отговора: Когато се лекуваме с нови лекарства, които за първи път използваме. В случая респондентите не са съобразили, че дори и при прием на нов лекарствен продукт, лечението следва да е успешно, ако се провежда в съответствие с показанията в придружаващата го листовка.

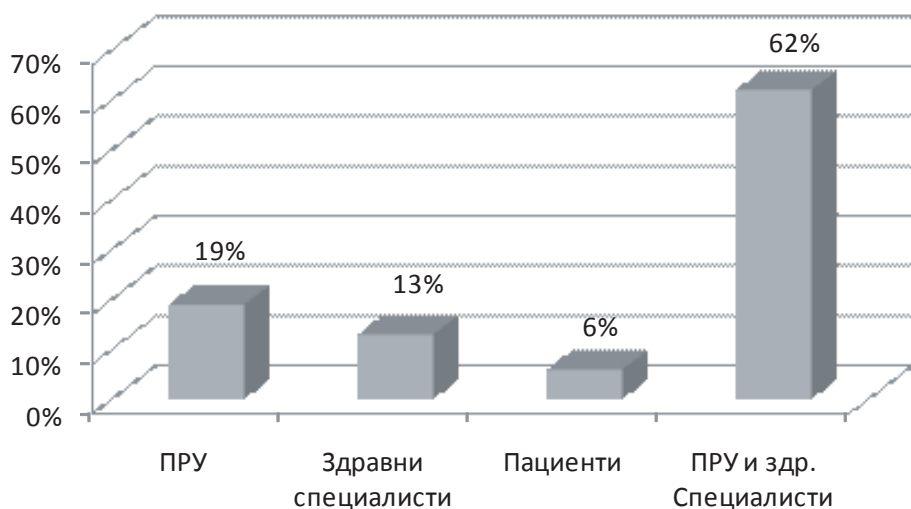
Чрез въпрос № 4 се очаква да се установи информираността на респондентите относно националните нормативни документи (закони), в които се регламентира лекарствената безопасност. 94 % от анкетираните са посочили верния отговор – Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина (ЗЛПХМ), който е в сила от 13. 04. 2007 г. (посл. изм. ДВ. бр. 60 от 5 август 2011). (11,12)



Следващият въпрос е посветен на обектите на наблюдение на лекарствената безопасност. 81 % от допитаните са маркирали правилния отговор и това са лекарствените продукти от химичен, биологичен или растителен произход, наркотични вещества, използвани като лекарства, както и медицинските изделия. В исторически план лекарствената безопасност датира от повече от 40 години, като първоначално акцентът е бил върху мониторинг на нежелани лекарствени реакции при наркотичните вещества. Под наблюдение днес са всички лекарства, в това число и ваксините. (3,4)

Следващата информация, която се извежда от анкетата, е свързана с лицата, които могат да докладват нежелани лекарствени реакции на регулаторния орган. 62 % от допитаните са отговорили вярно, че това са притежателите на разрешение за употреба (ПРУ) на лекарства и здравни специалисти (Фиг. 1), което напълно съответства на въведените нормативни изисквания и указания от Изпълнителната агенция по лекарства. (10-12)

Фиг. 1. Кой може да докладва нежелани лекарствени реакции на регулаторния орган?



Съгласно чл. 183 от ЗЛПХМ, медицинските специалисти са задължени да съобщават незабавно на Изпълнителната агенция по лекарствата (ИАЛ) и притежателя на разрешението за употреба всяка подозирана сериозна или неочаквана нежелана лекарствена реакция, но пациентът е източник на първична информация за действителната полза или вреда от приетото лекарство, а лекарят е този, който преценява доколко е вярно съобщението.(11)

Във връзка с предходния въпрос, следващият въпрос от анкетата уточнява, кой е контролният орган, който събира и обобщава нежеланите лекар-

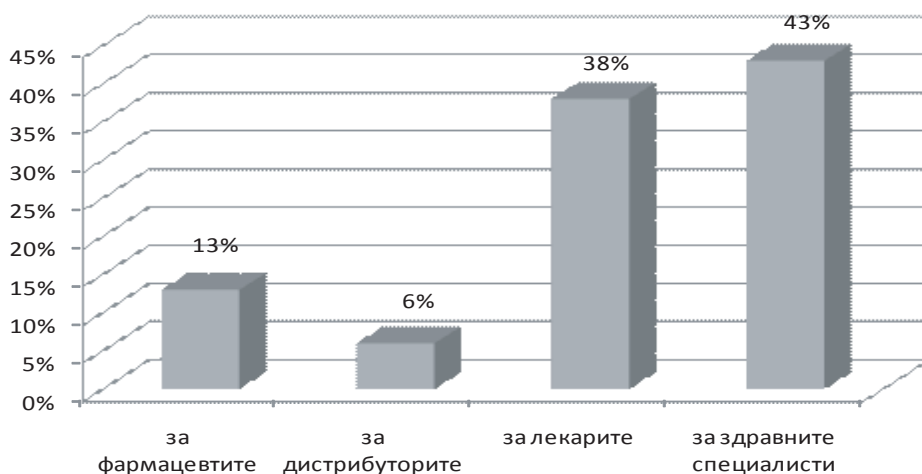
ствени реакции в България. От респондентите 81 % правилно са посочили Изпълнителна агенция по лекарства.(11)

По отношение на ЛБ функциите на ИАЛ са свързани с организиране на система за регистрация, анализ и обобщение на нежеланите лекарствени реакции, както и лекарствени взаимодействия, възникнали при употребата на лекарства и предприема при необходимост следва да въведена съответните мерки. Тази дейност включва: регистрация и оценка на индивидуалните съобщения за нежелани лекарствени реакции, и оценка на спешните, и периодични доклади за лекарствена безопасност, подавани от притежателите на разрешително за употреба и от медицинските специалисти

България е сред държавите в ЕС с най-ниска степен на докладване на нежеланите реакции от страна на медицинските специалисти в ЕС и това е видно от докладите на ИАЛ, съпоставено с докладите на ЕМА. В България за последните години (2008 – 2010) се подават средно годишно по 170 доклада за нежелани реакции, докато в ЕМА за 2009 г от общо подадени 487 421 индивидуални доклада за безопасност за разрешени лекарства, (45 %) 219 547 са от страните-членки. (Годишен отчет на ЕМА) Това обяснява, че нашите медицински специалисти, които предписват и отпускат лекарства не докладват настъпилите нежелани реакции на разрешените лекарства на регулаторния орган, независимо, че са създадени всички предпоставки за подобно докладване. (15)

Тази информация доказва, че сред българските медицински специалисти няма необходимата професионално познание и ориентираност за системата и сериозността на докладване на нежеланите реакции (Жълта Карта на ИАЛ; Годишни доклади на ИАЛ за 2002 – 2010 г.). (16) От особено значение за ефективното прилагане на системата на лекарствената безопасност е именно имплементирането на учебни дисциплини по темата при обучението на бъдещите медици, фармацевти, помощник фармацевти и медицински сестри и това да залегне в редовните програми на университетското обучение. Затова в анкетата е включен въпрос за това, дали е застъпена лекарствената безопасност в системата на висшето образование при медицинските специалисти. От допитаните 69 % са предположили, че по време на своето обучение медиците получават подготовка по въпросите, свързани със системата на лекарствената безопасност, но в действителност тази тематика не е залегнала в програмата на висшето медицинско образование в аспекта ѝ като система на събиране и докладване на нежелани лекарствени реакции, при фармацевтите е свободно избираема дисциплина. Следващият въпрос е посветен на понятието “Кратка характеристика на лекарствения продукт” (КХП). От респондентите 43 % са маркирали правилното тълкувание, което е следното: информация, предназначена за здравните специалисти (Фиг. 2). (12)

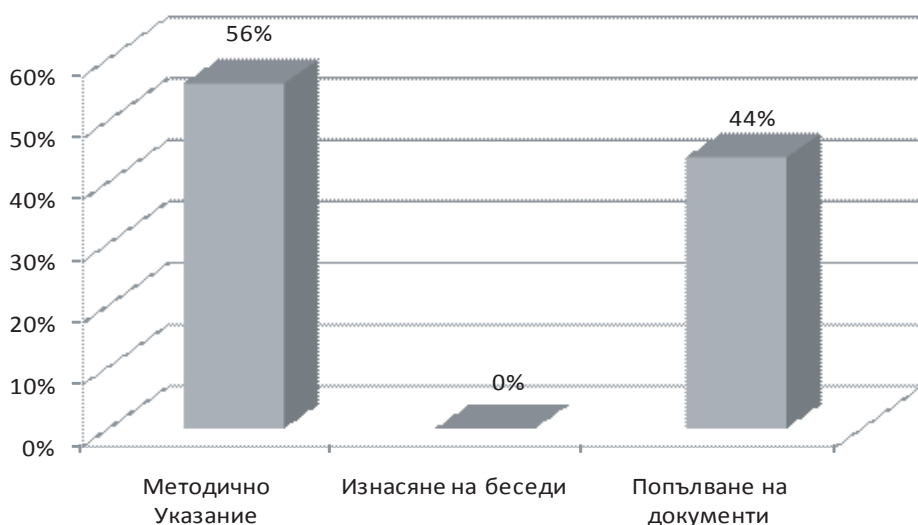
Фиг. 2. За кого е предназначена "Кратка характеристика на лекарствения продукт"



Според Наредба 4 на МЗ, ДВ и Методичното указание на ИАЛ медицински специалисти има нормативно уточнение кои са здравните специалисти и това са: лекари, лекари по дентална медицина, магистър-фармацевти, медицински сестри, акушерки, медицински лаборанти, фелдшери и помощник-фармацевти. (15) С други думи КХП е професионална информация и е само за здравните специалисти, а не листовката, която е само за пациента! Която дава само ориентировъчна информация и не може да изчерпи всички професионални насочености, които са заложи в КХП и водят до правилна употреба.

От анкетираниите 44 % правилно предполагат, че в България са въведени мерки за насърчаване на медицинските специалисти да докладват нежеланите реакции (Фиг. 3). Това се осъществява чрез Методично указание, публикувано на Интернет страницата на регулаторния орган за реда и начина на съобщаване на подозирани нежелани лекарствени реакции от медицинските специалисти към ИАЛ, в което се регламентира реда за съобщаване, изискванията към събирането, потвърждаването и предоставянето на информация за нежелани лекарствени реакции. (14)

Фиг. 3. Мерки за насърчаване на медицинските специалисти в България да докладват нежеланите реакции



В контекста на темата е и следващият въпрос: Може ли специалисти да предписват и отпускат лекарства в дозировки и за индикации извън, означените в листовката и кратката характеристика на лекарствения продукт? От анкетираните 56 % са посочили правилно, че тази възможност не е приложима, тъй като това е нормативно установено и вероятността от нежелани реакции нараства. Все пак голяма част 44 % не разбират смисъла на това запитване, тъй като това е пряко обвързано с клинично проучване чрез които се постигнал резултата относно ефикасността и безопасността на посоченото лекарство.

По отношение на самата процедура е въпросът за начина на докладване на нежеланите лекарствени реакции на регулаторния орган. 81 % от допитаните вярно са предположили, че това се осъществява чрез попълване на документ "жълта карта", която се намира on-line на интернет страницата на ИАЛ и, която представлява жълт формуляр за съобщаване на нежелана лекарствена реакция с попълнена необходима задължителна информация от медицински специалист. (13)

С цел установяване разбирането на същността на нежеланите лекарствени реакции (НЛР) анкетираните са попитани, дали има разновидности относно степента на тежестта на НЛР. От участвалите в анкетата 88 % мислят, че съществува такова степенуване и в действителност има разновидности на нежеланите лекарствени реакции. Те биват: неочаквана НЛР; подозирана НЛР, сериозна НЛР и нежелано събитие и др. (12,18)

Необходимостта от проследяване на лекарствената безопасност се анализира въз основа на следващия въпрос, на който 81 % от респондентите вярно са отговорили, че това е необходимо за непрекъснатото систематизиране и актуализиране на безопасността и ефикасността при лекарствата, които могат да наложат промяна в КХП и респективно листовката за пациентите. Следващият въпрос е по отношение координацията на система на ниво страни-членки на ЕС и 88 % правилно са заявили, че съществува общоевропейска система за регулиране на лекарствената безопасност.

Европейската лекарствена агенция (ЕМА) и Европейската комисия носят отговорност за координиране на работата на държавите-членки в областта на ЛБ и за създаване на база данни EudraVigilance за нежелани реакции от всички страни-членки (Директива 2001/81/ЕО; именителна Директива 2010/84/ЕО, Регламент (ЕО) №726/2004 и Регламент №1235/2010). (5-8)

Тази система непрекъснато се актуализира и информацията често довежда до промени в кратката характеристика на лекарствения продукт а и в листовката.

Въз основа на теоретичното проучване и проведената анкетата могат да се направят следните

### **Изводи**

1. Установен е висок процент 81 % на информираност по проблемите на ЛБ на специалисти в областта на здравеопазването, но не тесни специалисти по лекарствена политика.

2. Понятието “нежелана реакция”, нейните разновидности и възможностите за поява са в значителна степен ясни и 88 % на анкетираните.

3. Националната законодателна рамка и институциите, с техните функции, свързани с ЛБ, са известни на респондентите в 81 %.

4. Допитаните са запознати, за верните отговори от посочените в анкетата, за самата система за ЛБ, нейните обекти и субекти в повече от 50 %.

5. От анкетираните 69 % предполагат, че темата за лекарствената безопасност е застъпена в системата на висшето образование при медицинските специалисти, но това не е съвсем така.

6. Болшинството от респондентите (88 %) са наясно, че съществува общоевропейска система за регулиране на лекарствената безопасност.

### **Заклучение**

В заключение може да се отбележи, че въпреки отсъствието на целенасочени просветни инициативи в областта на ЛБ и въпреки строгата специфика на тази тематика се установява значителна информираност повече от 50 %

по проблематиката сред медици, но не тесни специалисти по лекарствена информация.

Ефективността на дейността ЛБ е в непосредствена зависимост от степента на докладване на предполагаемите нежелани реакции, затова повишаването на здравната грамотност на пациентите и на здравните специалисти до голяма степен ще способства за пълноценното функциониране на системата, а от там и на контрола на бъдещи нежелани лекарствени реакции.

Осъществяване на системно здравно образование на обществото чрез медиите, здравните професионалисти и др., целящо постигането на разбиране ползата и риска при употребата на лекарства без лекарско предписание и избягване на злоупотребата с тях; както и правилно поведение при провеждане на самолечение и мотивиране търсенето на професионални съвети и консултации.

От особено значение за ефективното функциониране на системата за ЛБ е именно включването в образователния процес на лекционни курсове, целящи повишаване на информираността и подготовката на здравните специалисти по въпросите на ЛБ.

Следва и обучителните кампании да станат национална политика в тази област това ще е приоритет след въвеждането на новите европейски нормативни документи в областта на лекарствената безопасност от юли 2012 г.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Lazarou J, Pomeranz BH, Corey PN. Incidence of adverse drug reactions in hospitalised patients: a meta-analysis of prospective studies. *Journal of the American Medical Association*, 1998, 279:1200-1205.
2. Pirmohamed M, et al. Adverse drug reactions as cause of admission to hospital: prospective analysis of 18 820 patients. *British Medical Journal*, 2004, 329:15-19.
3. The safety of medicines in public health programmes: pharmacovigilance an essential tool. © World Health Organization ISBN 92 4 159391 1 (NLM classification: QV 771) 2006.
4. The importance of pharmacovigilance: safety monitoring of medicinal products. Geneva, World Health Organization, 2002.
5. Consolidated Directive 2001/83/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to medicinal products for human use as amended by Directive 2002/98/EC, Directive 2004/24/EC and Directive 2004/27/EC. Corrigendum (Official Journal L 235, 30/8/2006 p. 24 HU. <http://ec.europa.eu/enterprise/pharmaceuticals/eudralex/homev1.htm>
6. Directive 2010/84/EU of the European Parliament and of the Council of 15 December 2010 amending, as regards pharmacovigilance, Directive 2001/83/EC on the Community code relating to medicinal products for human use. (Official Journal L 348, 31/12/2010, p. 74-99). [http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-1/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-1/index_en.htm)

7. Regulation (EC) No 726/2004 of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 laying down Community procedures for the authorisation and supervision of medicinal products for human and veterinary use and establishing a European Medicines Agency (Consolidated version: 20/04/2009, Lithuanian Consolidated version 30/12/2008). [http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-1/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-1/index_en.htm)
8. Commission Regulation (EU) No 1235/2010 of the European Parliament and of the Council of 15 December 2010 amending, as regards pharmacovigilance of medicinal products for human use, Regulation (EC) No 726/2004 laying down Community procedures for the authorisation and supervision of medicinal products for human and veterinary use and establishing a European Medicines Agency, and Regulation (EC) No 1394/2007 on advanced therapy medicinal products. (Official Journal L 348, 31/12/2010 p. 1-16).
9. Dialogue in pharmacovigilance – more effective communication. Uppsala, Sweden, Uppsala Monitoring Centre, 2002.
10. Effective communications in pharmacovigilance containing The Erice Declaration on communicating medicine safety information. Uppsala, Sweden, Uppsala Monitoring Centre, 1998.
11. Закон за Лекарствата и аптеките в хуманната медицина ДВ, бр. 36 от 18 Април 1995 г. вкл. изм. и доп. до 13 април ДВ 31 2007 г.
12. Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина, ДВ, бр. 31 от 13 Април 2007г. последни изм и доп ДВ 61 от 9. 08. 2011 г.
13. Жълта Карта на ИАЛ: <http://www.bda.bg/pharmacovig/yellowcard/form.htm>
14. Методично указание за реда и начина на съобщаване на подозирани нежелани лекарствени реакции от медицинските специалисти към ИАЛ.
15. [http://www.bda.bg/images/stories/documents/pharmacovigilance/Metodi4no\\_ukazanie.pdf](http://www.bda.bg/images/stories/documents/pharmacovigilance/Metodi4no_ukazanie.pdf)
16. Резюме на годишен доклад ЕМА/615500/2010 Октомври 2010 (ЕМА – Annual report 2009) [http://www.ema.europa.eu/docs/bg\\_BG/document\\_library/Annual\\_report/2010/10/WC500097463.pdf](http://www.ema.europa.eu/docs/bg_BG/document_library/Annual_report/2010/10/WC500097463.pdf)
17. Годишни доклади на Изпълнителната агенция по лекарствата за 2002 – 2010 г.; (достъп 06. 03. 2012) [www.bda.bg](http://www.bda.bg)
18. Наредба 4 от 4 март 2009 г. за условията и реда за предписване и отпускане на лекарствени продукти. Обн. ДВ, бр. 21 от 20 Март 2009 г., изм. ДВ, бр. 91 от 17 Ноември 2009 г., изм. ДВ, бр. 94 от 29 ноември 2011 г.
19. Наредба 2 от 05. 02. 2008 г. за изискванията към събирането, потвърждаването и предоставянето на информация за нежелани лекарствени реакции и към съдържанието и формата на спешни доклади за съобщения за нежелани лекарствени реакции и периодичните доклади за безопасност (ДВ, бр. 24 /04.04.2008 г.).

# ДИНАМИКА НА ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОРГАНИЗАЦИЯ НА БОЛНИЧНОТО ОБСЛУЖВАНЕ НА ГАСТРОЕНТЕРОЛОГИЧНО ОТДЕЛЕНИЕ В ПЕТА МБАЛ СОФИЯ ЕАД<sup>1</sup>

гл. ас. д-р Румяна Янева

проф. д-р Стефан Гладилев

Медицински Университет, София

д-р Васко Кацаров

Пета МБАЛ София ЕАД, София

д-р Ася Гладилова

Университетска национална кардиологична болница, София

## DYNAMICS OF BASIC INDICATORS FOR ORGANIZATION OF HOSPITAL SERVICES IN GASTROENTEROLOGICAL WARD AT FIFTH MHAT SOFIA EAD

Rumyana Yaneva

Stefan Gladilov

Vasko Katzarov

Asya Gladilova

*ABSTRACT: Hospital is the most complex institution in the modern healthcare system. As a service facility with features that give specific complexity, the hospital has a set of resources that are used in various industrial processes. Funds for health care both at home and globally tend to continually increase. For this reason, health officials are faced with the problem of cost-effective allocation and spending of health resources. The article, based on comparison, to monitor the dynamics of basic indicators of the planned facilities and key indicators for the organization of hospital services in the gastroenterological compartment in Fifth MHAT Sofia EAD and gastroenterological wards in the country for three years.*

*KEYWORDS: organization of hospital care, Gastroenterological ward, effective resource use*

---

<sup>1</sup> Финансова помощ на ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ по Проекта: (Медицински университет - София, Съвет по медицинска наука), финансиращ научните изследвания, Договор № 38 по Проект Грант 2011 г. Вх. № 4.



В повечето страни важен източник на здравни услуги от особено значение остават болниците, тъй като те предоставят на населението както базова, така и високоспециализирана помощ. Обществеността възприема болниците като основен елемент на здравната система, предоставящ адекватно лечение и затова те имат важно политическо значение. Болницата е най-сложната институция в съвременната здравеопазна система. Като заведение за услуги със свойства, които му придават специфична сложност, болницата разполага със съвкупност от ресурси, които се използват в различни производствени процеси. Общеизвестна истина е, че болничната помощ поема около 20 % от обема на населението за медицинска помощ, а консумира около 70 % от разходите за здравеопазване.

Болниците често са обект на реформи в здравния сектор, които целят подобряване на ефективността, равенството и качеството. Те имат и ключова роля при осъществяване на по-широките реформи в здравната система във връзка с финансирането и предоставянето на здравна помощ, рамката на здравната политика, механизмите за заплащане на изпълнителите на медицински услуги, и конкурентната среда.

Непрекъснато нарастващите средства за здравеопазване поставят пред здравните ръководители проблема за икономически по-ефективното разпределение и изразходване на здравните ресурси.

Управлението на диагностично-лечебния процес в стационара трябва да обезпечи ефективно използване на труда на персонала, на медицинската апаратура, на наличните диагностични и лечебни методи и средства от различен характер (включително и за бъдещо развитие в това отношение), така че да се постигне най-благоприятният изход от заболяването при най-рационално използване на болничните ресурси.

Основният физически ресурс на болницата са болничните легла. Поради това е наложително да се установи връзката между реалното използване на леглата и максималното им теоретично използване.

Независимо дали леглата се използват много или малко, от гледна точка на ефективността, престоят може да бъде адекватен или не. Престоят представлява класически междинен продукт и като такъв се използва за поставяне на диагноза и/или лечение на пациенти.

Броят леглодни за всеки пациент се определя от заболяването и зависи пряко от клиничната преценка на лекаря. Зависи също от външни фактори, чужди от самото лекарско решение, и присъщи на производствените процеси в други звена.

### **Основни показатели за организацията на болничното обслужване са:**

Използваемост на леглата (в дни) – този индикатор показва колко дни в годината средно едно легло е било заето от болни. Изчислява се като броят леглодни за периода се разделя на средния брой легла;

Оборот на леглата (в брой болни) – показва колко болни са били лекувани средно на едно легло през годината. Този показател е обратно пропорционален на следващия – с нарастване на средната продължителност на лечението намалява оборотът на леглата. Броят на преминалите болни се дели на средния брой легла;

Средна продължителност на лечението (в дни) – показва колко дни е бил хоспитализиран средно един болен. Изчислява се като броят леглодни за периода се разделя на броя преминали болни.

### **Ефективно изразходване на болничните ресурси в условията на икономическа и финансова криза**

В България икономическата и финансова криза се стовари с нейната тежест от началото на четвъртото тримесечие на 2009 г., или поне това официално бе признато. НЗОК спря да плаща редовно, намали общата стойност на плащанията към болниците. Започна да бави плащания, които от своя страна доведоха до задлъжнялост на болниците към доставчици и контрагенти. Влоши се бизнес климатът и в системата на здравеопазване. Стигна се до спиране на доставки на медицински изделия и дори лекарствени средства на места, за извиване ръцете на болниците, за да плащат поне регулярно и в непълен размер. Настъпи вълнение в медицинското общество. Започнаха фалити на болници, основно малки общински в края на 2010 г. и началото на 2011 г., поради намаления брой клинични пътеки в договорите им с НЗОК и невъзможност за издръжка. Пета многопрофилна болница за активно лечение не бе изключена от кризата. За да се адаптира адекватно в кризата ръководството на болницата счете, че е необходима значителна промяна, изразяваща се главно в стимулите за работещите и, разбира се, по-различен мениджмънт на болницата като начало. Убеждавайки се в последствие в правотата на поетата посока се зароди идеята за предложение на опита им като начин и за оптимизиране на системата на здравеопазване на по-късен етап.

В Пета МБАЛ София ЕАД грижата за пациента е с най-висок приоритет. Топ медицински специалисти, върхова медицина и прогресивните промени правят болницата една от водещите в страната. Тук се предлага отдадена, отличаваща ги, професионална медицинска грижа и най-високо ниво на следдипломно обучение и подготовка посредством креативно прилагане на знанията, уменията и технологиите.

**Гастроентерологични отделения/клиники** има разкрити в многопрофилните болници за активно лечение (МБАЛ) (обществени и частни).

“Гастроентерологията е основна медицинска специалност. Целта на специалността “Гастроентерология“ е придобиване на необходимите теоретични знания и практически умения за осъществяване и осигуряване на квалифицирано и качествено диагностициране, лечение, рехабилитация и профилактика

на заболяванията на гастроинтестиналния тракт (хранопровод, стомах, тънки и дебели черва), черния дроб, жлъчната система, панкреаса, перитонеума и ретроперитонеума за постигане на очаквания терапевтичен ефект. Отличителна черта на специалността е интердисциплинарният ѝ характер, обусловен от наличието на припокриващи се области с други медицински специалности с хирургична и терапевтична насоченост“. (Дефиниция, посочена в Медицински стандарт “Гастроентерология“).

### **Представяне на Отделение по гастроентерология с хематологичен сектор на Пета МБАЛ София ЕАД**

#### **Структура:**

Стационар с 35 легла

Приемно – консултативни кабинети

– Дейност:

– Първични и вторични гастроентерологични изследвания

– Горни и долни ендоскопски изследвания

– Конвенционални ехографии на абдоминални органи и манипулации под ултразвуков контрол

– Диагностика и лечение на усложнения при гастроентерологични заболявания (портална енцефалопатия, кървящи язви и ерозии на хранопровод, стомах, дуоденум, хемороиди и др.)

– Диагностика и лечение на хематологични заболявания.

Отделението разполага със специалисти гастроентеролози. Лекарите в отделението – 10 на брой, от които двама хематолози, осигуряват денонощни дежурства.

Отделението притежава с най-високото – III-то ниво на компетентност. Нивото на компетентност включва вида и обхвата на осъществяваната лечебна дейност, както и капацитета на съответната болнична структура. Нивото се определя в съответствие с утвърдените медицински стандарти.

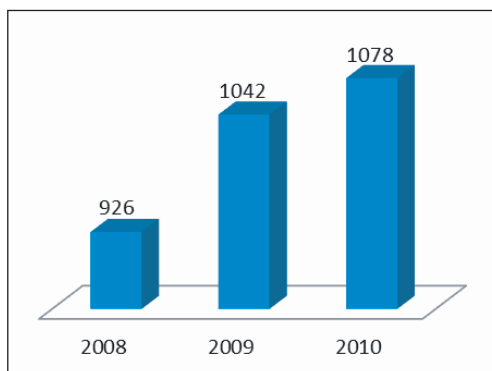
**Целта** на настоящия анализ е да се проследи динамиката на основни планови показатели на материалната база и на основни показатели за организация на болничното обслужване на гастроентерологичните отделения във всички в Р България многопрофилни болници за активно лечение и да се извърши съпоставка с динамиката на тези показатели при отделението по гастроентерология с хематологичен сектор в Пета МБАЛ София ЕАД за периода 2008-2010 г.

**Методика:** Използвани са документален и математико-статистически методи.

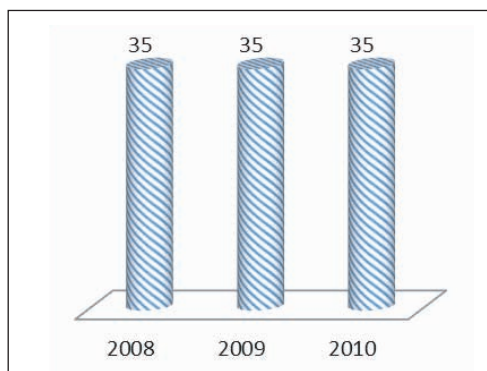
**Резултати и обсъждане:** Съвременният етап в развитието на публичните болници изисква по-гъвкаво адаптиране към промените в обкръжаващата ги среда и към динамично изменящите се потребности на болнични услуги.

Изменението в стойностите за основни планови показатели на материалната база на гастроентерологичните клиники/отделения във всички многопрофилни болници за активно лечение (обществени и частни) и конкретно на Пета МБАЛ София за периода 2008 – 2010 г., е представено графично.

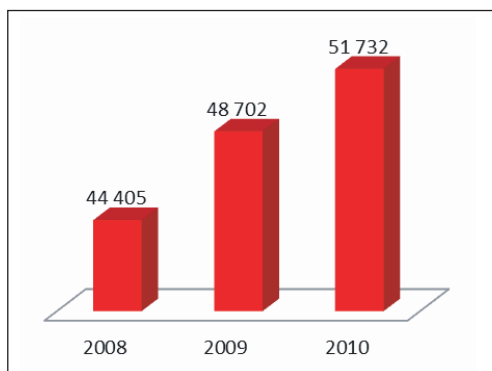
Въз основа на настъпилата икономическа и финансова криза и свързаното с това намаление на приходите от НЗОК, Столична община и Министерство на здравеопазването се наблюдава следната динамика при разглежданите показатели.



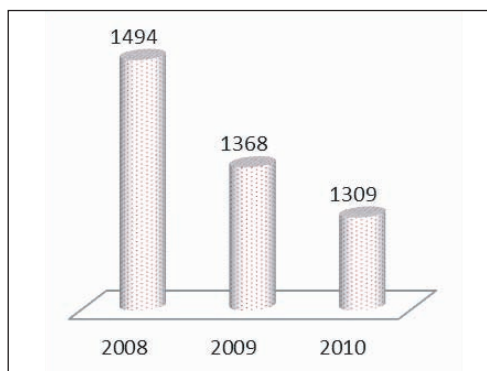
Фиг. 1. Брой болнични легла за ГО на всички МБАЛ



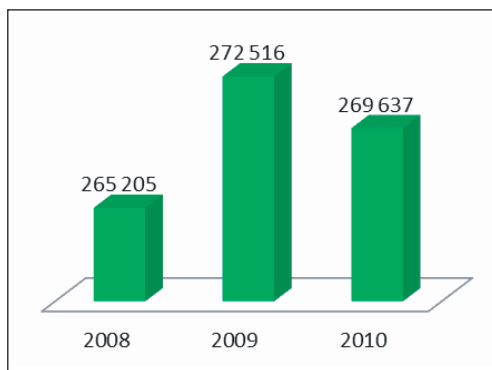
Фиг. 7. Брой болнични легла за ГО на Пета МБАЛ-София



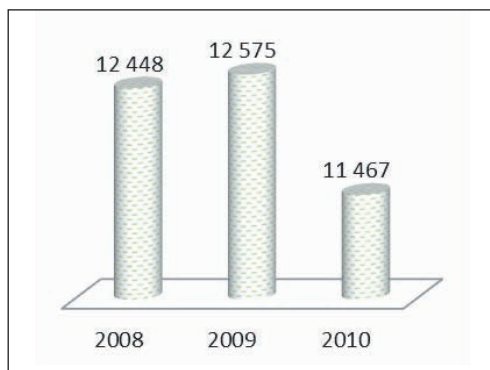
Фиг. 2. Брой преминали болни за ГО на всички МБАЛ



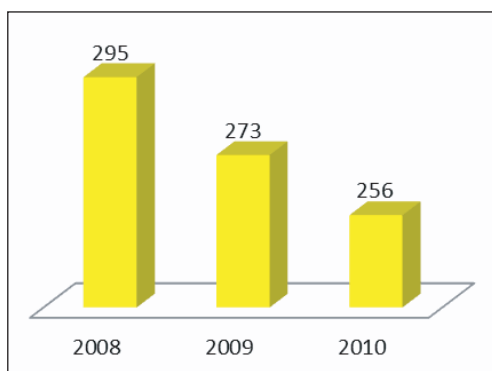
Фиг. 8. Брой преминали болни за ГО на Пета МБАЛ-София



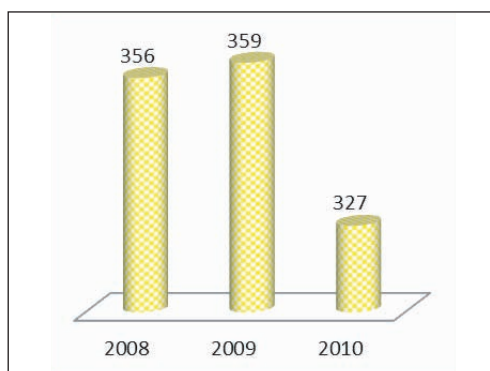
Фиг. 3. Проведени леглодни за ГО на всички МБАЛ



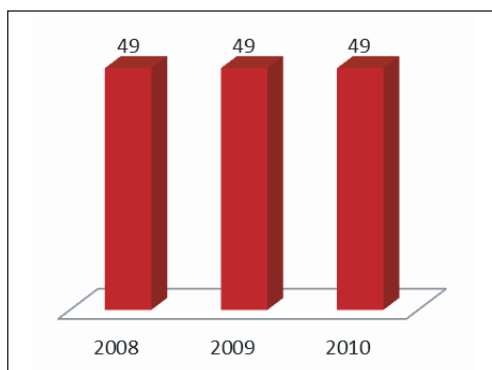
Фиг. 9. Проведени леглодни за ГО на Пета МБАЛ-София



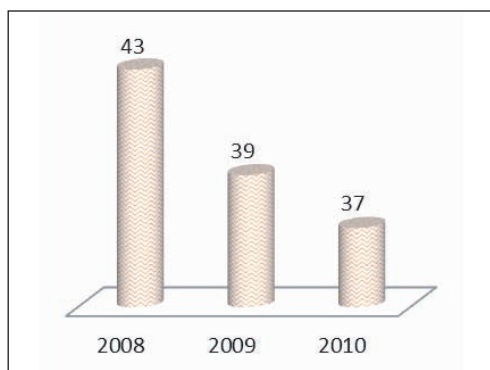
Фиг. 4. Използваемост на леглата (в дни) за ГО на всички МБАЛ



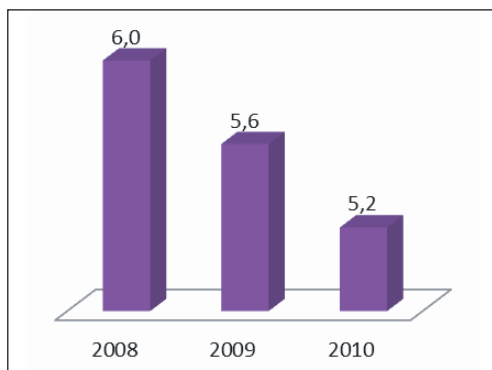
Фиг. 10. Използваемост на леглата (в дни) за ГО на Пета МБАЛ-София



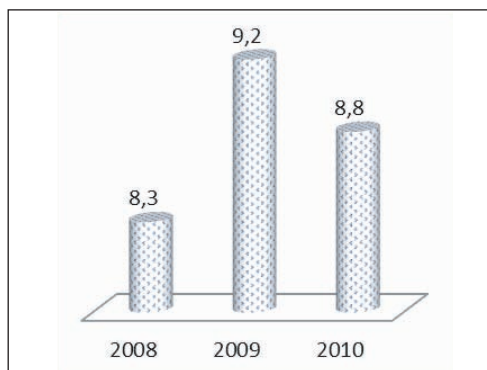
Фиг. 5. Оборот на леглата за ГО на всички МБАЛ



Фиг. 11. Оборот на леглата за ГО на Пета МБАЛ-София



Фиг. 6. Среден престой на 1 болен за ГО на всички МБАЛ



Фиг. 12. Среден престой на 1 болен за ГО на Пета МБАЛ-София

Данни за гастроентерологичните отделения/клиники във всички МБАЛ (обществени и частни), без леглата от заведенията към други ведомства:

- Както е отразено на фиг. 1 общият брой на разкритите болнични легла от 926 за 2008 г. постепенно нарастват до 1 078 за 2010 г. – увеличение с 16.41 %, което се дължи на разкриването на нови, предимно частни МБАЛ.

- В следствие на увеличения брой болнични легла, от фиг. 2 се вижда, че броят на преминали болни също бележи тенденция за повишаване с 16.50 % – от 44 405 за 2008 до 51 732 за 2010 г.

- Леглодни (вж. фиг. 3) от 265 205 за 2008 г. след леко нарастване с 2.76 % за 2009 бележат спад до 269 637 за 2010 г., но като цяло повишението за разглеждания тригодишен период е с 1.67 %. Ефективното използване на болничните легла се основава на общата ефективност на вторичното или лекарско производство (съобразяване на леглодните с оптималния брой за типологията на всеки пациент) и на първичното и техническо производство (когато то не удължава ненужно леглодните).

- На фиг. 4 е изразена използваемостта на леглата в дни. При този показател се наблюдава тенденция към понижение, или от 295 за 2008 г. достига 256 дни за 2010 г. (намаление с 13.22 %).

- Степен на използваемост (използваемост в %) – от 80.82 % за 2008 г. намалява на 74.79 % за 2009 и спада до 70.14 % за 2010 г. (намаление общо за тригодишния период с 13.21 %).

Счита се, че оптималната степен на използваемост на леглата е 85 %, тъй като позволява да се разполага с определен брой незаети легла, които дават възможност за гъвкавост при приемането и на планирани случаи.

- Оборътът на леглата, отразен на фиг. 5, бележи постоянни стойности за изследвания период – 49 пациента преминават годишно през едно болнично легло.

– От фиг. 6 ясно проличава тенденцията на съкращаване на средния престой от 6.0 дни за 2008 г. през 5.6 дни за 2009 г. достига до 5.2 за 2010 г. (намаление с 13.33 %).

Средният болничен престой е обичайно сведение, което се дава когато се представят данните за дейността на дадена болница. Той се използва и при сравняване на дейността на различните болници и при анализиране на развитието на една болница през годините.

Данните за отделението по гастроентерология с хематологичен сектор при Пета МБАЛ-София са следните:

– Среден брой легла (постоянен за разглеждания период) – 35

– Броят на преминали болни (вж. фиг. 8) от 1 494 за 2008 г. постепенно намалява и достига до 1 309 за 2010 г. (намаление със 12.38 % за разглеждания период).

– При леглодните, както е видно от фиг. 9, от 12 448 за 2008 г. първоначално броят им нараства с 1,02 % през 2009, но впоследствие бележи спад до 11 467 за 2010 г. (намаление с 7.88 % в сравнение с началото на тригодишния период), което е резултат от намалението в броя на преминалите болни.

– От фиг. 10 се вижда, че показателят използваемост на леглата в дни бележи тенденция на намаление – от 356 за 2008 г. през 359 за 2009 до 327 за 2010 г. (намаление с 8.15 %).

– Степен на използваемост (използваемост в %) – тенденцията е аналогична на използваемостта в дни – от 97.53 % за 2008 г. през 98.36 % за 2009 (леко увеличение с 0.85 %) до 97.1 % за 2010 г. (намаление с 1.9 %). На модерните болници, каквито са многопрофилните болници за активно лечение е присъщ приемът с интензивна клинична дейност по време на престоя на болния и с висока степен на заетост, често достигаща краен предел.

– Показателят оборот на леглата, отразен на фиг. 11, бележи непрекъснат спад от 43 за 2008 г. достига до 37 пациента за 2010 г. (намаление за разглеждания период с 13.95 %)

– Както се вижда от фиг.12 средният престой на лекуван болен от 8.3 дни за 2008 г. нараства до 9.2 дни за 2009 г., след което леко спада до 8.8 дни за 2010 г. (увеличение с 6.02 % за наблюдавания период).

Впечатление прави постепенното увеличение на средния престой в гастроентерологичното отделение на Пета МБАЛ-София. Следва да отбележим, че оценката на показателя среден престой е сложна задача и не може да се прави опростено. У нас през последните години се установи тенденция всяко намаление на средния престой да се таксува като позитивен показател за болничната дейност. Този едностранчив подход може да крие определени рискове.

Преодоляването на този едностранчив подход изисква при оценката на средния престой да се спазват следните принципи:



1. Крайната оценка на средния престой да се извършва винаги комплексно заедно с други показатели за болничната дейност – леглодни, използваемост на леглата, изход от лечението, мнение на пациентите.

2. Показателят среден престой да се изчислява не само обобщено, но и диференцирано по отделни класове болести и нозологични единици.

Без да се спазват тези принципи болничният мениджър може да направи погрешни заблуждаващи изводи относно средния престой.

Наблюдаваме абсолютно различни тенденции в динамиката на основните планови показатели на материалната база на гастроентерологичните отделения във всички в Р България многопрофилни болници за активно лечение и динамиката на тези показатели при отделението по гастроентерология с хематологичен сектор в Пета МБАЛ София ЕАД за периода 2008-2010 г.

Тези различия, както бе споменато по-горе в текста, се дължат предимно на разкриването на нови многопрофилни болници за активно лечение, предимно частни, с нови гастроентерологични отделения, със съответния брой легла, които се равнява на една трета от всички легла за 2010 г.

Изключение правят показателите проведени леглодни и използваемост на леглата.

## **Заключение**

Изучаването на медико-икономическите явления и процеси е от съществено значение за управленческите кадри в здравеопазването. Професионалното използване на богатата информация, свързана с диагностично-лечебния процес подпомага както неговото планиране, организиране, финансиране, контрол, оценка и прогнозиране, така и на отражението му в цялостната дейност на отделенията.

За постигнето на благоприятен изход от заболяванията при рационално използване на болничните ресурси е необходимо диагностично-лечебният процес в отделенията да обезпечи ефективното им използване.

Ефективността има отношение както към постигнатите крайни резултати от лечението, което е важно за пациентите, така и към икономическите резултати за вложените средства в лечебната дейност и постигнатите резултати.

Трябва да се отбележи, че икономическата и финансова криза представи сериозни предизвикателства пред ефективното управление на болниците. С ограничения ресурс, до който има достъп, чрез своята дейност и стремеж за ефективното му използване мениджмънтът на Пета МБАЛ София ЕАД направи необходимото за запазване на качеството на предлагания продукт.

Финансова помощ на ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ по Проекта: (Медицински университет – София, Съвет по медицинска наука), финансиращ научните изследвания, Договор № 38 по Проект Грант 2011 г. Вх. № 4.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов, В. 2001, Синтетична социална медицина с въведение в здравния мениджмънт, Филвест, София, 81-85.
2. Бюлетин 11 на НЦОЗА, 2011, "Легови фонд и дейност на стационарите на лечебните заведения", София.
3. Гладилев, Ст., Е. Делчева. 2009, Икономика на здравеопазването, Princeps, София, 347-354.
4. "Медицински стандарт "Гастроентерология", 2010, (ДВ, бр. 91/19.11.2010).
5. Николова, С., 1998, Стационарно медицинско обслужване. В: Ново обществено здравеопазване. Под ред. на В. Борисов, Зл. Глутникова, Ц. Воденичаров, Акваграфикс ООД, София, 448-454.
6. Петрова, Зл., К. Чамов, Ст. Гладилев. 2008, Качество на здравеопазването. Съвременни измерения и тенденции., Health media group, София, 251-270.
7. Петрова – Готова Ц. 2005, Някои аспекти на качеството в здравеопазването – сп. "Здравен мениджмънт", том 5, бр. 2, с. 43-47.
8. Янева, Р. 2011, Микроикономикс на болничното лечебно заведение. Ръководство за упражнения и семинари, Симелпрес, София, 2011, 14-44.
9. Joan Berenguer, 1994, Gestión de hospitales. Nuevos instrumentos y tendencias Ediciones Vicens Vives, S.A. (Primera Edición 1994), 310-352.
10. Jordi Varela, 1994, Gestión de hospitales. Nuevos instrumentos y tendencias Ediciones Vicens Vives, S.A. (Primera Edición 1994), 269-309.
11. Katzarov, V., Hr. Ilieva. 2011 Efficient hospital management during financial and economic crisis, Journal of International Scientific Publications; Economy & Business, Volume 5, Part 3, ISSN:1313-2555; Published at: <http://www.science-journals.eu/economy/>, pp. 319-334.
12. Zlatanova-Velikova R., T. Zlatanova, 2011, Some Approaches for Hospital's Management, Public Health and Health Care in Greece and Bulgaria: The Challenge of the Cross-border Collaboration in Times of Financial Crisis, Papazissis Publishers, Athens, pp. 161-167.

# ИЗСЛЕДВАНЕ НА ТОПЛО-ВЛАЖНОСТНИ ПРОЦЕСИ В КАМЕРА ЗА РАСТЕНИЯ

доц. д-р инж. Севдалина Манолова

Институт по почвознание "Н. Пушкиров", София

## RESEARCH OF WARM-HUMIDITY PROCESSES IN PLANT CHAMBER

Sevdalina Manolova

*ABSTRACT: We analyze the possibilities and criteria for assessment of energy efficiency of an equipment designed to produce and maintain artificial climate for plants in regard to the energy analysis of the plant object.*

*We assess the termodinamical perfection of two conditioning system of phytochambers, working in different temperature – humidity regiments.*

*KEYWORDS: free energy, exergy, exergy efficiency*

### УВОД

Към фитоклиматичните инсталации, предназначени за изследвания на растения се предявяват високи изисквания към качествата на крайния продукт и оптималност на процесите, реализирани от структурно – информационните системи. Закономерностите при енергийните превръщания, същевременно са свързани с извънредно важните въпроси за икономия на енергия.

Оценката следва да бъде реализирана със съвременни методи за изследване на процесите, създаващи микроклимат за растителни обекти. За да се оцени ефективността на елементите на съоръженията, е необходимо да се изведат тези параметри, които имат енергетичен характер (Клиенко, В. и др. 1994; Veiss Technic GMBH, 1988).

Цел на разработката е да се обоснове критерий за комплексна количествена оценка на основните свойства на системата "растение – изкуствен климат", и на тази основа да се направи анализ за ефективност на техническата система, осигуряваща микроклимата.

Предмет на разглеждане са две фитокамери за постигане на различни температурно – влажностни режими.

## МЕТОДИКА НА АНАЛИЗА

Процесите на енергообмен, протичащи в растенията, са необратими и неравновесни. Енергетичната закономерност при растителните системи ги характеризира не по функция на дисипация, или производство на топлопродукция, а по използване на свободната енергия, т.е. по енергетичен к.п.д. на растителната система. Друга характерна част на енергопреобразуването, отнасяща се до растенията, е анализа на фотосинтезна енергия – енергията на оптичното лъчение (Георгиев, Г. 1990). Тази величина е тъждествена на величината ексергия, използвана при техническо преобразуване на енергията. По определение тези три величини – свободна енергия, фотосинтезна енергия на оптичното лъчение и ексергия са предназначени, в съответствие с втория закон на термодинамиката, за количествена оценка на потенциалната превратимост на енергията.

Въз основа на направен теоретичен анализ на енергетичните потоци във фитокамера за растения, за определяне на загубите от необратимост е целесъобразно използването на ексергиен анализ.

Ефективността на процесите, протичащи в отделните елементи на системата за обработка на циркулиращия въздух, зависи от температурата на околната среда. Така създадения изкуствен климат се явява междинно звено в общата система “външна околна среда – изкуствен климат – растителен обект”.

Съществено важна особеност е условието, че се създава изкуствен климат в обеми, при сравнително малка площ, предназначена за поставяне на растенията (Kilifarska M., 1997).

Подходът при намиране на решения е в изследване на условията, определящи минимални ексергийни загуби във всички звена на термодинамичната система.

Камерите поддържат температура от  $(-10^{\circ}\text{C})$  до  $(+25^{\circ}\text{C})$ , с точност  $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$  и относителна влажност от 50 % до 90 %, с точност  $\pm 1$  %.

Параметрите, от които ексергийния КПД зависи в най – голяма степен определят групирането на следните изследвания:

- изменение на ексергийния к.п.д. в зависимост от относителната влажност на въздуха в полезния обем на камерата, при постоянство на останалите параметри,  $\eta_e = f(\varphi_{\text{кам}})$ ;
- изменение на ексергийния к.п.д. в зависимост от температурата на въздуха в полезния обем на камерата,  $\eta_e = f(t_{\text{кам}})$ ;
- изменение на ексергийния к.п.д. в зависимост от температурата на хладилния агент  $\eta_e = f(t_{\text{изп.хл.аг.}})$ .

Изследванията са проведени при температура на околната среда  $+25^{\circ}\text{C}$  и относителна влажност на въздуха 60 %. Изследвани са температури на хладилен агент, съответно за първа камера  $(-22^{\circ}\text{C})$ , за втора камера  $(-5^{\circ}\text{C}, -10^{\circ}\text{C}, -12^{\circ}\text{C}, -15^{\circ}\text{C})$ .

## РЕЗУЛТАТИ

Системите за кондициониране на въздух включват експериментален обем, циркуляционен вентилатор, охлаждащо – изсушаваща група, нагревателна и овлажнителна група. Кондициониращите системи се различават по вложени мощности и температурно – влажностните режими, които поддържат: първа камера поддържа температури от  $-10^{\circ}\text{C}$  до  $+10^{\circ}\text{C}$  и относителна влажност от 50 % до 90 % за положителните температури; втора камера поддържа температури от  $+5^{\circ}\text{C}$  до  $+25^{\circ}\text{C}$  и относителна влажност от 50 % до 90 %.

Термодинамичното съвършенство на системата е определено с ексергиен коефициент на полезно действие ( $\eta_e$ ), получен като отношение на полезния ефект  $\Delta E_{\text{пол}}$ , към разполагаемата ексергия  $\Delta E_{\text{зарп.}}$  за получаване на този полезен ефект.

Полезния ефект е определен от зависимостта:

$$\Delta E_{\text{пол}} = G \cdot \Delta e = G \cdot (e_{\text{н}} - e_{\text{к}}), \quad (1)$$

където:

$G$  – масов разход на обработвания въздух, kg/s

$\Delta e$  – прираст на ексергия, kJ/kg

$e_{\text{н}}, e_{\text{к}}$  – специфична ексергия, на вход и изход на кондициониращата система, kJ/kg.

Сумарната разполагаема ексергия се представя с уравнението:

$$\Sigma \Delta E_{\text{расп.}} = \Sigma \Delta E_{\text{в}} + \Sigma \Delta E_{\text{к}} + \Sigma \Delta E_{\text{кн}} + \Sigma \Delta E_{\text{и}} + \Sigma \Delta E_{\text{нагр}} \quad (2)$$

където:

$\Sigma \Delta E_{\text{расп.}}$  – сумарна разполагаема ексергия, kW;

$\Sigma \Delta E_{\text{в}}$  – ексергиен пад във вентилатора, kW,

(за първа камера – 4 бр. вентилатори, за втора камера – 2 бр. вентилатори)

$\Sigma \Delta E_{\text{к}}$  – ексергиен пад в компресора, kW

(за първа камера – 2 бр. компресори, за втора камера – 1 бр. компресор)

$\Sigma \Delta E_{\text{кн}}$  – ексергиен пад в кондензатора, kW

(за първа камера – 2 бр. кондензатори, за втора камера – 1 бр. кондензатор)

$\Sigma \Delta E_{\text{и}}$  – ексергиен пад в изпарителя, kW

(за първа камера – 4 бр. изпарители, за втора камера – 1 бр. изпарител)

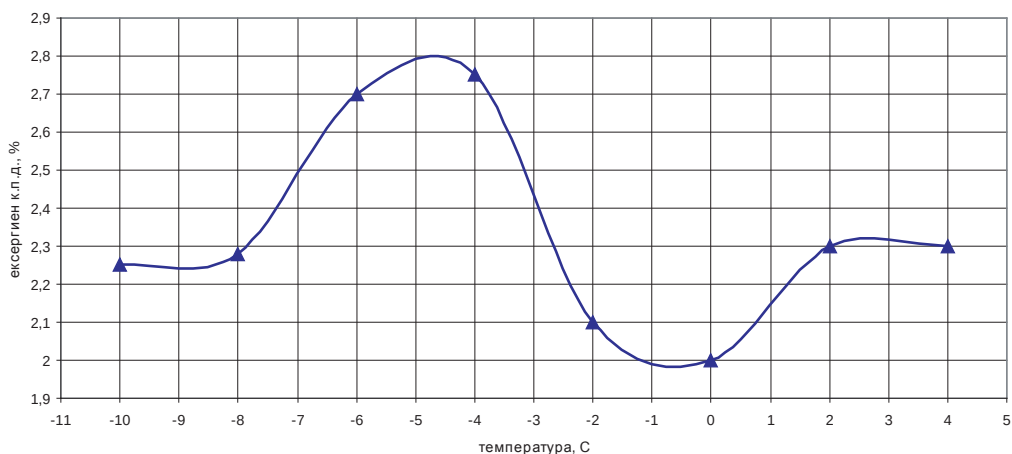
$\Sigma \Delta E_{\text{нагр}}$  – ексергиен пад в нагревателя, kW

(за първа камера – 3 бр. нагреватели, за втора камера – 2 бр. нагреватели)

За всяка камера са получени стойностите на полезен ефект, разполагаема ексергия и ексергиен к.п.д. в зависимост от изменението на изследваните термодинамични параметри.

На фиг. 1 е показано изменението на ексергийния к.п.д. с изменение на температурата на въздуха в полезния обем на първа камера, в диапазона от  $-10^{\circ}\text{C}$  до  $+4^{\circ}\text{C}$ , в който не се регулира относителната влажност на въздуха.

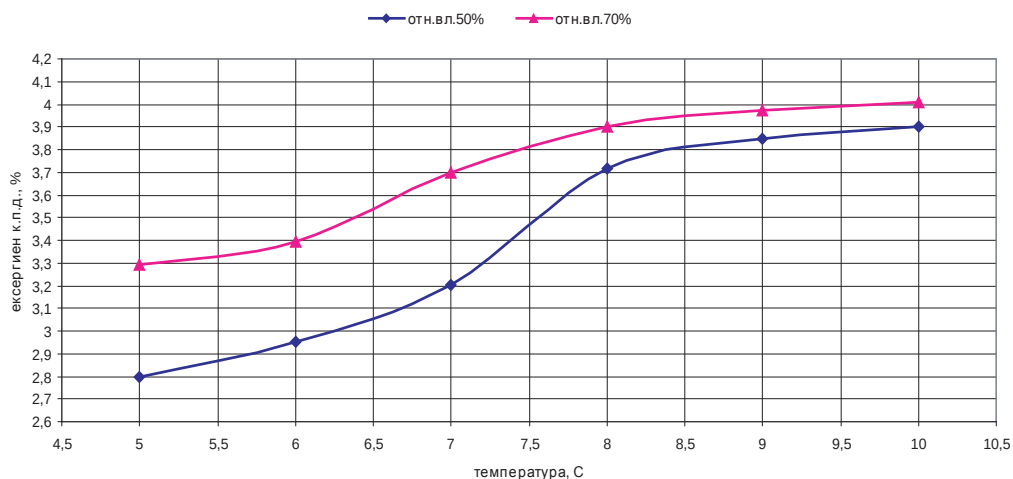
Фиг. 1. Зависимост на ексергийния к.п.д. от температура на въздуха на входа на въздухоохладителя, за първа камера.



Графиката има изразен максимум при температура на въздуха на входа на въздухоохладителя ( $-5^{\circ}\text{C}$ ) и стойност  $\eta_{\max} = 2,8 \%$ .

На фиг. 2 е показано изменението на ексергийния к.п.д. с изменение на температурата на въздуха в полезния обем на първа камера, в диапазона в който се регулира относителната влажност на въздуха. Изчисленията са направени при постоянна относителна влажност на въздуха 50 % и 70 %.

Фиг. 2. Зависимост на ексергийния к.п.д. от температура на въздуха на входа на въздухоохладителя, при  $\phi = 70 \%$ , за първа камера.



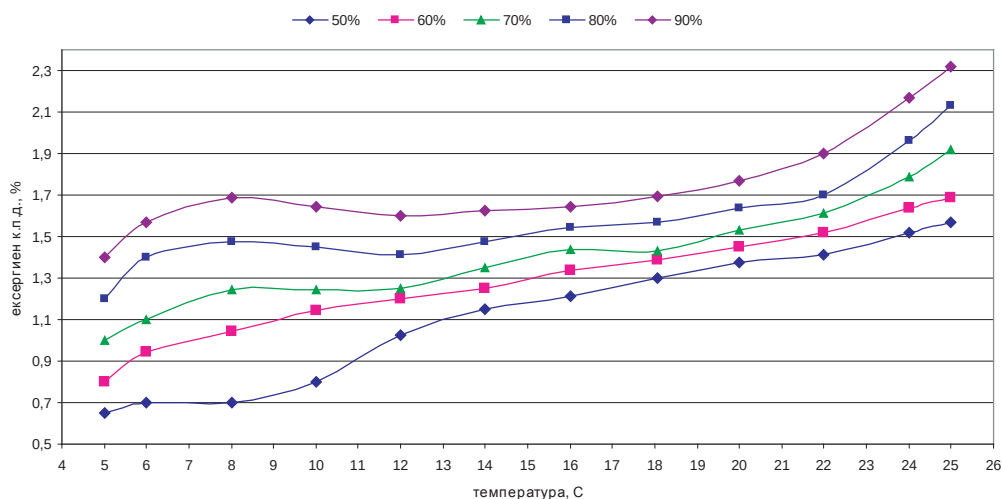
За относителна влажност  $\phi = 50 \%$ , с повишаване на температурата от  $+5^{\circ}\text{C}$  до  $10^{\circ}\text{C}$ , ексергийния к.п.д. се увеличава от 2,8 % до 3,9 %, а при относителна влажност  $\phi = 70 \%$ , това увеличение е от 3,3 % до 4 %.

Графиката показва, че при по – високите температурни режими ексергийния к.п.д. има по-високи стойности. При сравняване на стойностите на ексергиен к.п.д. при постоянни относителни влажности  $\phi = 50 \%$  и  $\phi = 70 \%$  се установява, че стойностите за ексергиен к.п.д. са по-високи при  $\phi = 70 \%$ , за всички температурни режими.

В диапазона на по-ниските температури, разликата между ексергийния к.п.д. при  $\phi = 50 \%$  и  $\phi = 70 \%$  е по-голяма, а с повишаване на температурата, разликата между ексергийния к.п.д. при двете относителни влажности намалява.

На фиг. 3 е показано изменението на ексергийния к.п.д. с изменение на температурата на въздуха в полезния обем на втора камера, при различни постоянни относителни влажности –  $\phi = 50 \%$ ,  $60 \%$ ,  $70 \%$ ,  $80 \%$  и  $90 \%$ .

Фиг. 3. Зависимост на ексергийния к.п.д. от температура на въздуха на входа на въздухоохладителя, при  $\phi = 50 \%$ ,  $60 \%$ ,  $70 \%$ ,  $80 \%$  и  $90 \%$  за втора камера.



С повишаване на температурата на въздуха в камерата от  $+5^{\circ}\text{C}$  до  $25^{\circ}\text{C}$ , ексергийният к.п.д. се увеличава, за всички изследвани относителни влажности. При относителна влажност  $\phi = 50 \%$ , ексергийния к.п.д. се увеличава от  $0,65 \%$  до  $1,6 \%$ , при  $\phi = 90 \%$  това увеличение е от  $1,4 \%$  до  $2,3 \%$ .

Прирастта на ексергия, от своя страна, също зависи от изменението на температурата и относителната влажност на въздуха. Повишаването на температурата води до увеличаване на прирастта на ексергия.

При изследването за влияние на температура на изпарение на хладилния агент върху ексергийния к.п.д., графичните зависимости имат определен максимум.

## ИЗВОДИ

В резултат на проведения анализ са получени стойностите на термична ексергия за изследвания температурен и влажностен диапазон на две камери, работещи при различни режими.

Ексергийният метод позволява да се направи пълна характеристика на техническата система, от гледна точка на анализ на извършващите се в нея енергийни превръщания и да се обосноват препоръките за нейното усъвършенстване.

При оптимизиране на режимните параметри, в качество на критерий за оптималност следва да се използва ексергиен показател за ефективност във вида  $\eta \rightarrow \max$ .

## ЛИТЕРАТУРА

1. Георгиев, Г. 1990. Ексергиен анализ при решаване на задачи за получаване на енергия от биомаса. Селскостопанска наука, № 2: 43-50.
2. Клиенко, В. и др. 1994. Термодинамический анализ холодильны установок с аккумуляторами холода, Холод. техн., № 6.
3. Kilifarska M., Manolova S. 1997. Effectiveness of the Refrigerating Processes in Biochamber at Different Temperatures of the Cooling Agent, Lucrarile Conferintei Nationale Pentru Stiinta Solului, Bucuresti, 26 – 30 august 1997, Publicatiile, (29 C), 156-158.
4. Veiss Technic GMBH, 1988, Reihenthermostat. Wien



# АНАЛИЗ НА ПРОЦЕСИТЕ В КАМЕРА ЗА РАСТЕНИЯ ПРИ РАЗЛИЧНИ ОТНОСИТЕЛНИ ВЛАЖНОСТИ НА ВЪЗДУХА

доц. д-р инж. Севдалина Манолова

Институт по почвознание "Н. Пушкиров", София

## ANALYSIS OF THE PROCESSES IN PLANT CHAMBER IN RELATIVE HUMIDITY OF THE AIR

Sevdalina Manolova

*ABSTRACT: It is presented a comparative thermodynamic analysis of the processes in conditioned system of plant growth chamber in an attempt to rape. It is established the dependence of exergy efficiency from comparative humidity of the air in the chamber, temperature of the air in the chamber, the temperature of the outside air and the multiplicity of recirculation of cultivated air.*

*KEYWORDS: temperature, comparative humidity, thermodynamic analysis*

### УВОД

Рационалното използване на топлината в различни технологични процеси е една от главните задачи, свързани с възможността за значителни икономии на енергия и други разходи.

За изследване на качествените показатели и ефективността на процесите, все по-често се използва ексергийният метод на термодинамичен анализ. Той по безпорен начин е признат за целесъобразен и необходим за оценка на реалните енергийни и други превръщания. Този метод намира приложение както във високотемпературните, така и в нискотемпературните процеси при анализа на топлинни, хладилни и масообменни уредби (Георгиев, Г. 1990; Квят, И. 1987; Клиенко, В. и др. 1994).

В общия случай определящите параметри, характеризиращи изменение-то и ефективността на реалните процеси в инсталации с различно предназначение, зависят от температурата, енталпията, ексергията и др. (Андонов, К. и др. 2001; Ivanova, D., K. et all, 2003).

Към фитоклиматичните инсталации, предназначени за изследвания на растения, се предявяват високи изисквания към качествата на крайния продукт и оптималност на процесите, реализирани от структурно – информационните системи. Анализът на изкуствената среда за растения, като сложна,

динамична и многофакторна система, неминуемо опира до количествена оценка на нейните свойства.

Ефективността на процесите, протичащи в отделните елементи на системата за обработка на циркулиращия поток въздух в климатичната камера, зависи от режимните параметри (Новакова, А. и др. 2003). Съществено важна особеност е условието, че се създава изкуствен климат в малки обеми, в които топлинните товари от осветителните тела, заедно с принудителната циркулация на въздуха, създават сложно разпределение на температурното, влажностно и скоростно поле.

При анализ на топлообменни процеси, приоритет имат изследванията за въздействие на термодинамичните параметри – равномерно разпределение на температурни разлики, оптимални параметри на циркулиращото работно вещество и др.

В настоящата работа се изследва влиянието на режимните параметри върху ефективността на процесите в климатична камера, при опит с рапица, с използване на ексергиен метод.

## **МЕТОДИКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО**

Фитоклиматичната камера е предназначена да поддържа температурно – влажностни режими в обхват: за температура от  $+ 0,5^{\circ}\text{C}$  до  $+ 45^{\circ}\text{C}$ , с точност  $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$ ; за относителна влажност – от 45 % до 90 %, с точност  $\pm 1$  %.

Охлаждането на въздушния поток е индиректно със солов разтвор. Регулирането на температурата се осъществява от електронен регулатор, работещ на PID закон на регулиране, окомплектован с термосъпротивителен термометър. Управлението на относителната влажност се осъществява от електронен регулатор, работещ също по PID закон на регулиране и окомплектован с литиевохлориден хигрометър, измерващ точката на росата, която е индиректен показател за определяне влажността на въздуха. И двата датчика са поставени в близост до централната точка на полезния обем на камерата.

Светлинният режим в камерата се управлява от програмно устройство, което може да имитира денонощния ход на естественото осветление, чрез въздействие на подаването на напрежение на лампите. Максималната интензивност на осветлението върху работната площ е 25 000 lx. Средната скорост на движение на въздушния поток е 0,5 m/s.

За изследване ефективността на температурно – влажностните процеси, са използвани данни за параметри на въздуха, при проведен опит с рапица. Опитът е описан подробно в (Манолова С. и др., 2008; Ценова В. и др., 2008).

В полезния обем на камерата са поставени 12 вагнерови съда с диаметър 0,15 m и височина 0,18 m, с по 4 растения рапица във всеки. Поддържана е почвена влажност 70 % ППВ.

Параметрите за температура и относителна влажност на въздуха са измервани с TERMOHYGROGRAF и уред GRANT в полезния обем на камерата и външен въздух.

Разгледани са следните режими – два температурни режима в камерата 20°C и 24°C, при четири относителни влажности – 45 %, 50 %, 55 % и 60 %. Тези режими са анализирани при две състояния на външен въздух –  $t_{\text{вн}} = 15^\circ\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 70 \%$ ,  $x_{\text{вн}} = 7,4 \text{ g/kg с.в.}$  и  $t_{\text{вн}} = 8^\circ\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 80 \%$ ,  $x_{\text{вн}} = 5,2 \text{ g/kg с.в.}$

Изчисленията са направени за два случая – при 50 % кратност на рецикулация на обработвания въздух и при обработка само на пресен въздух.

Използвани са следните параметри на входящ и изходящ от камерата въздух: при температура в камерата  $t_{\text{кам}} = 20^\circ\text{C}$ :  $\varphi_{\text{кам}} = 45 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 6,8 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 10,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 6,7 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 50 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 7 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 10,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 6,8 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 55 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 8 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 10,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 7,5 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 60 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 8,8 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 10,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 7,8 \text{ g/kg с.в.}$ ;

при температура в камерата  $t_{\text{кам}} = 24^\circ\text{C}$ :  $\varphi_{\text{кам}} = 45 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 8,1 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 14,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 7,8 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 50 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 9,3 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 14,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 9 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 55 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 10 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 14,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 9,8 \text{ g/kg с.в.}$ ;  $\varphi_{\text{кам}} = 60 \%$ ,  $x_{\text{кам}} = 11 \text{ g/kg с.в.}$ ,  $t_{\text{вх}} = 14,5^\circ\text{C}$ ,  $x_{\text{вх}} = 10 \text{ g/kg с.в.}$

## РЕЗУЛТАТИ

Термодинамичното съвършенство на системата е определено с ексергиен к.п.д., получен като отношение на полезния ефект  $E_{\text{пол}}$  в климатичната камера, към ексергията, изразходвана за поддържането на процеса.

$$\eta_e = \frac{E_{\text{пол}}}{\Sigma E + \Sigma N} \quad (1)$$

където:

$E_{\text{пол}}$  – полезен ефект, получен в климатичната камера, kJ.

$\Sigma E$ ,  $\Sigma N$  – сума на разполагаеми ексергийни потоци и електрически мощности, kW.

Полезният ефект се определя от изменение на ексергията на въздуха в климатичната камера.

$$E_{\text{пол}} = m \cdot \Delta e = m \cdot (e_1 - e_2) \quad (2)$$

където:

$m$  – масов разход на обработвания въздух, kg/s;

$\Delta e$  – прираст на ексергия, J/kg;

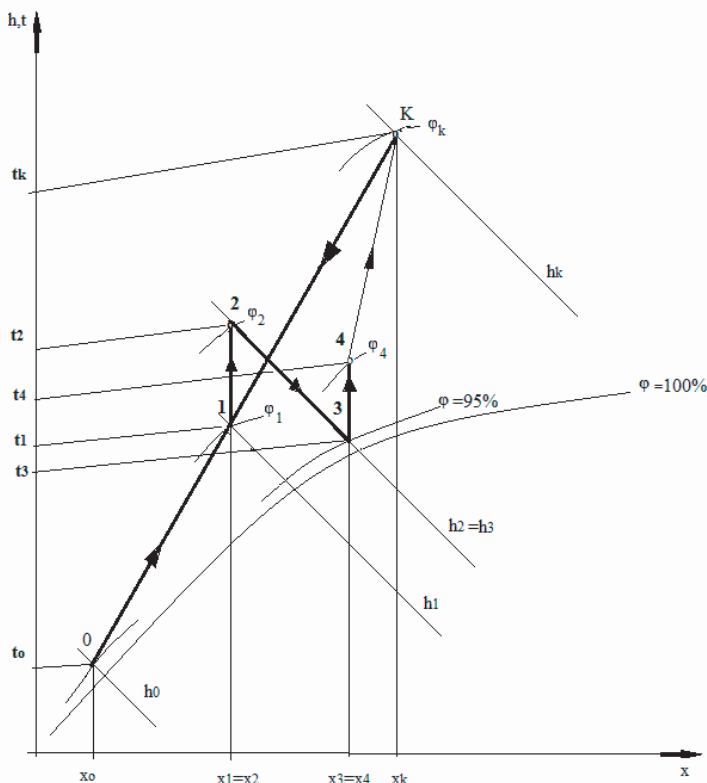
$e_1$ ,  $e_2$  – епещифична ексергия на обработвания въздух, съответно на изхода от кондициониращата система и в полезния обем на камерата, J/kg.

Прирастта на ексергия е изчислен с аналитична зависимост по [6].

Параметрите, от които ексергийния КПД зависи в най-голяма степен определят групирането на следните изследвания: изменение на ексергийния КПД в зависимост от относителната влажност на въздуха, в полезния обем на камерата, при постоянство на останалите параметри,  $\eta_e = f(\varphi_{\text{кам}})$ ; изменение на ексергийния КПД в зависимост от прираста на ексергия,  $\eta_e = f(\Delta e)$ ; изменение на прираста на ексергия в зависимост от относителната влажност на въздуха в полезния обем на камерата,  $\Delta e = f(\varphi_{\text{кам}})$ ; изменение на ексергийния КПД в зависимост от температурата на въздуха в камерата  $\eta_e = f(t_{\text{кам}})$ ; изменение на ексергийния КПД в зависимост от кратността на рециркулация на обработвания въздух  $\eta_e = f(n_{\text{в-х}})$ . Последователните процеси на обработка на въздуха в елементите на кондициониращата система са построени в  $h-x$  диаграма, за всеки от анализирания случаи.

На фиг. 1 е показана схема на обработка на въздуха, в  $h-x$  диаграма, при температура на външен въздух по-ниска от температурата в полезния обем на камерата.

Фиг. 1. Схема на процесите в кондициониращата система в  $h-x$  диаграма

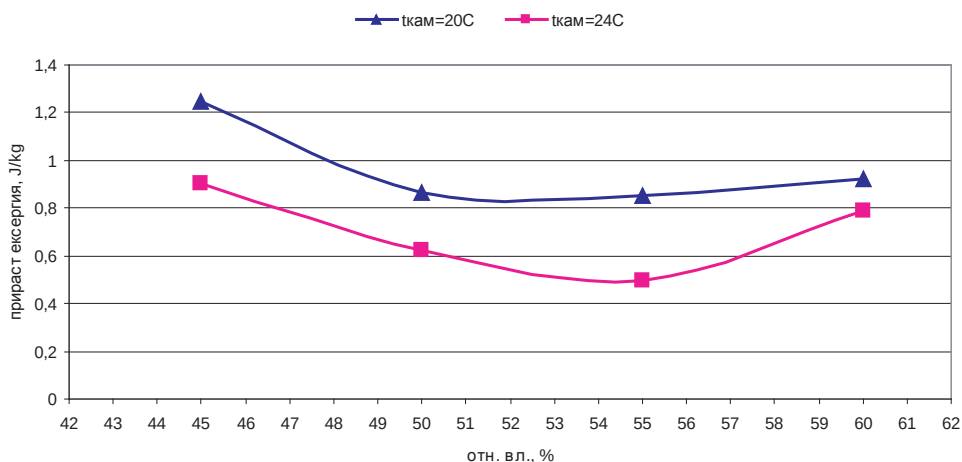


Пресният въздух, показан на схемата със точка (О) и рециркуляционният въздух (К) се смесват (1). Смесеният въздух преминава в калорифер за първо подгряване (1 – 2), където се загрява до необходимата температура. След това въздухът постъпва в оросителна камера, където при адиабатно овлажняване (2 – 3) достига зададеното влагосъдържание на вкарвания в полезния обем на камерата въздух, при  $\phi = 95 \%$ . След оросителната камера въздухът постъпва в калорифер за второ подгряване, до достигане на зададената температура на вкарван въздух (3 – 4).

Въз основа на изчисленията са представени няколко характерни графики на зависимостта на ексергиен к.п.д. от най – важните параметри, за вариантите при 50 % рециркулация на обработвания въздух.

На фиг. 2 е показана зависимостта на прирастта на ексергия от относителната влажност на въздуха в камерата, при температурни режими 20°C, 24°C и параметри на външен въздух  $t_{BH} = 15^\circ\text{C}$ ,  $\phi_{BH} = 70 \%$ .

Фиг. 2. Зависимост на прирастта на ексергия от относителна влажност на въздуха в камерата, при температурни режими 20°C и 24°C,  $t_{BH} = 15^\circ\text{C}$ ,  $\phi_{BH} = 70 \%$ .

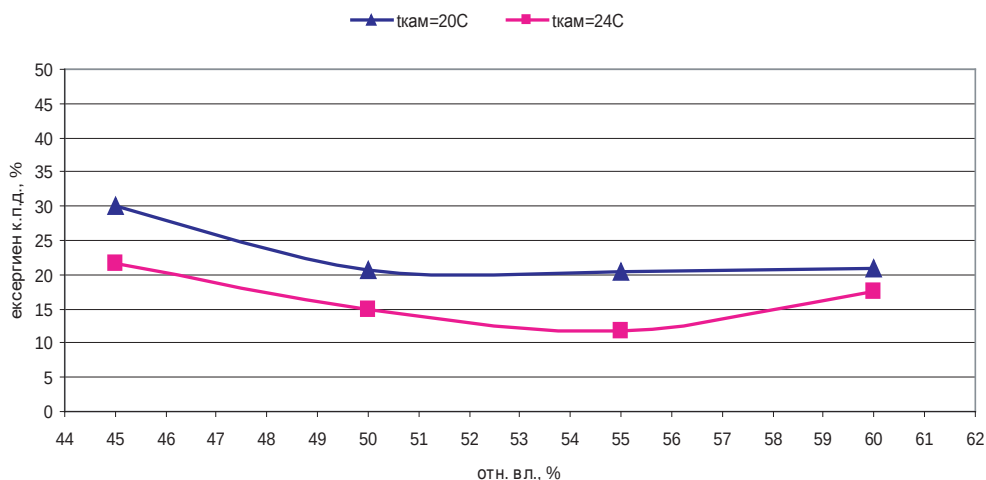


От графиката се вижда, че при температурен режим  $t_{кам} = 20^\circ\text{C}$ , с увеличаване на относителната влажност от 45 % до 50 %, прирастта на ексергията намалява поради преразход на ексергия за овлажняване на въздуха, и сравнително запазва стойностите си при понататъчно увеличение на относителната влажност.

При температурен режим  $t_{кам} = 24^\circ\text{C}$ , графиката е с подчертан минимум при  $\phi_{кам} = 55 \%$ . При този режим прирастта на ексергията е с по-ниски стойности, от този при температурен режим в камерата  $t_{кам} = 20^\circ\text{C}$ , за всички относителни влажности.

На фиг. 2 е показана зависимостта на ексергийния к.п.д. от относителната влажност на въздуха в камерата, при температурни режими  $20^{\circ}\text{C}$  и  $24^{\circ}\text{C}$  и параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 15^{\circ}\text{C}$  и  $\phi_{\text{вн}} = 70\%$ .

Фиг. 3. Зависимост на ексергийния к.п.д. от относителна влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$  и параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 15^{\circ}\text{C}$ ,  $\phi_{\text{вн}} = 70\%$ .



При  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ , с увеличаване на относителната влажност от 45 % до 50 %,  $\eta_e$  намалява стойностите си от 30 % до 21 %. При  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ ,  $\eta_e$  намалява от 21,68 % при  $\phi_{\text{кам}} = 45\%$  до 15,02 % при  $\phi_{\text{кам}} = 55\%$ .

Ексергийният к.п.д. до голяма степен зависи от прираста на ексергията  $\Delta e$ , получен в полезния обем на камерата.

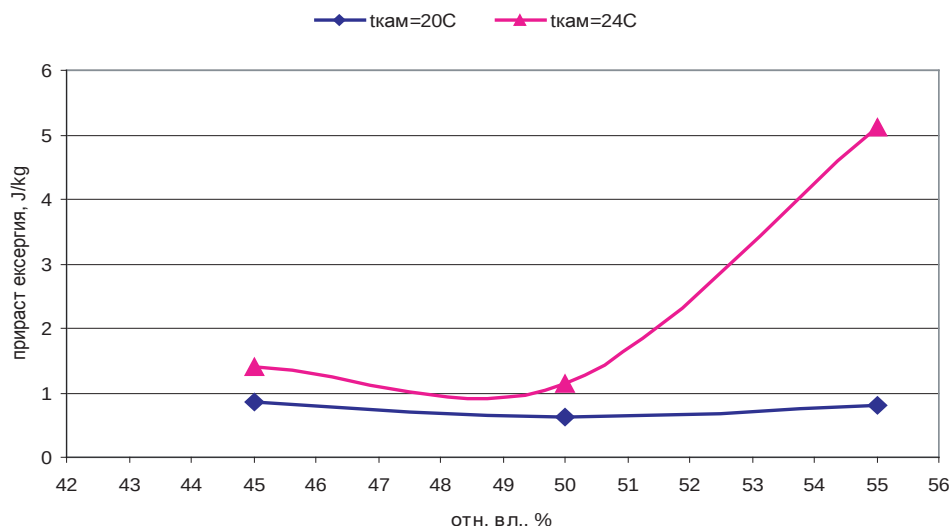
С нарастване на прираста на ексергия в кондициониращата система, нараства и ексергийния к.п.д.

При  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ , с нарастване на  $\Delta e$ ,  $\eta_e$  се увеличава от 20,4 % до 30 %, а при  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ ,  $\eta_e$  се увеличава от 11,8 % до 21,7 %.

За посочените случаи, са направени аналогични изчисления при параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$ ,  $\phi_{\text{вн}} = 80\%$ .

На фиг. 4 е дадена зависимостта  $\Delta e = f(\phi_{\text{кам}})$ , при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$  и  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$ .

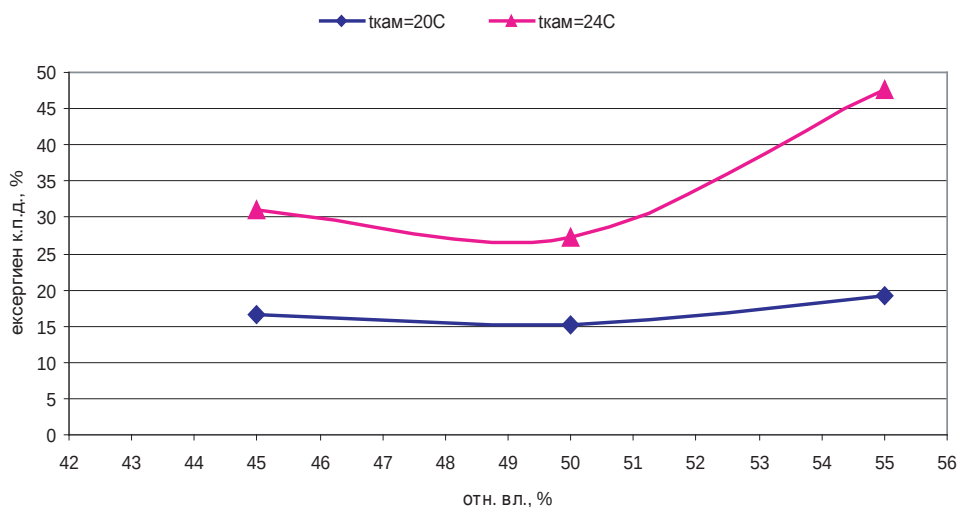
Фиг. 4. Зависимост на прираста на ексергия от относителната влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$  и параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 80\%$ .



При температурен режим  $24^{\circ}\text{C}$ , с увеличаване на относителната влажност от 50 % до 55 %, нарастването на прираста на ексергия е съществено. При температурен режим  $24^{\circ}\text{C}$ , стойностите на прираста на ексергия са по-високи, от тези при температурен режим  $20^{\circ}\text{C}$ .

На фиг. 5 е показана зависимостта на ексергийния к.п.д. от относителната влажност на въздуха в камерата, при температурни режими  $20^{\circ}\text{C}$  и  $24^{\circ}\text{C}$ , и параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$  и  $\varphi_{\text{вн}} = 80\%$ .

Фиг. 5. Зависимост на ексергийния к.п.д. от относителна влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$  и параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 80\%$ .



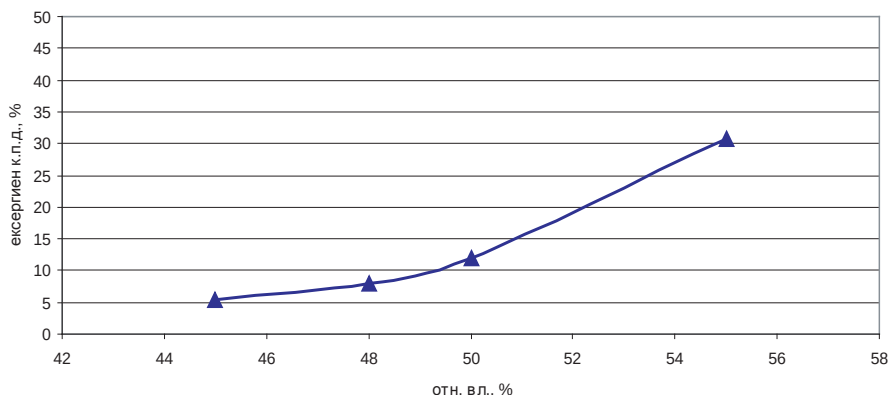
Стойностите на ексергийния к.п.д. са по-високи при  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ , в сравнение с този при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ . И за двата температурни режима,  $\eta_e$  е най-малък при  $\varphi_{\text{кам}} = 50\%$ .

С повишаване на относителна влажност на въздуха до 55 %,  $\eta_e$  нараства до 19,3 %, при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ , и до 47,5 % при  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ .

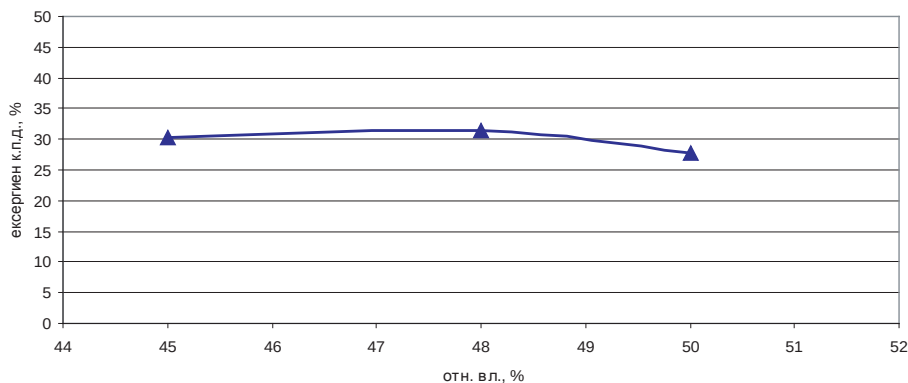
На фиг. 6 и фиг. 7 са показани резултатите за ексергийния к.п.д., получени при обработка само на пресен въздух (0 % рециркулация на въздуха от камерата).



Фиг. 6. Зависимост на ексергийния к.п.д. от относителната влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{вн}} = 15^{\circ}\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 70\%$ , 0 % рециркулация обработван въздух



Фиг. 7. Зависимост на ексергийния к.п.д. от относителна влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$ ,  $\varphi_{\text{вн}} = 80\%$ , 0 % рециркулация обработван въздух

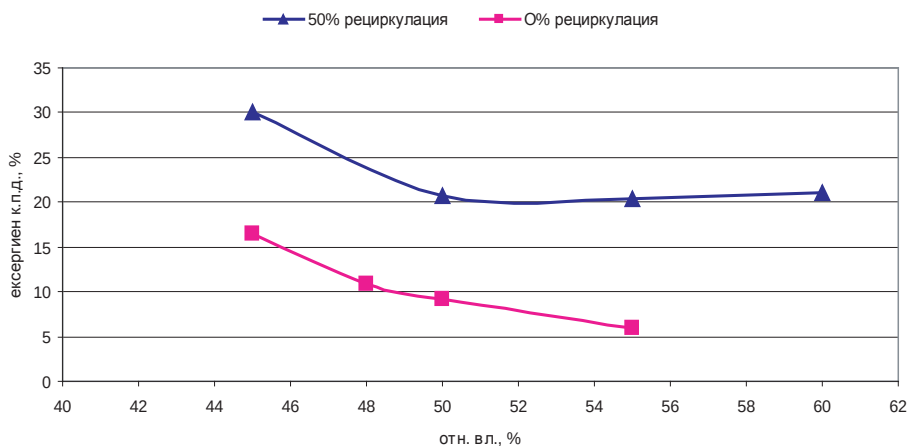


При параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 15^{\circ}\text{C}$  и  $\varphi_{\text{вн}} = 70\%$ , с увеличаване на относителната влажност,  $\eta_e$  се увеличава от 5,46 % до 30,8 %. При по-ниските относителни влажности има преразход на ексергия в процеса на охлаждане и изсушаване на въздуха, което силно се отразява на  $\eta_e$ , в посока на неговото намаление.

При параметри на външен въздух  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$  и  $\varphi_{\text{вн}} = 80\%$ , относителната влажност на въздуха в камерата не оказва съществено влияние върху изменение на  $\eta_e$ . Стойностите на  $\eta_e$  са сравнително високи, обосновани от по – голямата температурна разлика на въздуха вън – вътре.

На фиг. 8 е показано сравнение на ексергийния к.п.д при различна кратност на рециркулация на въздуха.

Фиг. 8. Зависимост на ексергийния к.п.д. от относителна влажност на въздуха в камерата, при  $t_{\text{кам}} = 20^{\circ}\text{C}$ ,  $t_{\text{вн}} = 15^{\circ}\text{C}$ ,  $\phi_{\text{вн}} = 70\%$ , 0 % рециркулация и 50 % рециркулация на обработван въздух.



От графиката се вижда, че ексергийния к.п.д. зависи в голяма степен от количеството на рециркуляционен въздух. Увеличаването на рециркуляционния въздух до 50 % повишава  $\eta_e$  двойно.

## ИЗВОДИ

От направеното изследване се вижда, че ексергийният к.п.д. е най-висок при по-ниската температурата на външен въздух,  $t_{\text{вн}} = 8^{\circ}\text{C}$  и по-високата температура в камерата,  $t_{\text{кам}} = 24^{\circ}\text{C}$ . Колкото по-голяма е разликата в температурата на външен въздух и температурата на вкарване, толкова повече нараства прираста на ексергия, а с това нараства и ексергийния к.п.д., т.е. процесът на обработване на въздуха в климатичната камера, при който се повишава ексергията на въздуха, протича по-благоприятно. Установено е, че при рециркулация на обработвания въздух, ексергийния к.п.д. нараства двойно.

При изменение състоянието на въздуха, съпроводено с изменение на влажността, което протича при параметри, близки до параметрите на околната среда, е наложително да се отчита влиянието на относителната влажност върху ексергията. Изследването показва, че това се отнася с особена важност за процеси на климатизиране на малки обеми, каквито са фитокамерите.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Андонов, К. и др. 2001. Критерий за оценка на енергийното съвършенство на температурно-влажностни процеси, С., Селскостопанска техника, N 3: 22-27.
2. Георгиев, Г. 1990. Ексергиен анализ при решаване на задачи за получаване на енергия от биомаса. Селскостопанска техника, № 2: 43-50.
3. Квят, И. 1987. Эксергетический метод оценки эффективности кондиционеров, Строительные и дорожные машины, № 2.
4. Клиенко, В. и др. 1994. Термодинамический анализ холодильных установок с аккумуляторами холода, Холод. техн., № 6.
5. Манолова С., В. Ценова, Т. Митова. 2008. Влияние на водния дефицит върху развитието на сортове рапица. I. Влияние на почвен воден дефицит. Седми международен симпозиум "Екология – устойчиво развитие", гр. Враца, 23-25. 10. 2008 г., 309-314.
6. Милчев, В. 1980. Хабилизационен труд, ВМЕИ "Ленин".
7. Новакова А. и др. 2003. Икономическа ефективност на комбинирани системи за енергоосигуряване с агент влажен въздух, Известия на съюза на учените, Русе.
8. Ценова В., С. Манолова, И. Митова. 2008. Влияние на водния дефицит върху развитието на сортове рапица. II. Влияние на въздушен воден дефицит. Седми международен симпозиум "Екология – устойчиво развитие", гр. Враца, 23-25. 10. 2008 г.
9. Ivanova D., K. Enimanev, K. Andonov. 2003. Energy and economic effectivevess of a fruit and vegetable dryer, Energy Conversion & Management, 2003, 44: 763-769.