

Година IX, Брой 3/2013 г.

# ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*Economics and  
Management*



Югозападен университет "Неофит Рилски"  
Стопански факултет

Благоевград

“ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ” е научно списание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски”. В него се публикуват статии по актуални проблеми на икономиката и управлението на глобално, регионално и местно равнище.

**Главен редактор**

проф. д-р Чавдар Николов

**Зам. гл. редактор**

доц. д-р Рая Мадгерова

**Редакционна колегия**

проф. д-р Георги Л. Георгиев  
доц. д-р Георги П. Георгиев  
проф. д-р Димитър Димитров  
проф. д-р Зоран Иванович  
(Университет в Риека, Р. Хърватска)  
доц. д-р Людмила Новачка  
(Икономически университет –  
Братислава, Словакия)  
проф. д-р Манол Рибов  
проф. д-р Надежда Николова  
проф. д-р Бьорн Паапе  
(РВТУ-Аахен-Германия)  
проф. д-р Пол Леонард Галина  
(Бизнес факултет „Улиямс“ на Университет  
Бишъпс Шербруук, Квебек, Канада)  
проф. Пауло Агуаш  
(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство  
и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)  
проф. Хосе Антонио Консейшо Сантош  
(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство  
и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)  
доц. д-р Стефан Бойнец  
(Университет в Приморска  
Факултет по мениджмънт – Копер, Словения)  
Академик Татяна Константинова  
(Директор на Института по екология и  
география на Академия на науките, Молдова)  
доц. д-р Ченгиз Демир  
(Факултет по икономика и административни  
науки, Университет ЕГЕ, Измир, Турция)

**Отговорен редактор**

доц. д-р Десислава Стоилова

доц. д-р Преслав Димитров

**Коректор:**

Любов Иванова

Радка Андасарова

**Технически редактор и дизайн**

Лъчезар Гогов

**Chief Editor**

Prof. Dr. Chavdar Nikolov

**Deputy Chief Editor**

Assoc. Prof. Dr. Raya Madgerova

**Editorial Board**

Prof. Dr. Georgy L. Georgiev  
Assoc. Prof. Dr. Georgy P. Georgiev  
Prof. Dr. Dimitar Dimitrov  
Prof. Dr. Zoran Ivanovic  
(University of Rieka, Croatia)  
Assoc. Prof. Dr. Ludmila Novacka  
(University of Economics -  
Bratislava, Slovakia)  
Prof. Dr. Manol Ribov  
Prof. Dr. Nadejda Nikolova  
Prof. Dr. Bjorn Paape  
(RWTH Aachen, Germany)  
Prof. Dr. Paul Leonard Gallina  
(Williams School of Business, Bishop's  
University Sherbrooke, Québec, Canada)  
Prof. Paulo Águas  
(The School of Management, Hospitality  
and Tourism of The University of Algarve, Portugal)  
Prof. José António Conceição Santos  
(The School of Management, Hospitality and  
Tourism of The University of Algarve, Portugal)  
Assoc. Prof. Dr. Stefan Bojnec  
(University of Primorska  
Faculty of Management Koper – Slovenia)  
Acad. Tatiana Constantinova  
(Dir. of the Inst. of Ecology and Geography  
of Academy of Sciences of Moldova)  
Associate Prof. Dr. Cengiz Demir  
(Faculty of Economics and Administrative  
Sciences EGE University, Izmir, Turkey)

**Production Editor**

Associate Prof. Dr. Desislava Stoilova

Associate Prof. Dr. Preslav Dimitrov

**Spelling Corrector**

Lyubov Ivanova

Radka Andasarova

**Technical Editor & Design**

Lachezar Gogov

**Основатели:**

доц. д-р Рая Мадгерова, проф. д-р Надежда Николова и проф. д-р Чавдар Николов

♦♦♦ 2005 г. ♦♦♦

Списание се разпространява чрез международния книгообмен на Народна библиотека “Св. св. Кирил и Методий” в следните библиотеки и институции: Slavonic and East European Section – Oxford, England; Library of Congress – Washington, USA; United Nations – New York, USA; Square de Meeus – Brussels, Belgium; Российская государственная библиотека – Международен книгообмен – Москва, Россия; Институт научной информации по общественным наукам Академии наук РФ – Москва, Россия.

**Адрес на редакцията:**

Списание “Икономика и управление”  
Стопански факултет при ЮЗУ “Н. Рилски”  
2700 Благоевград, ул. “Крали Марко” 2  
e-mail: economics\_management@abv.bg  
тел.: 073/ 885952

**Editor's office address:**

Magazine “Economics & Management”  
Faculty of Economics – SWU “Neofit Rilsky”  
2 “Kraly Marko” Street, 2700 Blagoevgrad  
e-mail: economics\_management@abv.bg  
Tel: ( +35973) 885952



НАУЧНО СПИСАНИЕ НА СТОПАНСКИЯ ФАКУЛТЕТ  
ПРИ ЮЗУ "НЕОФИТ РИЛСКИ" – БЛАГОЕВГРАД ГОД. IX, №3, 2013

JOURNAL FOR ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE OF  
FACULTY OF ECONOMICS–SOUTH-WESTERN UNIVERSITY –  
BLAGOEVGRAD VOL. IX, №3, 2013

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

|                                                                                                                                                                                                        |           |                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ</b>                                                                                                                                                                                  | <b>1</b>  | <b>TO OUR READERS</b>                                                                                                                                                           |
| <b><u>АГРАРНА ИКОНОМИКА</u></b>                                                                                                                                                                        |           | <b><u>AGRICULTURAL ECONOMICS</u></b>                                                                                                                                            |
| <b>ПЛАМЕНА ЙОВЧЕВСКА</b>                                                                                                                                                                               |           | <b>PLAMENA YOVCHEVSKA</b>                                                                                                                                                       |
| ВЛИЯНИЕ НА ОБЩАТА<br>СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА<br>ВЪРХУ ЦЕНАТА НА ЗЕМЯТА И<br>АРЕНДАТА В БЪЛГАРИЯ                                                                                                       | <b>2</b>  | THE IMPACT OF THE COMMON<br>AGRICULTURAL POLICY ON THE<br>PRICE OF THE LAND AND ON THE<br>LEASE OF THE LAND IN BULGARIA                                                         |
| <b><u>УПРАВЛЕНИЕ</u></b>                                                                                                                                                                               |           | <b><u>MANAGEMENT</u></b>                                                                                                                                                        |
| <b>ИВАЙЛО СТОЯНОВ</b>                                                                                                                                                                                  |           | <b>IVAYLO STOYANOV</b>                                                                                                                                                          |
| ОСОБЕНОСТИ НА КОНФЛИКТА НА<br>МЕНИДЖЪРСКИ ИНТЕРЕСИ                                                                                                                                                     | <b>11</b> | FEATURES OF THE CONFLICT OF<br>MANAGEMENT INTERESTS                                                                                                                             |
| <b><u>ИНОВАЦИИ</u></b>                                                                                                                                                                                 |           | <b><u>INNOVATIONS</u></b>                                                                                                                                                       |
| <b>ВЯРА КЮРОВА</b>                                                                                                                                                                                     |           | <b>VYARA KYUROVA</b>                                                                                                                                                            |
| ОЦЕНКА НА ИНОВАЦИОННАТА<br>ДЕЙНОСТ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ<br>БИЗНЕС                                                                                                                                       | <b>20</b> | ASSESSMENT OF THE INNOVATION<br>ACTIVITY OF THE<br>ENTREPRENEURIAL BUSSINESS                                                                                                    |
| <b><u>ТУРИЗЪМ</u></b>                                                                                                                                                                                  |           | <b><u>TOURISM</u></b>                                                                                                                                                           |
| <b>НИКОЛАЙ ЦОНЕВ</b>                                                                                                                                                                                   |           | <b>NIKOLAI TSONEV</b>                                                                                                                                                           |
| ПРОУЧВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИЯ<br>ОПИТ НА НЯКОИ СВЕТОВНИ<br>ТУРИСТИЧЕСКИ ДЕСТИНАЦИИ,<br>ФОРМИРАНИ НА БАЗАТА НА<br>РАЗВИТИЕТО НА ИЗКУСТВАТА И<br>ЗАБАВЛЕНИЯТА, ПРИ РАЗРАБОТВАНЕ<br>НА ТУРИСТИЧЕСКИ ПРОДУКТИ | <b>26</b> | STUDY OF THE MARKETING<br>EXPERIENCE AT THE DESTINATIONS<br>IN THE WORLD BASED ON THE<br>PROGRESS OF THE ARTS AND<br>ENTERTAINMENT IN THE<br>DEVELOPMENT OF TOURISM<br>PRODUCTS |

---

**ДЕМОГРАФСКИ ПРОБЛЕМИ****PROBLEMS OF DEMOGRAPHY****ПЕНКА НАЙДЕНОВА****PENKA NAYDENOVA**БЪДЕЩОТО ДЕМОГРАФСКО  
РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ**35**THE FUTURE DEMOGRAPHIC  
DEVELOPMENT OF BULGARIA**ГЕНОВЕВА МИХОВА  
ПЕНКА НАЙДЕНОВА****GENOVEVA MIHOVA  
PENKA NAYDENOVA**ДЕМОГРАФСКИ ПОСЛЕДИЦИ ЗА  
БЪЛГАРИЯ ОТ ВОЙНИТЕ НА  
БАЛКАНИТЕ  
(1912-1913 г.)**45**BALKAN WARS DEMOGRAPHICS  
CONSEQUENCES FOR BULGARIA  
(1912-1913)**ОБРАЗОВАНИЕ****EDUCATION****БЬОРН ПААПЕ  
ИВОНА КИЕРЕТА  
ПЕТЕР КЮГЕЛ****BJÖRN PAAPE  
IWONA KIERETA  
PETER KUGEL**ДИСКУСИЯ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА  
СИМУЛАЦИОННА ИГРА "ПРАВТА НА  
ГРАЖДАНТЕ НА ФОНДОВАТА БОРСА"**52**DELIBERATIONS ON THE  
DEVELOPMENT OF A SIMULATION  
GAME ENTITLED "EMPOWERED  
CITIZENS IN THE STOCK MARKET" -**ЦВЕТАНА АНТИПЕШЕВА****TSVETANA ANTIPESHEVA**МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ  
ОБУЧЕНИЕТО ЗА РЕШАВАНЕ НА  
ЗАДАЧИ**61**METHODOLOGICAL ASPECTS OF  
TRAINING FOR PROBLEM SOLVING**НОВИ КНИГИ****68****NEW BOOKS**

Настоящият брой на списание "Икономика и управление" се издава с финансовата подкрепа на авторите.

---

Всяка една от статиите, публикувани в списание „Икономика и управление“, издание на Стопанския факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски“, след предварителна селекция от редакционната колегия, се рецензира от двама хабилитирани рецензенти, специалисти в съответното научно направление.

Each of the articles published in the "Economics & Management" Magazine, edition of the Faculty of Economics at the SWU "Neofit Rilski", after preliminary selection by the Editorial board, is a subject of preliminary review by two tenured reviewers, specialists in the respective scientific domain.

---

Всички права върху публикуваните материали са запазени.  
Възгледите на авторите изразяват личното им мнение и не ангажират редакцията на списанието.

Уважаеми читатели,

На Вашето внимание е списание "Икономика и управление". Списанието е печатен орган на Стопанския факултет при Югозападния университет "Неофит Рилски" – Благоевград и издаването му е свързано с повнататъшното развитие и обновяване на научните изследвания и учебния процес във Факултета в контекста на членството на България към Европейския съюз. Стопанският факултет вече второ десетилетие се изиявява като център за образователна, научна и научно-приложна дейност в Югозападна България.

Плази многостранна дейност на Стопанския факултет определя и целта на настоящото списание "Икономика и управление" - да популяризира научните новости и да удовлетворява потребностите на практиката. Редакционната колегия счита, че в списанието определено място трябва да намерят актуалните проблеми на:

- националната и регионалната икономика;
- управленските подходи и механизми;
- европейската интеграция и глобализацията;
- качеството и конкурентноспособността;
- икономиката на знанието;
- икономическият растеж и устойчивото развитие.

Публикациите в списанието обхващат научни сфери, съответстващи на научната и образователната проблематика и профилирането на специалности в Стопанския факултет – мениджмънт, маркетинг, финанси, счетоводство и контрол, социално-културни дейности, туризъм, социална политика, инфраструктура и други.

Списание "Икономика и управление" се явява среда за среща на мненията и оценките на учени, изследователи и специалисти от сферата на науката и на стопанския живот.

Редакционната колегия се стреми да поддържа високо равнище на научните и научно-приложните разработки и същевременно да предоставя възможност не само на утвърдени и авторитетни български и чуждестранни учени, но и на начинаещи преподаватели и докторанти да публикуват своите идеи. На страниците на списанието могат да споделят свои виждания и специалисти от стопанската практика.

Вярваме, че отговорното отношение на авторите ще съдейства списанието да отговаря на съвременните критерии и изисквания. Списание "Икономика и управление" ще разчита на мненията и препоръките на читателите.

От редакционната колегия

**Доц. д-р ПЛАМЕНА ЙОВЧЕВСКА**

**ИНСТИТУТ ПО АГРАРНА ИКОНОМИКА – ГР. СОФИЯ**

**ВЛИЯНИЕ НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА  
ВЪРХУ ЦЕНАТА НА ЗЕМЯТА И АРЕНДАТА В БЪЛГАРИЯ**

**THE IMPACT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY ON THE PRICE OF THE  
LAND AND ON THE LEASE OF THE LAND IN BULGARIA**

**Assoc. Prof. PLAMENA YOVCHEVSKA**

**INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS – SOFIA**

*„Земята е основно национално богатство,  
което се ползва от особената закрила  
на държавата и обществото.“*

*Конституция на Република България, чл. 21, ал. 1*

**Abstract:** The aim of the article is to make a quantitative assessment of the impact of the Common Agricultural Policy on the price of the land resource and on the price for lease of land. Data from the national statistic survey done during the period 2010-2012 under the European Commission's methodology as well as data of SFA-PA are used in this study. The results indicate substantial rise of the price of land. During the three years period of observation the price of the land has doubled in the regions with biggest proportion of areas declared for support and biggest direct payments for areas (North and Central-North Region). Those results reveal possibilities for achieving of synergic effects between European and National policies, which is on the one hand helpful for resolving of the problems of the land use and the land tenure in Bulgaria and on the other hand – for increasing of the well-being of the population.

**Key words:** Price of the land, lease of land, valuation, CAP

Селското стопанство, често определяно като първичен отрасъл, има традиционно силни позиции в националното стопанство на България и структуроопределящо място в системата на материалното производство. В тази връзка, значението на поземления ресурс, като незаменим производствен фактор в отрасъла, е неотменимо. Проведената през деветдесетте години на миналия век поземлена реформа има белези на политически мотивирана натурална реституция. Това породило сериозни проблеми в земеползването и земевладеенето у нас. Поземлените отношения са отражение на строга икономическа логика (Рисина, М., М.

Младенова, (2006); М. Рисина, Пл. Йовчевска (2008); (2009))<sup>1</sup>. Всяка политическа промяна оказва влияние върху стопанската конюнктура и се отразява върху този сложен тип производствени отношения, свързани с използването на земята като основен производствен фактор в селското стопанство. Това е възлов проблем, с усложнения, допълнително привнесени, от икономически неаргументираната и

<sup>1</sup> В: Проблеми на собствеността и ползването на земеделската земя в България. С.2006, Издателство „ПъблшишСайСет-Еко“. 132 с. ISBN-13: 978-945-749-066-6; Поземлени отношения в България. Национална политика и ОСП на ЕС. С. 2008, ССА, ИАИ, 59 с.; Поземлени отношения и поземлен пазар в България. Национална политика и ОСП на ЕС. С. 2009, ССА, ИАИ, 54 с.;

недалновидно проведена реституция на земята в България. Поземлената реформа предизвика сътресения в икономическата среда и доведе до сериозни структурни промени в основни подотрасли и въдства, снижи ефективността и конкурентността на селскостопанското производство у нас.

**Цел на настоящата статия е, посредством количествена оценка, да се открие влиянието на общностната земеделска политика върху цената на поземления ресурс и цената на наема на земеделска земя в качеството ѝ на незаменимо средство за производство в селското стопанство.**

Количествената оценка се прави въз основа на статистическа информация, събрана в рамките на проект между ЕК/Евростат и Националния статистически институт на тема: „Система за събиране на данни за цената на земеделската земя и рентата в селското стопанство съгласно обща методология”<sup>2</sup> предоставена от НСИ. Данните от проучването открояват синергийни връзки и зависимости, които биха допринесли за по-рационално използване на природните ресурси и балансирано териториално развитие в страната. Това, от своя страна, ще способства за повишаване благосъстоянието както на производителите, така и на потребителите на селскостопанска продукция.

За стабилизиране на поземлените отношения, независимо от консервативния им характер, в последните години положителна роля има прилагането на общностната земеделска политика. Индикатори за това са промените в пазара на земеделска земя. Статистическото

наблюдение на НСИ, проведено през периода 2010-2013 г., отчита динамичен ръст в цената на земята и рентата.

Присъединяването на България към ЕС-27 промени съществено стопанската конюнктура в страната. Развитието на поземлените отношения навлезе в нов, активен период. Правилата за стопанска дейност, валидни за общото европейско икономическо стопанство, активно се враждат и в българското селско стопанство. Възможностите за финансова подкрепа за българското земеделие са съществени (фиг. 1; 2; 3).

Общата селскостопанска политика се прилага посредством предприединителната програма САПАРД, а след 2007 г. и чрез Програмата за развитие на селските райони (ПРСР). Финансовото подпомагане на земеделските производители, като елемент на ОСП, е съществен мотив за активизиране на стопанската дейност и е израз на променената икономическа среда за функциониране на първичния отрасъл.

Прилагането на системата за единно плащане на площ (СЕПП) спомага за съществено намаляване дела на пустеещите земи и съответно за преодоляване на част от проблемите при земевладеенето и земеползването в страната. На фиг. 1 е отразено разпределението на декларираните площи по основни типове земеползване. Данните от Държавен фонд Земеделие – Разплащателна агенция (ДФЗ-РА) открояват най-голям дял деклариран площи в Североизточна България и в Северен централен район. Аналогична е регистрираната тенденция и при общия размер и при разпределението на оторизирани субсидии по схемите и мерките за директни плащания (фиг. 2) и за директни плащания за площ (фиг. 3). Най-високият дял оторизирани субсидии е регистриран в Добричка и в Плевенска област, които са част от Североизточния

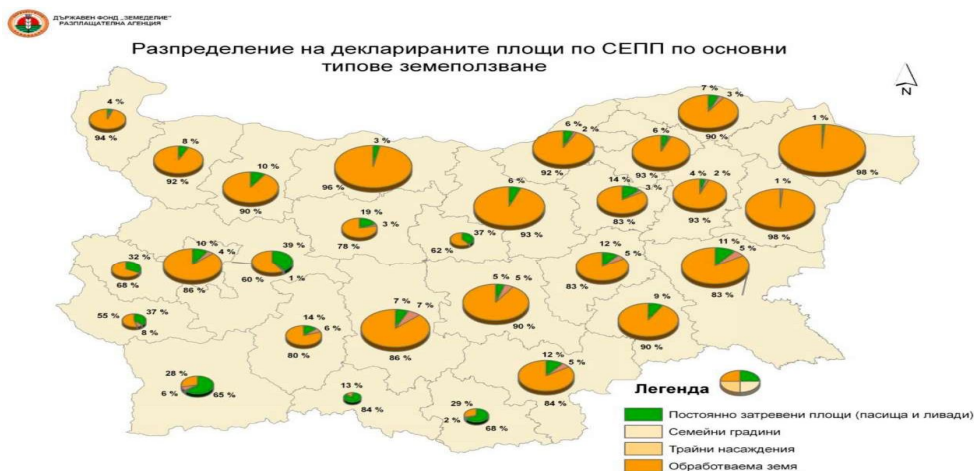
<sup>2</sup>Данните са от проведено национално статистическо изследване, с участие на 1 640 респонденти – земеделски стопанства, фондове за търговия със земеделска земя, агенции за недвижими имоти и брокери.

и от Северния централен район - СИР и СЦР.

Въз основа на анализ на данни от националното статистическото изследване на НСИ се проследява влиянието на субсидирането на производството

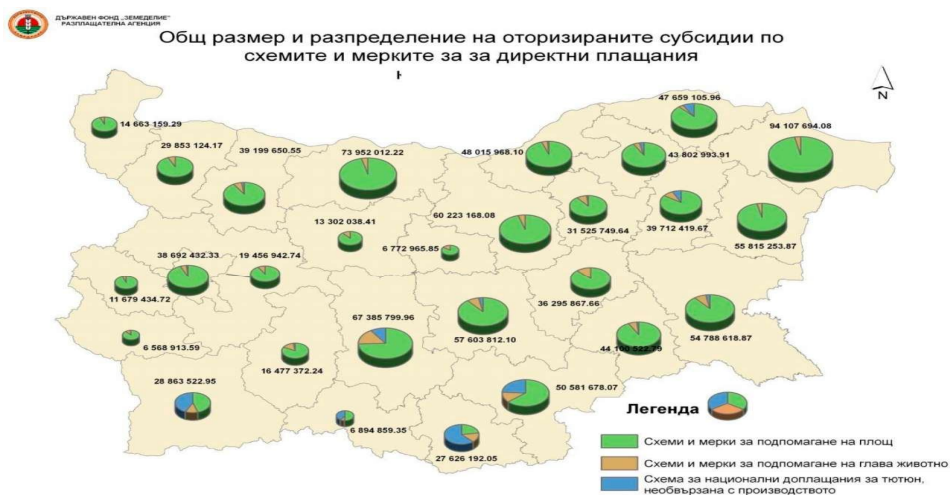
върху цените на нивите, цените на земеделската земя и съответно, върху цената за наем на ниви и на земеделска земя. Анализът обхваща три годишен период на наблюдение - 2010-2012 г.

Фигура 1



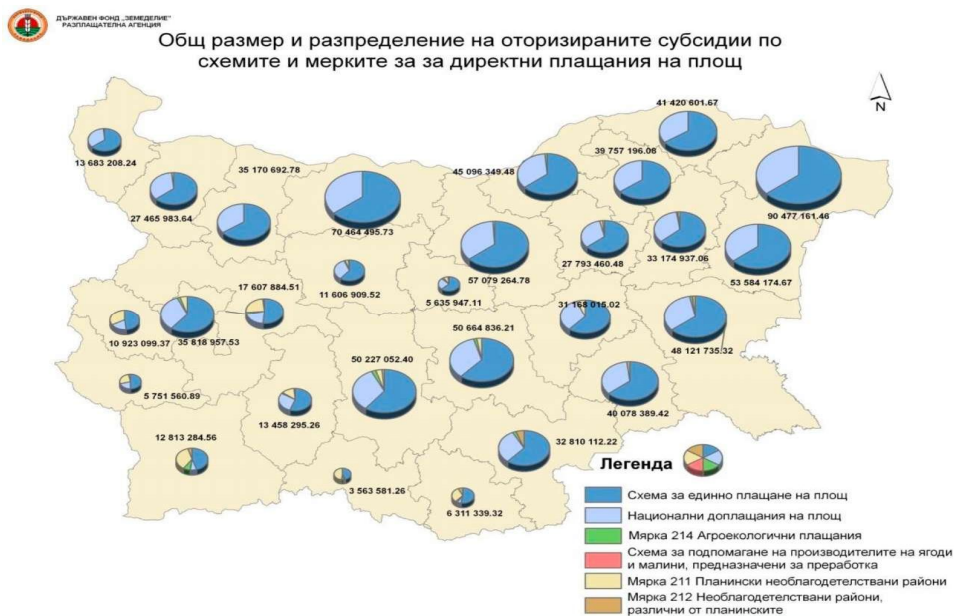
**Източник:** Държавен фонд „Земеделие“ Разплащателна агенция. Кампания Директни плащания, 2011 г.

Фигура 2



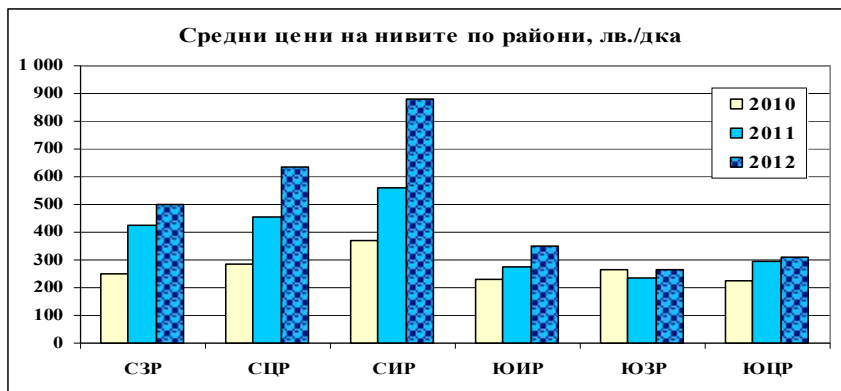
**Източник:** Държавен фонд „Земеделие“ Разплащателна агенция. Кампания Директни плащания, 2011 г.

Фигура 3



**Източник:** Държавен фонд „Земеделие“ Разплащателна агенция. Кампания Директни плащания, 2011 г.

Фигура 4



**Източник:** НСИ, собствени изчисления

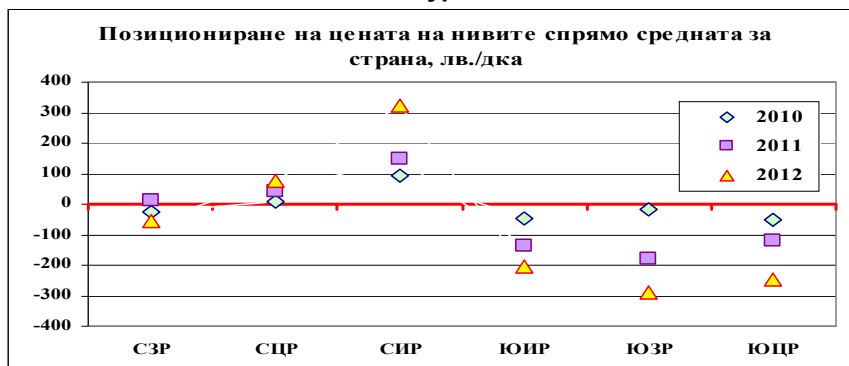
На фиг. 4 са отразени промените в нивата на цените на нивите. Североизточният район (СИР) е с най-високи цени. Тук е отчетен и най-висок ръст. Повишението на цените през 2012 г. е почти двойно в сравнение с първата година от периода на наблюдение. Това увеличение в рамките на две години се

обяснява със стоковия характер на продукцията от пшеница и царевица, които са основни култури за този район. Производството на зърно е напълно механизирено, има белези на висококонкурентни европейски и световни образци. За това, освен подходящите в региона природно-климатични фактори,

допринася и променената икономическа среда, което се дължи на финансирането по линия на ОСП. В тези райони има висока степен на усвояемост на средства за директни плащания от европейските фондове и на национални доплащания. Технологиите за производство на зърнено-житните култури се усъвършенстват и е почти индустриализирана. Стопанската дейност при отглеждане на зърнени култури в СИР и СЦР има белези на бизнес. За това благоприятства стоковия характер на продукцията, зърното е тър-

сена борсова стока с висока ликвидност. Както вече споменахме, отглеждането на зърнените култури в тези райони е почти напълно автоматизираното. За производство на зърнено-житни култури в СИР и в СЦР са налице и уникални природно-климатични условия. Именно комбинацията от тези обстоятелства е повод за проявление на синергийни ефекти. Повишаване на цената на нивите съществено превишава средното за страната повишение (фиг. 5). За периода 2010-2012 е регистриран трикратен ръст.

**Фигура 5**

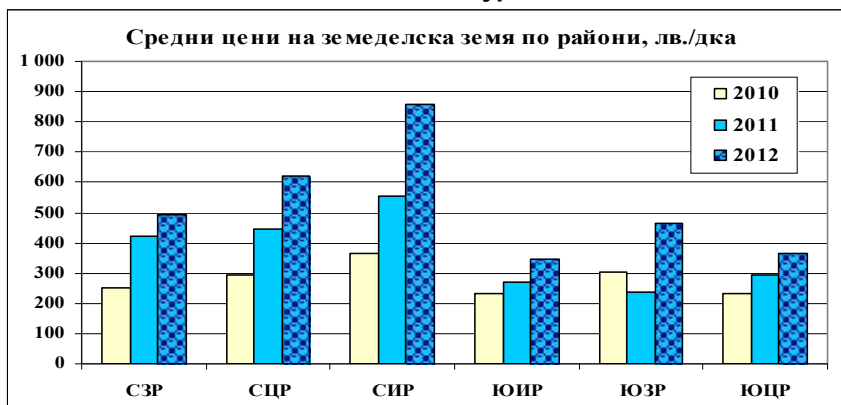


**Източник:** НСИ, собствени изчисления

субсидирането на производството оказва влияние и върху средните цени на земеделската земя (фиг. 6). За тригодишния период на наблюдение е регистриран ръст във всички райони на

страната. В Североизточния район този ръст е отново най-силно изразен. Поскъпването на земята през 2012 г. превишава над два пъти стойността ѝ през 2010 г.

**Фигура 6**

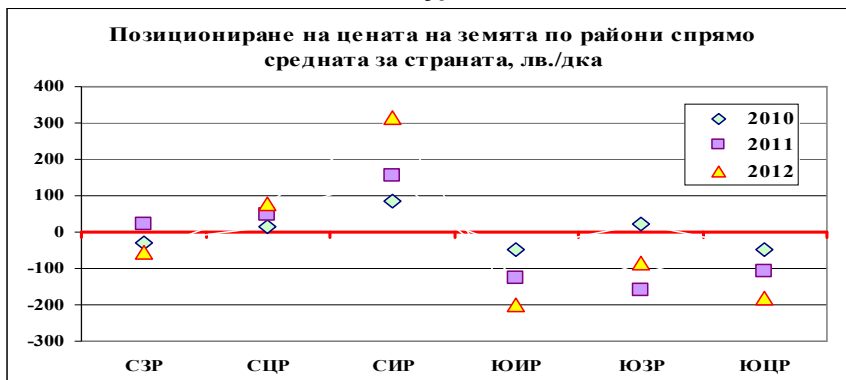


**Източник:** НСИ, собствени изчисления

Тази тенденция е още по-силно изразена когато ръстът се съпостави със средните стойности за страната. По този показател увеличението на цената на земята в СИР е трикратно (фиг. 7). Другият район с повишение на цената на земята над средната за страната е

Северният централен район (СЦР). Това също може да бъде обяснено с доброто усвояване както на евросубсидиите, така и на националните доплащания. Информация за това се съдържа във фиг. 1; 2 и 3 и вече бе коментирана.

**Фигура 7**

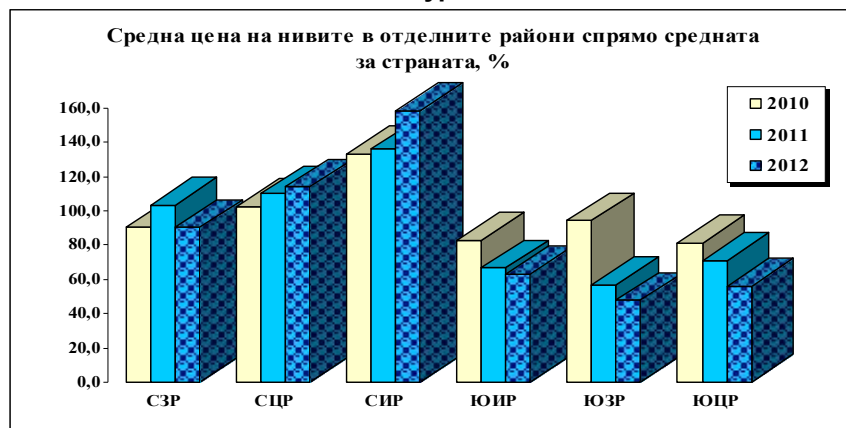


**Източник:** НСИ, собствени изчисления

На фиг. 8 е отразена средната цена на нивите в отделните райони спрямо средната за страната. Графично представените данни показват, че единствено в районите, в които има най-

добро усвояване на финансов ресурс, от европейски и от български източници, средната цена на нивите се покачва спрямо средните нива за страната. Това отново са СИР и СЦР на България.

**Фигура 8**



**Източник:** НСИ, собствени изчисления

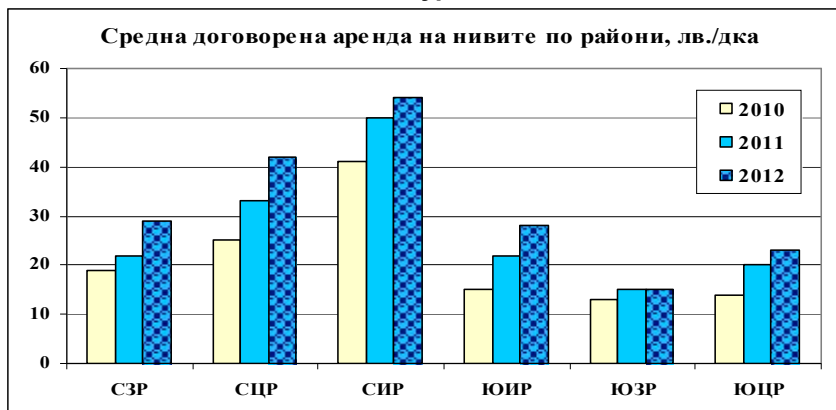
На фиг. 9 е отразена средната договорена аренда на нивите за отдел-

ните райони на страната. И при този показател, както и при цената на земята,

е отчетен ръст във всички райони през три годишния период на наблюдение. Както и при цената на нивите, и при средната договорена аренда на нивите

по райони, ръстът в лв./дка е най-силно изявен в двата основни зърнопроизводителни райони.

**Фигура 9**

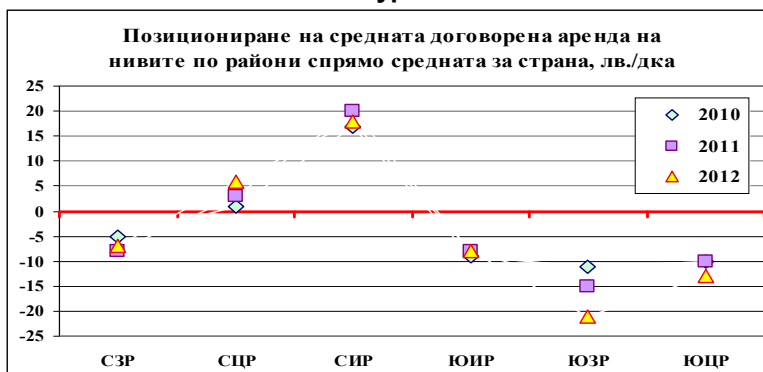


**Източник:** НСИ, собствени изчисления

Средната договорена цена за наем на ниви по райони бележи повишение в сравнение със средната за страната единствено в района на Североизточна и в района на Северна

Централна България (фиг. 10). Най-силно изразен ръст е регистриран в СИР. Арендата в този район превишава средните нива за страната с 15-20 лв./дка.

**Фигура 10**

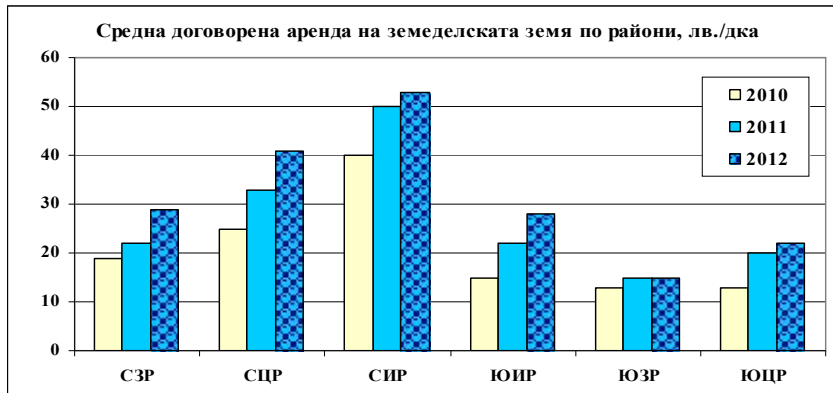


**Източник:** НСИ, собствени изчисления

Данните от фигура 10 показват установяване на устойчива тенденция при цената за наем на ниви. На този етап това може да се тълкува като намиране на равновесна точка между икономи-

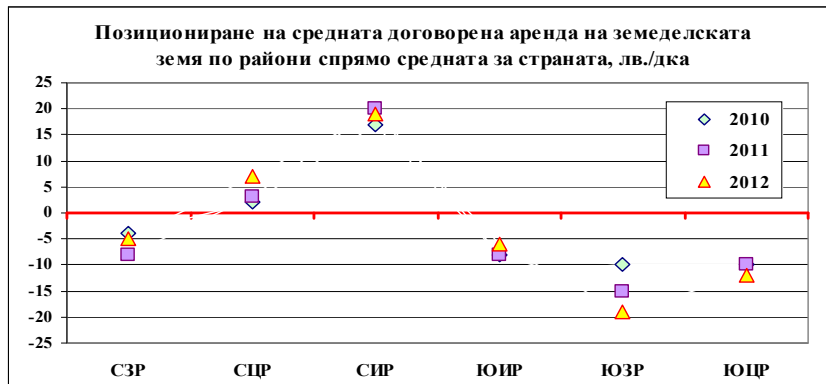
ческите и производствените фактори, влияещи върху стопанската активност на земеделските производители от тези два, типични за зърнопроизводството райони на страната.

Фигура 11



Източник: НСИ, собствени изчисления

Фигура 12



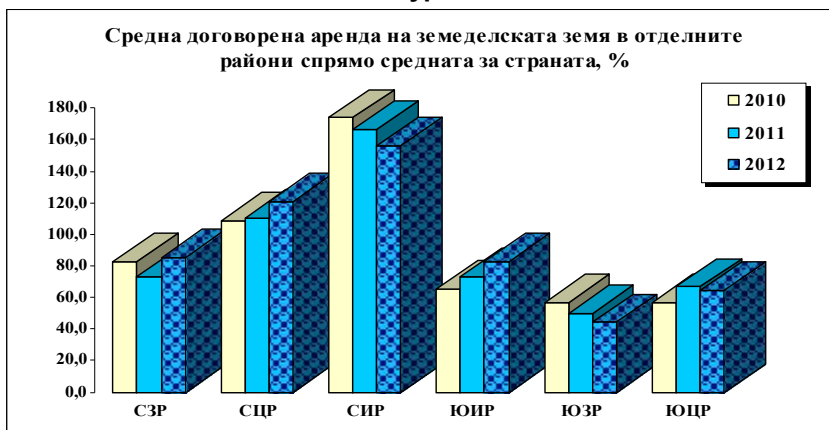
Източник: НСИ, собствени изчисления

Тенденцията, регистрирана при арендата земеделска земя (фиг. 11 и фиг. 12) е огледална на тази при наем на ниви. И при арендуването на земя е постигната устойчивост при цената за наем на единица площ. Влияние за това равновесно състояние има изплащането на субсидии за единица площ и нивото на националните доплащания в СИР и в СЦР, както и високото ниво на усвояване на тези средства.

На фиг. 13 и фиг. 14 са показани тенденции при договорните цени за наем на земеделската земя и на ниви по райони, спрямо средната аренда за

страната. В Североизточна България през периода на наблюдение се регистрира относително намаляване в нивата както при наем на земеделска земя, така и при наем на ниви. Средната договорна цена в СИР е съществено по-висока от средното ниво за страната. Регистрираната тенденция за намаляване, в сравнение с първата година от наблюдавания период, може да се тълкува като постигане на относителен баланс между търсене и предлагане и успокояване на пазара към последната година на проучването.

Фигура 13

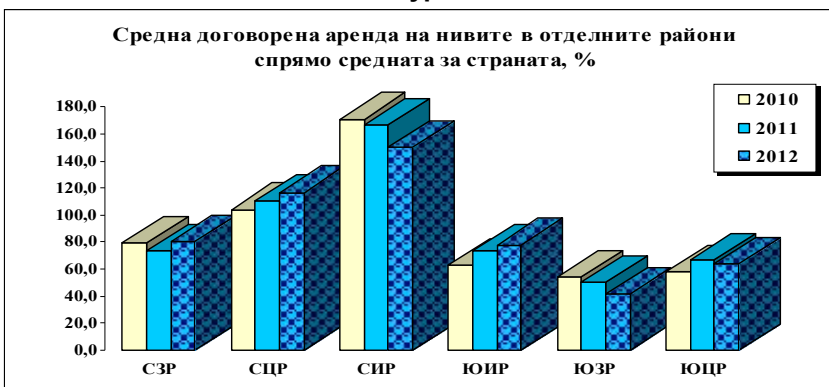


Източник: НСИ, собствени изчисления

Нивата на наем на земеделска земя и на ниви в СЦР са близки до средните за страната, но тук има регистрирана тенденция за повишение и

в двете категории. Това показва, че пазарът за наемане на земя се разширява и не е достигнал своя максимум.

Фигура 14



Източник: НСИ, собствени изчисления

В **заключение**, си позволяваме да отбележим, че направеният анализ откроява взаимозависимост между цената на поземления ресурс и цената за наем на земя. Количествената оценка откроява влиянието, което приложението на ОСП оказва върху поземлените отношения, земеползването и земевладението в българското селско стопанство. След присъединяването на страна-

та към ЕС-27, част от проблемите, породени от проведената икономически необоснована поземлена реформа, намират решение. Тази тенденция се регистрира и утвърждава в райони с преобладаващо производство на зърнени култури. При правилно подбрани мерки, прилагането на ОСП 14+ би могло да спомогне да се разрешат и някои структурни дисбаланси в отрасъла.

**Д-р ИВАЙЛО СТОЯНОВ**

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ”, СВИЩОВ

## **ОСОБЕНОСТИ НА КОНФЛИКТА НА МЕНИДЖЪРСКИ ИНТЕРЕСИ**

### **FEATURES OF THE CONFLICT OF MANAGEMENT INTERESTS**

**IVAYLO STOYANOV, PHD**

*“D.A.TSENOV”, ACADEMY OF ECONOMICS, SVISHTOV*

**Abstract:** The conflict shows the negative side of human relations in the organization. Some authors seek to investigate the process of stress and tension in human behavior. In article we argue with thesis that conflict vary widely. These are defined by the action of human factors and confrontation in the management process. This required specifying the particulars of the conflict of management interests – phases flow and guidelines to combat it.

**Key words:** conflict, managers, management interests.

**JEL:** M1; M12

#### **I. Увод**

В основата на *класическото разбиране за конфликта е залегнала социално-психологическата теория*. Възгледите ѝ се интерпретират и доразвиват в *организационната практика*. В съвременните организации, конфликтите имат *интердисциплинарен характер*. Концептуалните насоки за развитието на конфликта, се свеждат до две направления:

- *конфликтен рационализъм;*
- *конфликтен функционализъм* (Георгиев, Н., 2005).

В литературата се твърди, че *“организация без конфликти, никога не е имало и няма да има. Антагонизмът, агресията и фрустрацията, винаги ще съществуват, докато хора с различни интереси и ценности работят и си взаимодействат”* (Расе, R., 1983). Съзнателно или не, хората си противоречат, относно лични или професионални интереси (Ангелов, К., 2007; Андреева, М., 2011). Резултатът е конфликти и стремеж за лично

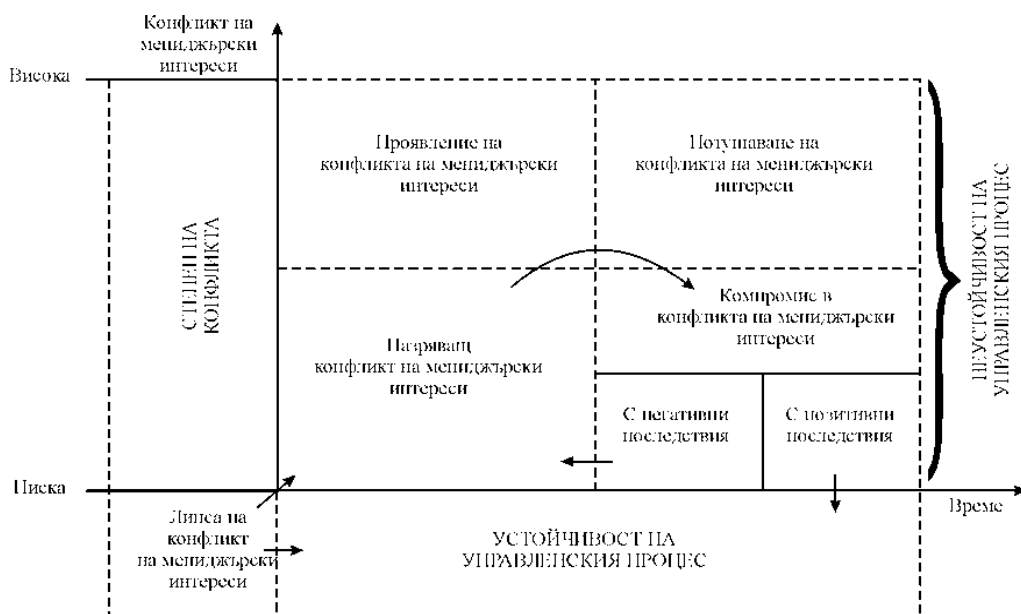
облагодетелстване, чрез налагане волята на един човек над друг.

Конфликтът е неизбежен, когато се засягат интересите на страните. Затова автори изследват спецификата на конфликта според деструктивната му насоченост. Не е възприета универсална (общоприета) дефиниция, която напълно да определя, каква е *терминологичната му база*. Това твърдение е лансирано в голяма част от класическите и съвременните изследвания за спецификата на организационния конфликт (Borisoff, D., Victor, D, 1997; Kindler, H., 2009; Schmidt, S., Kochan, T., 1972).

#### **II. Конфликтни фази на мениджърски интереси**

Преди да се установят ситуациите за конфликт на мениджърски интереси е необходимо да се определят и фазите на тяхното проявление. Най-общо, те могат да бъдат сведени до *четири насоки* (Георгиев, Н., 2005; Furlong, G., 2005; Ward, M., 1999). (фиг. 1.):

**Фиг. 1. Конфликтни фази на мениджърски интереси**



- назряващ конфликт на мениджърски интереси;
- проявление на конфликта на мениджърски интереси;
- потушаване на конфликта на мениджърски интереси;
- следконфликтен период на мениджърски интереси.

Фазите на конфликта на мениджърски интереси имат период на действие, който определя устойчивостта на управленския процес. Разбира се, липсата на конфликтни ситуации, води до безконфликтно поведение и е предпоставка за реализация на целите. В обратния случай се нарушава устойчивостта на управленския процес, от което се влошава социалния климат в организацията.

Фазите на фиг. 1. определят динамиката на конфликта на мениджърски интереси. Тя показва степента на явно или прикрито противоречие между мениджърите и равнището на техните интереси. В

основата на конфликта е *сблъсъкът на идеи и цели, които са причина за конфронтацията на мениджърите в управленския процес.*

От фиг. 1 е видно, че конфронтацията се дължи на причини, които възпрепятстват намеренията на мениджърите да постигнат целите. Налице са влошени взаимоотношения помежду им и стремеж за употреба на властта. Така се пораждат различни фази на конфликта, съответстващи на равнището на конфронтацията на мениджърите. Тяхното значение, се свежда до следните насоки:

#### 1. Назряващ конфликт на мениджърски интереси

Това е първата фаза на конфликта, където са налице предпоставки за по-нататъшното му развитие. В организацията конфликта е неизбежен, тъй като мениджърите имат различни възгледи за нейното управление (лични и професионални). Разбиранията им често не съвпадат с приоритетите на техните

колеги. Така възникват конфликти, тъй като интересите на засегнатата страна, са противоположни на опонента. Това е факт, когато се засягат дейности, противоречащи на целите на мениджърите.

Конфронтацията на мениджърски интереси днес има глобален ефект. Професионалната подготовка и сложността на бизнес процесите поражда стремеж за себедоказване (Каменов, К., 2007). Кариерното израстване, създава конфликт на интереси между ръководителите на различните организационни равнища.

В първата фаза, мениджърите не осъзнават естеството на конфликта. Затова е необходим диагностичен анализ на проблемната ситуация и адекватни действия за нейното преодоляване. От тези мерки ще зависят и последващите мероприятия на мениджърите – дали ще намалят степента на конфликта или ще засилят неговото проявление.

## *2. Проявление на конфликта на мениджърски интереси*

Това е същинският етап на конфликта, при който се засягат интересите на мениджърите. Това противопоставяне помежду им се характеризира с определени причини. Проявлението им е заради липсата на единна позиция или е целенасочена конфронтация. При тази фаза на конфликта се открояват различията на страните в управленския процес, а напрежението нараства с отстояване на техните позиции. Всеки ръководител се стреми да привлече повече съмишленици и да си осигури по-голяма подкрепа. В общия контекст на конфликта, това е тактика за успех, но тя поражда негативни тенденции по отношение на социалния климат в организацията.

Ако мениджърите не постигнат съгласие за разпределение на властта, е възможна ситуация на изостряне на конфликта. Отчитайки факта, че хората

имат различни ценностни системи, конфронтацията взема връх в стремежа всеки да наложи интересите си. За да имат позитив от конфликта, ръководителите прилагат различни техники за привличане на съмишленици. Стремят се към доминираща роля в конфликта и стремеж за използване на властта. Насоките са следните:

- *Умишлено разпространяване на погрешна (недостоверна) информация.* Мениджърите могат да прилагат тактика за създаване на погрешно впечатление в конфликта. Това е класически вариант за опорочаване действията на опонентите и извличане на дивиденди от ситуацията.

- *Предприемане на манипулативни действия.* Манипулирането е стратегия на мениджърите да въздействат на съзнанието на опонентите (Каменов, К., 2008; Ward, M., 1999). В организационната психология се възприема схващането, че няма добър стратег на манипулативни действия, а подходящ “донор” – човек позволяващ да го манипулират. Хората, които подлежат на манипулиране са с лабилна психика, преживяли са лични или професионални травми и нямат собствено мнение. Това се забелязва от опитния манипулатор, който чрез психологически похвати налага интересите си за убеждаване на личността (опонента).

- *Прибягване до силово решаване на конфликта.* Не са редки случаите, когато мениджърите прилагат принудителни стратегии за въздействие на опонентите в конфликта. Чрез властта оказват натиск към човека да предприема действия, които са в разрез с неговите ценности. Заплахите, също са част от този процес и имат психологически ефект на страх и подчинение. Мениджърите постигат интересите си, като принуждават опонентите да заемат тяхната позиция, независимо дали е в унисон със ситуацията. Резултатът от тази фаза на конфликта е противопоставяне на мениджърски интереси и стремеж за по-голямо влияние. Някои

мениджъри се опитват да постигнат целите си, като агитират останалите да ги подкрепят в конфликта. Създават се лобита и групи, всяка от които има интерес да притежава властта.

### **3. Потушаване на конфликта на мениджърски интереси**

За да се ограничи конфликта на мениджърски интереси е необходим напредък в комуникационния процес. Тук се установява, че конфликта между мениджърите е напълно безполезен и води до негативни тенденции при опитите да се постигнат лични, за сметка на организационни цели. Тези обстоятелства са важни при избор на варианти да се търси устойчивост на управленския процес. Затова при този стадий на конфликта е налице отстъпление на интересите на един (или няколко) от опонентите.

Потушаването на конфликта на мениджърски интереси се дължи на следните тенденции:

- Мениджърите са установили, че нямат потенциал да се справят с конфликта, поради което прилагат стратегия на отстъпление.

- Мениджърите са осъзнали, че нямат подкрепа в конфликта, поради което трябва да прекратят по-нататъшната конфронтация, която може да е безполезна.

- Мениджърите са осъзнали, че идеологията им в конфликта е погрешна и трябва да отстъпват от първоначалната си гледна точка.

- Мениджърите са разбрали, че конфликта не е в техен интерес, в резултат на което преосмислят позициите си към опонента (опонентите).

### **4. Следконфликтен период на мениджърски интереси.**

Това е последната фаза на конфликтната ситуация. Действията на

участниците се свеждат до две насоки – нормализиране на отношенията или нов разрыв. В първия случай, става въпрос за устойчивост на управленския процес, а във втория, липсва такава. Тук се имат предвид следните обстоятелства:

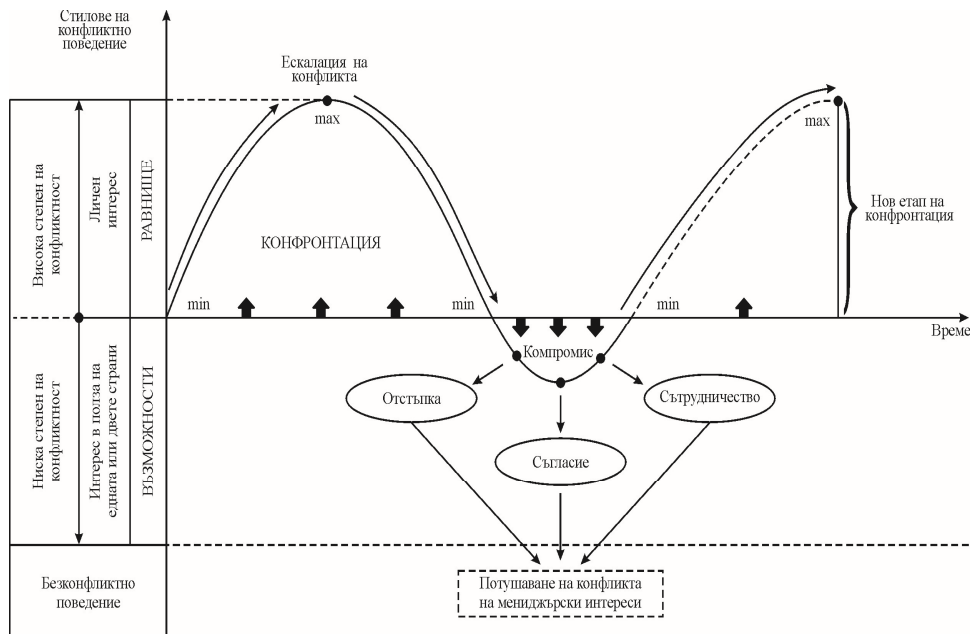
- ✓ Позитивните последици от сблъсъкът на мениджърски интереси е добър вариант за разрешаване на конфликта. Налице е разбирателство между засегнатите страни. Това води до устойчивост на управленския процес - предпоставка за изпълнение на целите. Страните разбират, че конфронтацията е неоснователна и ще влоши комуникацията помежду им. За конфронтацията се страни това е момента, при който трябва да преустановят настъпателните действия, в името на общите интереси.

- ✓ Неадекватното поведение на мениджърите задълбочава още повече конфликта, отколкото го преодолява. Тази тенденция се забелязва, когато не са намерени ефективни решения на конфликтната ситуация. Причината е деструктивен диалог, който води до негативни последици в управленския процес. Така се поражда разрыв в отношенията, създава се нов конфликт, а доверието между страните намалява.

### **III. Насоки за преодоляване на конфликта на мениджърски интереси**

Игнорирането на проблема е важен момент, чрез който може да се избегне конфронтацията между мениджърите в управленския процес. За да се възстанови баланса на взаимоотношенията, са необходими действия за преодоляване на конфликта. Открояват се няколко насоки за потушаване на конфликта на мениджърски интереси (фиг. 2.):

**Фиг. 2. Мениджърско поведение за преодоляване на конфликта на интереси**



Насоките са следните (Георгиев, Н., 2005; Гордеева, А и кол., 2008; Thomas, K., 1976; Wall, J., Callister, R., 1995):

**Отстъпката** предполага една от засегнатите страни да направи действия за игнориране на конфликтната ситуация, без да създава напрежение между конфронтиращите се страни. Това е отстъпление от интересите на едната страна, която не се отказва от целите си. Идеята е да се намери разумно решение на проблема, обикновено за сметка на някоя от страните (при компромиса се търси баланс на интересите). Така едната страна в конфликта може частично да реализира своите намерения.

Причините за подобен стил на поведение се разглеждат в няколко аспекта. По-важните от тях са следните:

1. Избягване на конфронтация, с негативни последствия за едната от страните;

2. Страх от загуба на заемани позиции и/или влияние;

3. Нежелание за zlepоставяне пред околните;

4. Склонност на човека към отстъпчивост (тип на характера);

5. Стратегическо отстъпление на временни позиции, за постигане на бъдещи цели и приоритети.

Отстъпката в конфликта на интереси не трябва да се разглежда като поражение за съответната страна (макар, че и този вариант е възможен). Не означава загуба на спора, а ситуация при която едната от страните преосмисля бъдещите си действия (към отстъпление или ново настъпление за

постигане на целите, причина за конфликта).

*Съгласието* на едната от страните е израз на съвпадение с вижданията на опонентите. Това означава, че е налице отказ от лични, за сметка на чужди идеи. Съгласието е начин за решаване на конфликта, тъй като се игнорират възгледите на едната от страните. Тя се примирява с интересите на другата страна и съдейства за тяхната реализация.

Причините за подобен стил на поведение се разглеждат в няколко аспекта. По-важните от тях са следните:

1. Обстоятелства, които обективно налагат да се приеме мнението на другата страна (властни отношения, страх и др.);

2. Липса на качества за спечелване на конфликта;

3. Липса на подкрепа за спечелване на конфликта;

4. Липса на стратегия за спечелване на конфликта;

5. Липса на стремеж за спечелване на конфликта.

Съгласието в конфликта е отстъп на мениджърски интереси, но не е константна величина. Възможно е това да бъде временно явление, което се поражда от моментни импулси в поведението на мениджърите, а в последствие да има различен ефект – стремеж за надмощие в конфликта.

*Сътрудничеството* между опонентите намалява напрежението от конфликта. Инициативата е обща, тъй като страните се стремят към синхрон във взаимоотношенията (при компромиса, това може да бъде и принудителен елемент), и така да игнорират противоречията. Това е най-добрият вариант за намаляване на конфронтацията в управленския процес.

Причините за подобен стил на поведение могат да се разглеждат в няколко аспекта. По-важните от тях са следните:

1. Личен интерес или изгода от споразумение с опонента (опонентите);

2. Съзряване на опасност от продължаване на конфликта;

3. Конструктивен диалог по време на конфликта.

Сътрудничеството е стратегия за ползотворна работа в конфликта, отразяваща пренебрегването на личните, за сметка на организационните цели (може да бъде и привидно). Това са предпоставки, конфликта да не се проявява в остра форма и да се постигне добро равнище на взаимодействие между засегнатите страни.

За да има позитив в отношенията между мениджърите в управленския процес, се изискват *компромиси*, които да намалят стреса. Компромисът в конфликта, съхранява позициите на страните, тъй като се основава на взаимни договорки и пренебрегване на лични интереси. Разглежда се като временно постижение на набелязаните цели.

Причините за подобен стил на поведение имат няколко аспекта. По-важните от тях са следните:

1. Невъзможност за налагане на интереси, поради което е необходимо разбирателство с опонентите.

2. Липса на контрол над конфликтната ситуация.

3. Натиск от страна на опонентите.

4. Опонентите осъзнават негативните последици на конфликта и преосмислят възгледите си за неговото преодоляване.

Компромисът в конфликта балансира интересите на страните. За да се реализират целите на организацията, опонентите се стремят да игнорират конфликтната ситуация. Това може да става чрез правилна комуникация и общуване, взаимни преговори, намеса на трета страна и т.н. (Katz, N., Lawyer, J., 1985; Scannell, M., 2010)

За да се постигне напредък в конфликта, опонентите трябва да

уточнят, какви стратегии или мерки ще предприемат за установяване на съгласие по спорни за тях въпроси. За целта се съставя *план за игнориране на напрежението между страните, който обхваща различни етапи, представени по следния начин:*

*Първи етап. Заявяване на точни (ясни) цели*

Това е начален етап, при който мениджърите заявяват, какви са техните цели и какъв ефект ще постигнат чрез тяхното афиширане. Целите трябва да бъдат добре формулирани, така че да са разбираеми за опонентите. В противен случай, са възможни погрешни асоциации в конфликта, което може да доведе до застой в преговорите или напълно да ги провали.

*Втори етап. Обсъждане на целите с опонентите*

Ако целите са ясно формулирани, те трябва да бъдат представени, като такива и на другите участници в конфликта. Необходимо е да са дефинирани, по смисъл и съдържание. Това е основополагащо изискване за ефективен комуникационен процес. Когато опонентите нямат представа, какви са позициите (целите) на "другата страна", трудно ще приемат техните претенции.

*Трети етап. Сравняване на целите с тези на опонентите*

Когато целите са обсъдени с опонентите, те се съпоставят с техните. При тази ситуация се установяват различията и сходствата в целите. Ясна е представата за интересите на опонентите и се предприемат действия за преодоляване на различията. Сравняването на целите се осъществява чрез договорки между опонентите и критерии за тяхното изложение. Това води до прозрачност на целите и желание на мениджърите за преодоляване на конфликта.

*Четвърти етап. Ранжиране на целите по приоритети*

Когато са установени целите, те се ранжират по отделни приоритети. Някои от тях могат да бъдат променяни, съобразно интересите на опонентите (с оглед постигане на собствените цели) и такива, които не подлежат на изменения. Затова са възможни две категории:

1. Цели подлежащи на промяна (според интересите на опонентите).

В конфликта се търси компромисен вариант на проблемната ситуация, поради което мениджърите променят целите си. Необходимо е този процес да бъде добре обмислен, без да се застрашават приоритетите на другата страна. Отстъпката от не толкова важни цели, може да е предпоставка за постигането на други – актуални за опонента и маловажни за ответната страна. Това е и същността на промяната на целите – всяка от страните да постигне максимума в конфликтната ситуация.

2. Цели, неподлежащи на промяна (без значение на интересите на опонентите).

Какъвто и да е смисълът на конфликта, съществуват ситуации, при които целите не трябва да бъдат променяни. Това са приоритети, чийто фокус не може да бъде изместван от фундаменталната цел. Понякога тази стратегия е оправдана за страната, която отстоява позициите си (особено, ако няма шанс за компромис), но влошава отношенията между конкуриращите страни и води до кризисна ситуация. Често подобни конфликти завършват с фатален край, за едната или останалите страни.

*Пети етап. Ревизиране на целите според тези на опонентите (ако е нужно)*

На този етап може да се говори за цели, които подлежат на промяна и по-малко за тези, които не подлежат. Ревизирането им означава да се

преосмислят позициите, установени от мениджърите в предходните етапи на плана. При необходимост от промени в целите, мениджърите могат да направят компромис, ако това ще им помогне да не загубят (или да спечелят) конфликта. Процесът е често срещано явление – отстъпка от определени приоритети, за да се постигнат други (Каменов, К., 2003).

#### *Шести етап. Преценка на ревизираните цели*

Преди да вземат решение в конфликта, мениджърите преценяват ревизираните цели. Стремещт е да се открият евентуални пропуски при тяхното преосмисляне. Мениджърите често променят целите в конфликта, от което са възможни несъответствия с основната цел. Това се случва, когато опонентите са добри манипулатори или имат опит в конфликтни ситуации. Преценката на целите е атестат за успех в конфликта и отстояване на интересите на мениджърите.

#### *Седми етап. Заемане на окончателна позиция за приоритетните цели*

След като са установени важните цели, се предприема последната стъпка за изпълнението на плана – заявяването им пред опонентите. То е окончателно и

предхожда развързката на конфликта. Ако мениджърите правилно са формулирали целите и те съвпадат с вижданията на опонентите, конфликта може да бъде преодолян. Иначе, ситуацията се влошава и са необходими нови преговори между конфликтующите страни, които изискват усилия и време за разрешаване на конфликта.

#### **IV. Заключение**

Конфликтът на мениджърски интереси дестабилизира социалния климат в организацията и застрашава изпълнението на целите. Избягването му е трудно начинание, тъй като мениджърите имат различни ценностни системи, а с това и манталитет на поведение, които пораждат различия във възгледите им. Същите предшестват конфликтни ситуации, които изискват ефективно управление. Затова се прилагат различни стратегии, които да намалят напрежението в конфликта и мениджърите да постигнат своите цели. Чрез публикацията са постигнати следните резултати:

- посочени са фазите на конфликта на мениджърски интереси;
- отразени са насоките за преодоляване на конфликта на мениджърски интереси.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Ангелов, К. Мениджмънт. МП Издателство на Технически университет – София, 2007, с. 196-197.
2. Андреева, М. Ситуационен подход и ситуационно управление. Издателство “A Group”, 2011, с. 156-165.
3. Георгиев, Н. Конфликтът в бизнесорганизацията. Библиотека “Стопански свят”, Брой 72. Издание на СА “Д.А. Ценов” – Свищов, 2005, с. 11-25, 135-144.
4. Гордеева, А и кол. Управление НКО: ставка на доверие. Совети руководителю (е-версия, PDF). СПб, 2008, с. 85-89.
5. Каменов, К. Власт-поведение и себедоказване на мениджъра. // Диалог, бр. 4, 2007, с. 15-24.
6. Каменов, К. Поведенческа адекватност и управленска устойчивост. Издателство “Абагар”, 2008, с. 6-17.
7. Каменов, К. Има ли логически потенциал създаването на теория за контролираното връщане назад. // Бизнес управление, бр. 4, 2003, с. 5-14.

8. Borisoff, D., Victor, D. Conflict Management: A Communication Skill Approach. Allan and Bacon Publishing, 1997.
9. Furlong, G. The Conflict Resolution Toolbox: Models and Maps for Analyzing, Diagnosing and Resolving Conflict. John Wiley and Sons Publishing Canada, 2005.
10. Katz, N., Lawyer, J. Communication and Conflict Resolution Skills. Kendall Hunt Publishing, 1985.
11. Kindler, H. Conflict Management: Resolve Disagreement at Work. Axzo Press Publishing, 2009.
12. Pace, R. Organizational Communication. Prentice-Hall Publishing, 1983, p. 59.
13. Scannell, M. The Big Book of Conflict Resolution Games: Quick, Effective Activities to Improve Communication, Trust and Collaboration. McGraw-Hill Publishing, 2010.
14. Schmidt, S., Kochan, T. Conflict: Toward a conceptual clarity. // Administrative Science Quarterly, 1972, Vol. 17, pp. 359-370.
15. Thomas, K. Conflict and conflict management, pp. 889-935. In. M. Dunnette (Ed.) Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Rand McNally Publishing, 1976.
16. Wall, J., Callister, R. Conflict and its management. // Journal of Management, 1995, Vol. 21, pp. 515-558.
17. Ward, M. 50 Essentials management Techniques. Gower Publishing, 1999.

**Гл. ас. д-р ВЯРА КЮРОВА**

**ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, гр. БЛАГОЕВГРАД**

## **ОЦЕНКА НА ИНОВАЦИОННАТА ДЕЙНОСТ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ БИЗНЕС**

### **ASSESSMENT OF THE INNOVATION ACTIVITY OF THE ENTREPRENEURIAL BUSSINESS**

**Chief Assistant Prof. Dr. VYARA KYUROVA**

**SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD**

**Abstract:** In the constantly increasing competition in a globalized economy the role of innovation activity of entrepreneurs as basis of amendments is growing. Innovation of entrepreneurs in marketing contributes to the implementation of product policy. Continued development of new products and the search for new markets in the dynamically changing market conditions and intense competition appear to be essential characteristics of each business and economy which seek to expand their influence and leadership not only at the local or national but also at the global level. In this context, the evaluation of the innovation activity of entrepreneurial businesses is of paramount importance. Based on the results of an analysis of the state of innovation activities of entrepreneurial businesses in Bulgaria, the respective conclusions and recommendations are made.

**Key words:** innovation, innovation activity, entrepreneurial business

В условията на непрестанно засилваща се конкуренция в глобализиращата се икономика нараства ролята на иновационната дейност на предприемачите като основа на измененията. Иновационният процес постепенно се превръща в доминанта на икономическото развитие<sup>3</sup>, а иновациите са „важен инструмент на предприемачите в борбата им с конкуренцията, за изграждането на конкурентни предимства и за повишаването на конкурентоспособността, включително и на международни пазари“<sup>4</sup>. Именно на основата на иновациите малките и средните предприятия имат „възможност за придобиване на конкурентно предимство, което е потенциално по-силно от онова, базиращо се на цената“<sup>5</sup>.

Иновациите в областта на маркетинга следва да се разглеждат като част от иновационните процеси в икономиката като цяло. Непрекъснатото разработване на нови продукти и търсене и усвояване на нови пазари в динамично променящите се пазарни условия и силна конкуренция се явяват съществени характеристики на всяко предприятие и икономика, които се стремят към разширяване на своето влияние и заемане на лидерски позиции не само на местно или национално, но и на глобално равнище. При това създаването на нови продукти или нови пазари за предприятието е част от неговата иновационна политика и едно от най-значимите направления на маркетинговата дейност. Иновационната дейност на предприемачите в областта на маркетинга способства и за реализацията на продуктовата политика, която е в тясна връзка с иновационната и чието разработване е „свързано с определянето на вида на продуктите, които ще произвежда предприятието“, техният асортимент, пазарният сегмент, за който те са

<sup>3</sup> Бондаренко, Н. Е., Теоретическите основи концепции иновационного развития экономики <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/>

<sup>4</sup> Мадгеров, Р., Икономически и социални измерения на предприемачеството, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013, с. 384

<sup>5</sup> Тодоров, К., Основи на дребния бизнес, Тракия – М, С., 2000, с. 18

предназначени, поддържането на тяхното високо качество и осигуряването на следпродажбено обслужване (сервиз).<sup>6</sup>

Същевременно иновацията по отношение на продуктите и пазарите подпомага реализирането на основната задача на маркетинга – пълно удовлетворяване на клиентите в процеса на размяната. За да може винаги да предоставя на потенциалния купувач очакваната от него стойност и удовлетворение и за да издържи на високата конкуренция, предприемачът реализира своята новаторска роля, като разработва нови продукти. При това е необходимо да се отчете, че Националният статистически институт на Република България (НСИ) в съответствие с изискванията на Европейския съюз разглежда и наблюдава новите продукти от гледна точка на следните критерии:

- ♦ нови за пазара или усъвършенствани продукти;

- ♦ нови за предприятието, но не и за пазара или усъвършенствани продукти.

На базата на тези критерии НСИ определя броя на предприятията, осъществяващи иновации в сферата на продуктите и дела на оборота, реализиран в тях.<sup>7</sup> Необходимо е да се отбележи, че продуктовете иновации са в основата на иновативността на предприемаческия бизнес. Именно поради това те са и в основата на наблюдението на участието на предприятията в иновационните процеси.

Създаването на нови продукти, адаптацията и модификацията на съществуващите, както и пазарните иновации са конкретните резултати от иновационната дейност на предприятието. Те имат непосредствено отношение към ефективността на марке-

тинговата дейност и реализацията на маркетинговата стратегия. Иновациите по отношение на продуктите и пазарите са един от съществените фактори за растеж на предприятието. Иновационният процес „изисква да се проявяват предприемчивост, системност в осъществяването на нововъведения, да се прави непрекъснат анализ на благоприятните възможности, предоставяни от външната среда и оценка на способността на фирмата да въвежда новостите в своята дейност.“<sup>8</sup> В този контекст важно значение има изследването и оценката на иновационната дейност на предприемаческия бизнес.

Показател за участието на българските предприятия в създаването на нови продукти са резултатите от наблюденията на Националния статистически институт, които разкриват техният дял в:

1. реализирането на иновации в нови за пазара продукти или внасяне на подобрения в съществуващите;

2. оборота, реализиран от нови за пазара или усъвършенствани продукти от общия оборот на предприятията;

3. въвеждането на нови за него продукти, които вече се предлагат от други производители на пазара;

4. оборота от нови за предприятието продукти, съществуващи вече на пазара.

На база данните на Националния статистически институт, които за съжаление са за твърде кратък период, може да се установи, че през периода 2006-2010 г. дялът на предприятията, които имат реализирани иновации в нови за пазара продукти или са усъвършенствали съществуващите, намалява. Докато през 2006 г. той е 8,3 %, то в края на 2010 г. този дял е едва 5,3% от общия обем на осъществените иновации от този тип (табл. 1). Тази констатация е

<sup>6</sup> Мадгерова, Р., Управление на маркетинга, в: Мадгерова, Р., Г. Л. Георгиев, Е. Карашранова и др., Организация и управление на малкия бизнес, Лангов, Благоевград, 2012, с. 134

<sup>7</sup> Вж. Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

<sup>8</sup> Мадгерова, Р., Бизнес планиране, в: Мадгерова, Р., Г. Л. Георгиев, Е. Карашранова и др., Организация и управление на малкия бизнес, Лангов, Благоевград, 2012, с. 113

характерна както за всички размерни групи предприятия (микро, малки, средни и големи), така и за предприятията от двата наблюдавани икономически сектора (индустрия и услуги), които също имат

отрицателен прираст – съответно в сектора на индустрията в размер на – 42 %, а в услугите неговата стойност е – 19,3%.

Таблица 1. Дял на предприятията, реализирали иновации в нови за пазара продукти или усъвършенствани съществуващите - %

| Предприятия според тяхната големина | 2006 г. | 2008 г. | 2010 г. |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| общо                                | 8,3     | 6,2     | 5,3     |
| малки                               | 6,6     | 4,7     | 4,0     |
| средни                              | 12,2    | 9,8     | 8,3     |
| големи                              | 24,1    | 18,2    | 17,8    |

Източник: Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

По отношение на дела на оборота, реализиран от нови за пазара или усъвършенствани продукти от общия оборот на предприятията анализът разкрива намаление при средните и големите предприятия съответно в

размер на -32,3 % (при средните) и – 43 % (при големите), но за разлика от тези две групи малките предприятия се отличават с нарастване по този показател в размер на +7,6 % (табл. 2).

Таблица 2. Дял на оборота, реализиран от нови за пазара или усъвършенствани продукти от общия оборот на предприятията - %

| Предприятия според тяхната големина | 2006 г. | 2008 г. | 2010 г. | Прираст през 2010 г. спрямо 2006 г. |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------------|
| общо                                | 8,3     | 6,2     | 5,3     | - 41,7                              |
| малки                               | 6,6     | 4,7     | 4,0     | + 7,6                               |
| средни                              | 12,2    | 9,8     | 8,3     | - 32,3                              |
| големи                              | 24,1    | 18,2    | 17,8    | - 43,0                              |

Източник: Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg) и собствени изчисления

Съпоставката на секторно равнище разкрива сериозно снижение по показателя „дял на оборота от нови за пазара и усъвършенствани продукти от общия оборот на предприятията“ по отношение на предприятията от индустрията (от 11,1 % на 5,3%), докато в сферата на услугите се наблюдава увеличение (от 1,7 % на 2,6 %).<sup>9</sup>

Като ефективна стратегия за развитието на предприемаческия бизнес се определя въвеждането на нови за

предприятието продукти, които се предлагат на пазара от други производители. В тази връзка Р. Мадгерова изтъква, че „пазарната реализация на такива продукти е обвързана със съществуващо търсене и не се налага необходимостта от формиране на ново търсене, което би затруднило предприятието.“<sup>10</sup>

Анализът на данните по този показател разкрива тенденция на общо

<sup>9</sup> Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

<sup>10</sup> Мадгерова, Р., Икономически и социални измерения на предприемачеството, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013, с. 394

нарастване на дела на оборота за периода (прирастът е в размер на + 2,8%), което се дължи главно на големия обем на увеличението в големите предприятия. За съжаление обаче при малките и средните предприятия се формира тенденция на намаляване,

което разкрива наличието на затруднения, породени от навлизането в световната икономическа криза. Прирастът при тях е отрицателен, като за малките предприятия е на стойност от -14,3 %, а за средните той е в размер на - 9,4 % (табл. 3).

**Таблица 3.** Дял на оборота, реализиран от нови за предприятието, но не и за пазара или усъвършенствани продукти от общия оборот на предприятията - %

| Предприятия според тяхната големина | 2006 г. | 2008 г. | 2010 г. | Прираст през 2010 г. спрямо 2006 г. |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------------|
| общо                                | 3,6     | 6,4     | 3,7     | + 2,8                               |
| малки                               | 1,4     | 3,9     | 1,2     | - 14,3                              |
| средни                              | 3,2     | 3,4     | 2,9     | - 9,4                               |
| големи                              | 4,8     | 9,3     | 5,5     | + 14,6                              |

**Източник:** Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg) и собствени изчисления

Сравнителният анализ по наблюдавани сектори показва нарастване на дела на оборота на такава продукция (нова за предприятието, но не и за пазара) в индустриалния сектор (от 2,8% на 5,4%), докато в сферата на услугите той намалява значително (от 4,5% на 5,4%).<sup>11</sup>

Тези резултати разкриват затрудненията, които срещат българските предприемачи при създаването и внедряването на нови продукти и имайки предвид анализирания период те са индикатор за

кризата върху тяхната иновационна дейност. Необходимо е да се отчете, че те значително изостават от средните европейски равнища. Така например съпоставката на данните за иновационната активност на малките и средните предприятия в България с тези за Европейския съюз като цяло показва значително изоставане на българските предприятия по редица показатели, свързани с маркетинговата дейност и конкретно отнасящи се за произведените нови продукти (табл. 4).

**Таблица 4.** Иновационна активност на МСП в България и Европейския съюз (2010 г.)

| Показател                                                                            | България – % от общия брой | Европейски съюз – средна стойност в % от общия брой | Разлика |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------|---------|
| МСП, въвеждащи иновации в продуктите или процесите                                   | 21,0                       | 34,0                                                | -13,0   |
| МСП, въвеждащи маркетингови или иновационни иновации                                 | 17,0                       | 39,0                                                | -22,0   |
| МСП, въвеждащи вътрешни иновации                                                     | 17,0                       | 30,0                                                | -13,0   |
| Продажба на иновации, които са нови за пазара и нови за предприятието в % от оборота | 14,0                       | 13,0                                                | +1      |

**Източник:** Справка във връзка със SBA за 2012 г., с. 10; 11

**Адаптирано по:** Мадгрова, Р., Икономически и социални измерения на предприемачеството, изд. Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013, с. 398

общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

Като основна причина за наличното отстъпление от средните стойности за Европейския съюз се посочва недостатъчното финансиране на иновационните дейности, което се отразява и върху новаторството в маркетинговата дейност на предприемачите. Според данни от Евростат за периода от 2000 до 2010 г. разходите за научно-изследователска и развойна дейност в България заемат едва 0,49 % средно от брутния вътрешен продукт на страната при средна стойност от 1,89 % за страните-членки на Европейския съюз (Е 27).<sup>12</sup>

Отчитайки голямото значение на иновациите за развитието на европейската икономика и повишаването на нейната конкурентоспособност, Европейската комисия разглежда насърчаването на усъвършенстването на уменията на малките и средните предприятия в тази област като основен принцип на своята политика и тази на страните-членки.<sup>13</sup> Според документите на Европейския съюз значението на иновациите за предприемаческата дейност е „по-голямо от всякога“, поради това, че „пазарите се променят с все по-динамични темпове.“<sup>14</sup> Неговата Стратегическа програма е насочена именно към стимулиране на инвестициите в научни изследвания и подпомагане развитието на уменията на предприемачите от малкия бизнес в изследванията и иновациите.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Мадгрова, Р., Икономически и социални измерения на предприемачеството, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013, с. 398-399

<sup>13</sup> Small business act за Европа, Съобщение на комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Комисия на европейските общности, Брюксел, 2008, <http://www.mi.government.bg/bg/themes/small-business-act-11-285>, с. 5

<sup>14</sup> МСП са наш приоритет, Европа е добър дом за МСП, МСП облагодетелстват Европа, изд. Европейска комисия, Предприятия и промишленост, 2008, с. 21

<sup>15</sup> пак там, с. 15; 21

От направените анализи става очевидно, че ключово значение за иновационната дейност в областта на маркетинга (по отношение на нови продукти и навлизането на нови пазари) на днешния етап придобива създаването на условия за реализирането на политика, насочена към стимулиране на иновациите и изследователската дейност на предприемачите. Към приемането на такава мярка е насочен основният документ на Европейския съюз SBA for Europe за развитие на малкия и средния бизнес, в който иновациите се разглеждат в тясна връзка с растежа и конкурентоспособността на икономиката и особено значение се придава на стимулиране въвеждането на маркетингови иновации.<sup>16</sup>

Важно значение за повишаване на ефективността на иновационната дейност в сферата на маркетинга на предприемаческия бизнес има и осъществяването на политика, насочена към различните форми на интеграция и сътрудничество между предприятията.

---

<sup>16</sup> Small business act за Европа, Съобщение на комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Комисия на европейските общности, Брюксел, 2008, <http://www.mi.government.bg/bg/themes/small-business-act-11-285>, с. 5

## ЛИТЕРАТУРА

- Бондаренко, Н. Е., Теоретические основы концепции инновационного развития экономики  
<http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/>
- Иновации, Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия, НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)
- Мадгерова, Р., Икономически и социални измерения на предприемачеството, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013
- Мадгерова, Р., Г. Георгиев, Е. Карашранова, В. Кюрова, И. Терзийска, Е. Ставрова, Р. Димитрова, Организация и управление на малкия бизнес, Лангов, Благоевград, 2012
- МСП са наш приоритет, Европа е добър дом за МСП, МСП облагодетелстват Европа, изд. Европейска комисия, Предприятия и промишленост, 2008
- Тодоров, К., Основи на дребния бизнес, Тракия – М, С., 2000
- Small business act за Европа, Съобщение на комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Комисия на европейските общности, Брюксел, 2008, <http://www.mi.government.bg/bg/themes/small-business-act-11-285>

**Д-р НИКОЛАЙ ЦОНЕВ**

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО, СОФИЯ

**ПРОУЧВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИЯ ОПИТ НА НЯКОИ СВЕТОВНИ  
ТУРИСТИЧЕСКИ ДЕСТИНАЦИИ, ФОРМИРАНИ НА БАЗАТА НА РАЗВИТИЕТО НА  
ИЗКУСТВАТА И ЗАБАВЛЕНИЯТА, ПРИ РАЗРАБОТВАНЕ НА ТУРИСТИЧЕСКИ  
ПРОДУКТИ**

**STUDY OF THE MARKETING EXPERIENCE AT THE DESTINATIONS IN THE WORLD  
BASED ON THE PROGRESS OF THE ARTS AND ENTERTAINMENT IN THE  
DEVELOPMENT OF TOURISM PRODUCTS**

**NIKOLAI TSONEV, PH.D**

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY, SOFIA

**Abstract:** Destination marketing should achieve the strategic goals set by the analysis of the interested parties, and to correspond with supply and demand, using the full range of marketing tools to communicate with customers and suppliers.

The consumers have special requests for their journey, entertainment and educational experiences. Therefore, the topics of destinations and their interpretation become more important for the future. Human resources, training and cooperation between competing and complementary destinations enable the regions to learn from each other and adapt to the demands and requirements of the customers. Innovative Marketing, led by the researches and utilization of new technologies will be the only way to manage and marketing the competing destinations in the future.

**Keywords:** destination marketing, destinations, tourism product, arts and entertainment.

## **Introduction**

**Destination marketing** should achieve the strategic goals set by the analysis of the interested parties, and to correspond with supply and demand, using the full range of marketing tools to communicate with customers and suppliers.

The consumers have special requests for their journey, entertainment and educational experiences. Therefore, the topics of destinations and their interpretation become more important for the future. Human resources, training and cooperation between competing and complementary destinations enable the regions to learn from each other and adapt to the demands and requirements of the customers. *Innovative Marketing, led by the*

*researches and utilization of new technologies will be the only way to manage and marketing the competing destinations in the future.*

## **Exhibition**

The need to reconstruct the image of the tourist point of interest, in the context of the specifics of the destination and the enterprise strategy will be carried out to improve the quality of tourism product and meet the changing demand of the consumers.

*In the 90s of the twentieth century constant development of the philosophy for marketing the point of interest has been seen in domestic investment and*

improvement of permanent residence. This creates great potential but also missed opportunities for marketers. Although the sites have been advertised, recent conceptualization of the tourist destination as a component of the marketing mix puts the "point of interest" for all in field of marketing. One of the most useful consequences is the renewed interest in the actual performance of the tourists' point of interest. It is said that a comprehensive study on this issue is an effective tool for assessing the strengths and weaknesses of the destinations, particularly in view of the perceptions of existing and potential tourists. Application in the theory of the image of the object is particularly useful when it involves and organizes the "organic" and "planned" images of a destination comparing it to "reevaluate" image of existing tourists.

*Important development in theory of positioning of the object is the comparison of the destination's image at different stages of the process of tourist choice.* In each phase potential tourists may have different perceptions of the destination that creates the volume, source and objectivity of the information available. This range of ideas is described as a hierarchy of image for the point of interest, ranging from initial perceptions based on traditional sources to one complicated or revalued image due to visit the destination. This modification is reflected in more realistic, objective, variable and complex image. Such an approach needs to be applied when creating an image of a destination in which the arts and entertainment are developed, through which creates a specialized product for rewarding complex needs of a new type.

The application of the marketing into the destinations starts from the consideration that they can be considered as products for the consumers or potential tourists<sup>17</sup> which means that tourism marketing is a very

specific form of marketing. Although the technology, techniques and philosophy of marketing can be applied to the destinations, to do this successfully requires a specific approach and move towards the concept of "social marketing". Orientation of tourism marketing to long-term consideration of the issues is supported by various researchers. Papadopoulos<sup>18</sup> mentions the use of an integrated approach, developed through continuous and systematic study. Heath and Wall (1992) discuss tourism marketing in terms of the long-term strategic planning. It is necessary to develop an integrated, global plan to control the process of exchanging by setting goals and formalizing the process of decision making with regard to the rational use of resources. It binds the destinations with future development plan<sup>19</sup>.

Chon (1991) identifies as a target of the tourism marketing the creating of positive image for the stage by selecting a destination by tourists, so the "initial purchase" of the first visitors to be larger. At the same time, *the importance of the customers in the marketing strategies is determined by the image and positioning of destinations as well as the need for segmentation according to the needs and desires*<sup>20</sup>.

Although positioning is closely associated with the image, the concept of positioning is more extensive than the one of image, whereas the image is in relation to competitors<sup>21</sup>.

Positioning of the destination starts from its image in the minds of tourists: not what

<sup>17</sup> Heath, E. y Wall, G. (1992) *Marketing Tourism Destinations: A Strategic Planning Approach*, Canada: Wiley;

<sup>18</sup> Papadopoulos (1989) "A Conceptual Tourism Marketing Planning Model: Part 1", *European Journal of Marketing*, 23 (1), pp. 31-40

<sup>19</sup> Brownlie, D.T. (1994) "Strategy Planning and Management", pp. 159-169 en S.F. Witt y L. Moutinho (eds.) *Tourism Marketing and Management Handbook*, New York: Prentice Hall.

<sup>20</sup> Ashworth, G.J. y Voogd, H. (1994) "Marketing of Tourism Places: What Are We Doing?", en Uysal, M. (ed.), *Global Tourist Behaviour*, New York: International Business Press.

<sup>21</sup> Wind, Y. (1982) *Product Policy: Concepts, Methods and Strategy*. Addison-Wesley Publishing Company

consumers know as real facts, what they think and feel about the destination, its resources, its services, the hospitality of the host community, socio-cultural norms and those that affect the behavior of tourists.

*Arts and entertainment as part of the tourism products are the source for the positioning of destinations making a suitable and competitive image and attract tourists with varied needs.* Many authors in the field of tourism indicate their importance to update the image of the traditional destinations to attract new customers, or return the product to consume them. In recent years, Bulgaria attempts to create similar destinations or sending tourists to those of the corresponding operators. This requires market research on such destinations using the experience of the world in the development of tourism products of that kind.

Object of study in current article are: New York - Broadway, London - West End, Las Vegas, South Australia - Adelaide Festival, Blackpool - North West England and Atlantic City - New Jersey.

### • New York - Broadway<sup>22</sup>

The term Broadway consists of 38 theaters in Manhattan, New York, which are on Broadway or in nearby streets. Broadway has more commercial orientation and relates more to the size of the theater than to the place. Broadway theaters usually have more than 1,000 seats and run for profit. Most Broadway theaters are not on the street but on Times Square. Broadway area (including Times Square) had a bad reputation in the past but campaigns for enhancing the image of Mayor Giuliani change that. Broadway is determined by commercial, profit theaters, and those without profit are seen as an

outside – Broadway. Some productions often shift from off-Broadway to Broadway.

Dominance of New York theaters in the U.S. has reduced the number of regional theaters (especially in Chicago and Los Angeles) and is decisive for the development of new productions. Many of them moved to Broadway after that. *This trend determine the development of New York not only as a commercial and administrative center but also as a place to attract many tourists motivated by the opportunity to learn about new culture .*

Attendance at Broadway theaters was about 12 million in 1998-99, compared with 7 million in 1984-85, but it has not permanent growth. There was for example a decrease in the number of the customers during most of the 1980. Weeks for plays increased from 1078 in 1984-85 to 1441 in 1998-99 and fell by 905 in 1991-92. The composition of the Broadway audience is similar to that in many other places. Two-thirds are aged 35 years or more, three quarters are from Caucasus, and over half (compared with 14% of the U.S. population) have an annual income of \$ 75,000 or more. Between 1991 and 1997, however, the number of visitors of Broadway theaters under the age of 18 has doubled, partly due to the number of productions for young people. *While personal recommendation is the most important reason to choose visiting a show one in five of the audience pointed out that newspapers have also influenced them.*

As in the West End in London new existing productions of Broadway were dominated by musicals. Broadway is associated with a large number of music and drama productions. The name "Broadway" has become an association for a particular type of productions like old musicals "A Chorus Line" and "42nd Street", which have been performed for many years. As in many areas of theater, the nature of the productions has changed compared to the beginning of the twentieth century. Given that New York is seen as a place where many new productions appear

---

<sup>22</sup> Hughes, Howard (2000) – Arts, Entertainment and Tourism, the League of American Theatres and Producers; Port Authority of New York and New Jersey; Sunday Times 'Culture' 9 April 2000; the Guardian 10 April 1999; the Observer 15 November 1998: New York Convention and Visitor's Bureau

every year, *Broadway theaters focus on long performed plays and musicals in particular. This allows the tour operators to underlie such special events in a program directed to the appropriate destination in their annual catalogs.* Broadway has become more and more a place for "special events" and merchandising. It often relies on stars and big names of movie and TV productions to increase ticket sales<sup>23</sup>.

*New York is a major destination and includes some of the most famous landmarks in the world (such as the Empire State Building and the Statue of Liberty). This makes it possible to satisfy the combined customers' motives – sightseeing and visiting a famous play.* In 1999, there were over 34 million visitors in New York with nearly 6 million international visitors (mostly from Canada (0.9 million) and the UK (0.8 million). *Broadway is considered as a tourist attraction in the city and become a universally accepted name for a "theater in New York".* To facilitate the booking, no charge information can be made in so-called "hotline" at box office on Broadway, located in the lively Times Square area. Nevertheless, the part of the audience who are visitors from the rest of the United States continues to decline at the expense of a slight increase in the share of foreign tourists (one in ten visitors).

There are shows like "The Cats" (since 1982 it is the longest running musical), "Les Miserables", "Chicago", "Phantom of the Opera" and "Fosse", which have been performed in New York and London (and other locations) at the same time. In recent years there has been much "import" of productions from abroad especially from the UK. Among them are new productions such as "Cabaret" (1998) by Sam Mendes, later

Oscar-winning director of the film "American Beauty".

The economic impact of Broadway in New York is estimated at \$ 2.724 billion in 1996-97, and \$ 1.719 billion are from visitors, some of whom are domestic and international tourists.

Another world tourism destination of interest in this article and which experience would be useful for the development of new tourism products is London.

#### • London - West End<sup>24</sup>

London, the center of the government in the UK and major international business and financial center, is also *one of the most important destinations in the country.* Total tourist arrivals in London are over 20 million and over half of them are international. *London's attractions are mostly "legacy", though for the "pop" culture, the clubs, fashion, restaurants and lifestyle allegedly are of increasing importance.* London collects a large number of theaters, which are tourist attractions. Over a quarter of all professional theaters in the UK are in London and there is a particular concentration in the West End in London. Many of the major theaters in London are members of the Society of London Theatre (SOLT), known until 1994 as the Society of West End Theatres (SWET). SOLT is a trade association with a membership of about 50 of London theaters, most of which are "West End" theaters. They are located in central London with separate but nearby theater groups contributing to the entertainment area of the city. Concentration is considered to have a positive impact on attracting tourists into the city. SOLT theaters are relatively small with a capacity of 250 seats to several large theaters with over 2000 seats. SOLT theater attendance in 1997 was about 11.5 million, compared with 10.5 million the previous year for Broadway, although Broadway includes fewer theaters.

---

<sup>23</sup> Hughes, Howard (2000) – Arts, Entertainment and Tourism, the League of American Theatres and Producers; Port Authority of New York and New Jersey; Sunday Times 'Culture' 9 April 2000; the Guardian 10 April 1999; the Observer 15 November 1998: New York Convention and Visitor's Bureau

---

<sup>24</sup> Hughes, Howard (2000) – Arts, Entertainment and Tourism

*One of the most notable new features of the West End is related to the increased importance of musicals and reduced the importance of the plays and this is related to tourism market (domestic and international).* Nearly two-thirds of visits to the theaters in the West End at the end of 1997 were "modern musicals". This is markedly different from the situation outside London. For many observers, the tourist audience claims no more than "a brilliant night out". A theater critic in 1997, was disappointed that the stage version of Disney "Beauty and the Beast" at the Dominion Theatre is welcomed by the West End because of the jobs and tourism and is not seen as a threat for the national heritage<sup>25</sup>.

Unfortunately, the impact of musicals on the rest of the theaters begins to be regarded as negative. Musicals and other tourism productions are performed for years ("Mousetrap" since 1952, "Cats" since 1981 and "Les Miserables" since 1985) and as a result the so-called serious plays are reduced and there is limited turnover of new plays. This applies not only to the musicals that are perceived as a problem but also to popular plays and the associated long periods of performances. Access to the theater and finances is restricted to non-music and new plays. Less risky is considered the largest commercial theaters to produce blockbuster musicals and plays, than to put experimental, innovative or controversial productions that cannot be sold to a larger scale. The tourism market is large and constantly changing, updating every few days or weeks to find the perfect scenario for investment in large-scale performances.

However, there are West End theaters, usually subsidized which are some of the most adventurous and most prestigious

theaters in the country: The Donmar Warehouse, The Royal Court, The Royal National Theatre and the Barbican to the recent London base of the Royal Shakespeare Company. There are a number of successful transfers (such as "Les Miserables" and "The Herbal Bed") passed by the subsidized sector to the commercial sector. In addition to these theaters many of the most innovative and with limited interest productions are presented outside the West End theaters in small or in regional theaters. It is considered that significant part of West End productions were first presented at a regional or small theater before their transfer.

West End productions also are transferred to the regional theaters often as a part of a national tour and also for other countries. In 1997, "The Phantom of the Opera" is performed in Australia, New Zealand and 17 USA cities, and "Buddy" - Japan, Germany, Canada, South Africa and USA. Revenues from international performances like these are valued between £ 40 and £ 60 million in 1997.

Next in popularity as a destination with a high level of development of specialized products which attract tourists stands Las Vegas.

- **Las Vegas<sup>26</sup>**

Last Vegas (Nevada, USA) is maybe one of the most popular examples for a tourism centre orientated toward the entertainment. The main attraction in Las Vegas is gambling and until recently was the only state which legitimates the gambling halls and hazard casinos in USA (legitimated in 1931). Every year Las Vegas receives more than 30 million guests (1998), 70 % of whose have been there because of relax, fun or gambling. And this international centre is witness for existence and satisfaction of complex customers' motives in tourism. It is claimed that there

---

<sup>25</sup> Casey et al., 1996; Lipman, 1996; Gardiner and Dickey, 1996; Billington, 1996; the Guardian 6 December 1999; the Observer 13 February 2000, the Guardian 10 february 2000; MORI 1998; Travelers 1998; Sunday Times "Culture" 9 April 2000

---

<sup>26</sup> Hughes, Howard (2000) – Arts, Entertainment and Tourism

are more hotel and motel rooms (around 109 000) than every other destination in the world and in Las Vegas are located 19 of the world's biggest hotels, which are 20. In MGMGrand there are around 5000 rooms. In Atlantic City more of the gamblers are one-day travelers but in Las Vegas visitors stay longer. They are not accompanied by children and their middle age is 40. Three quarters are visitors who do not come for the first time and almost all of them gamble during the whole stay. Their average stay is short, around 3 nights, one third of the visitors are from neighbor California, a half of them – from west states and almost 1 in every 10 tourist are international. In the city there is an international airport with direct flights from countries such as Britain and Japan. During last few years Bulgarian travel agencies offer tourism packages in order to vary their product ranges.

The main attraction in Vegas is gambling but it has always reflected to another entertainments as well. Casinos often are located in hotels where live games are presented in order to catch the customers' attention for longer. More of the attractions are connected with hotels not with theatres and concert halls. The musical „Starlight Express“ is for example presented in Las Vegas Hilton. The entertainments vary from musicians in the bar or the entrance of the hotel to circus and magicians or international stars in big halls specially made for these events. Some of the events are so large that effectively function as individual entrepreneurs. Ceaser Palace (1500 rooms) has its own close theatre with 4500 places and stadium with 15300 for events in open air. MGM Grand has centre for events with similar size and its own thematic park with 33 acres of land. In Circus Circus there is free circus and in addition there is closed thematic park with the size of 5 acres<sup>27</sup>.

Less than the half of visitors in Las Vegas attend to some kind of show during their vacation and the costs for this attraction are around 8% in comparison to 38% – for food and beverage and 22% – for shopping. Entertainments here are considered as accompanying attraction and are justifiable because of their ability to entice gamblers. Long ago the city has had a reputation that is not only centre for gambling but also for crime and prostitution. In the past years Las Vegas is trying to recover its position as a destination. Casino games are offered in more places in USA (like Atlantic City) and Las Vegas no longer can depend on virtual monopoly in order to entice guests. It has started to develop as a centre for family vacation. That is why family-orientated attractions presented in virtual reality are being organized. For example an erupting volcano in front of hotel Mirage and pirate battle near the hotel Treasure Island. The accent of Las Vegas as a gambling centre is reduced but still there are hotels which offer similar entertainments in the same form.

Another attractive destination which is not so popular in Bulgaria yet is the festival Adelaidae in Australia. This region is another example for satisfaction of mixed consumers' motives. Except for the most desirable and traditional – the sun and beach, some motives for fun and arts are noticed.

The festival Adelaide takes place 3 weeks and was created in 1960, it is a tradition to be celebrated in March in every 2 years. In Adelaide there is population of 1 million people and it is the capital of the state South Australia. Its cultural heritage, art and beaches are being promoted in many tourism brochures and markets. Show places there consist art galleries, zoo, museums (including "Bradman Collection" connected to the popular Australian cricket player). In 1985 was founded a casino which attracted 2 million visitors in 1998-1999, 42 thousands of them were

---

<sup>27</sup> Las Vegas Convention and Visitors Authority; Christiansen and Brinkerhoff-Jacobs, 1995; Thompson, Pinney and Scibrowsky, 1996; Parker, 1999

international. Beach regions are wide and provided with special equipment for those who want to swim, dive, fish-hunt or sunbath.

Surrounding parts of South Australia offer McLarenVale and Barossa – regions where there are many breweries. One of the most significant attractions there is the island Kangaroo where the national park Flinders Chase is located which is popular for the penguins and the sea lions.

Among the tourist attraction are many events as regattas and horse racing and art festivals and till the middle of 90s – Formula One Grand Prix. Jazz festival Glenelg was visited by 11600 people in 1998, 3% of them – international and 5 % – Australians. WOMAD (World Music and Dance) takes place for first time in Australia in 1992 and in 1999 was visited by 65000 people. There are many successful festivals related to the valley Barossa including cooking festivals and for the harvest. Since 1991 the international musical festival takes place is Barossa with international musicians, concerts in breweries and churches. Attendance was 20000 people in 1997, 12 % of them lived out of the state<sup>28</sup>.

In 1998 there were 300 000 international visitors in South Australia, in comparison to 2.2 million of New South Wales (Sydney). Two thirds are holiday visitors and more than one third have visited the beaches and nature in Adelaide, including the Barossa Valley, and 20% have visited Kangaroo Island. There are 1 million visitors in 1997 only from the neighbor state Victoria. Less than one third went for holiday purposes and the most popular destination was Adelaide.

South Australian Tourism Commission recognizes the importance of festivals and events as tourist generators although the main tourist attractions of the state are beaches, scenery, wineries and wildlife. Adelaide Festival is considered as the main cultural event consisting music, drama,

ballet, opera, dance, art exhibition and light entertainment. In the opening night usually could be observed performances of recent productions of operas from the twentieth century. In 1998 the implementation was of the State Opera "Flamma Flamma", and in 2000 was presented the opera which is Dutch production "Writing to Vermeer" by Andriessen. Usually the dance performers are from many countries and in 1996 the festival presents artists from over 30 countries.

Adelaide Festival Centre was opened in 1973 The centre has four buildings for performances, including capacity of 2000 seats for theatre performances, 600 seats for Playhouse, space for performances and an outdoor amphitheater.

The festival is a subject of extensive study in 1990 and 1996. In 1990 more than 9 000 visitors who didn't live in the state attended the festival, 6000 were especially attracted to the festival. Since 1996 the study focuses on the festival and has divided research for visitors, contractors, sponsors, media and organization volunteers.

It is estimated that 42 000 people attended the festival events in 1996, most are residents of Adelaide, 2% from the rest are from South Australia and 18% – international visitors. Foreign visitors were 13% of all visitors and the most of them were from the UK, USA, New Zealand and Germany<sup>29</sup>.

Besides general awareness of the existence of the festival the next most important source of information for festival visitors is "word of mouth". Almost half of the visitors have attended to previous Adelaide Festival and almost two thirds are determined to return to the next.

The economic impact of the festival is assessed by adding the cost of visitors, residents, contractors, sponsors, media,

---

<sup>28</sup> Hughes, Howard (2000) – Arts, Entertainment and Tourism

---

<sup>29</sup> South Australian Tourism Commission; the Telstra Adelaide Festival; Market Equity and Economic Research Consultants; the Guardian 8 March 2000

organizers and volunteers and other incomes from the festival. As total the festival generates additional revenues of 13 million Australian dollars for South Australia.

And last but not least you can explore the experience of other smaller but also an attractive tourist center in Europe as Blackpool.

#### • **Blackpool**

Blackpool is situated on the coast of the Irish Sea in northwestern England, Lancashire County, 64 km northwest of Manchester and 30 km north of Liverpool. Blackpool is the largest seaside resort in the UK and his "Pleasure Beach" (complex entertainment park) is now one of the most popular tourist attractions in England.

Blackpool is heavily dependent on tourism. In the period which is often regarded as its heyday (1900-1950) Blackpool attracted the factory workers of north parts of England to spend their annual holidays there. Blackpool was also a preferred destination for visitors from Glasgow. Today Blackpool remains the most popular seaside resort in the UK although the town has suffered a serious crisis in the number of visitors which has fallen from 17 million in 1992 to 10 million today. Similarly Pleasure Beach Blackpool is the most popular free attraction in the country with 6 million visitors a year but has lost over a million visitors since 1998 and has recently introduced a 5 pounds entrance fee. Today many visitors stay only for the weekend not for a week.

In July 2010 an independent survey of 4500 members of the sociality and readers of magazine Which Holiday found that Blackpool is the favorite seaside resort in the UK of all the times, followed by Brighton, Whitby, Bournemouth and Scarborough. Fans have been choosing the special atmosphere in the town, as well as the spectacular annual illuminations which were described as "breathtaking".

#### • **Atlantic City**

Atlantic is a city in New Jersey, USA. It is located in the East Coast of the USA. It is famous for gambling and shopping, it is a resort town. Due to its location in southern New Jersey, on the Atlantic Ocean between marshlands and islands, Atlantic City appears to be crucial for the real estate market and is seen as a potential resort town for the entrepreneurs. Many historians believe that the decade of the 20th century (1920) is the "Golden century" for Atlantic City - when tourism reached its peak. During Prohibition alcohol flows freely and hazard games were played regularly in the back rooms of nightclubs and restaurants.

In an attempt to revive the city in 1976 voters in New Jersey approved casino gambling in Atlantic City. This happens after a referendum in 1974 during which gambling was not approved. The Chalfonte-Haddon Hall Hotel becomes Resorts International, opened on the May 26 in 1978 and became the first legal casino in the eastern United States. In the early years of this decade Atlantic City undergoes a radical building boom. Many of the modest boarding houses were replaced by huge hotels.

Atlantic City is considered as the "gambling capital of the East Coast" and is second after Las Vegas in the number of casinos, each year gambling revenues increase and the number of rooms too. Atlantic City Boardwalk was one of the first "boardwalks" of its type in the United States opened on June 26 1870. Boardwalk starts from Absecon Inlet and runs along the beach (for four to six kilometers) to the city limits. One and a half to two kilometers are stretching to the town of Ventnor. Casinos and hotels, shops, restaurants and entertainment are located in Boardwalk; popular attractions including the Boardwalk Hall, House of Blues and Museum "Ripley's Believe It or Not!".

Strong relationship between perceptions of an object at the base of which are the

arts and entertainment and preferences with respect to the destination which is located along with the ability to separate the gullible from revalued image allows integrated studies to identify priorities for action of tourism organizations. Periodic surveys and studies of perception could indicate negative stereotypes that need to be overcome in order to analyze projected image and re-evaluate satisfaction with various aspects of the product. Tourism organizations have been criticized by some sectors because of their excessive concentration toward advertising on the account of the rest parts of the marketing mix. Commercial advertising in mass media aims to build a certain image of the object which will lead to a purchase by potential tourists. It is necessary to interview those customers who are already potential visitors of the site while visiting such competing destinations. Socio-demographic information, residence and other information can also be entered to allow segmentation.

In various studies the process of choosing a touristic place by customers is being analyzed and its impact on the marketing strategies of destinations and more specifically customers' behavior which is a key element for the planning and implementation of marketing strategy of destinations. There are several reasons. On the one hand, this is the great competition between the destinations which means increased options for the customers<sup>30</sup>. This gives a rise in tourism to seek differentiated products that focus on the destinations on which they are distinguished from each other and to be preferred by tourists. Including such places built on the arts and entertainment in tourist advertisements and catalogs will provide a competitive advantage in offering them.

Another reason for such studies about leading tourist locations with image of leisure destinations is the increased level of requirements of tourists reflected in

numerous factors and conditions that influence the choice of destination. Furthermore if take in account that one of the purposes of tourism marketing is to build a positive image of the destination in the minds of customers it is imperative to investigate the relationship between tourism marketing strategies and behavior of tourists using the concept of the image of the destination<sup>31</sup>.

Based on this framework are considered analytically contribution and conceptual foundations of destination marketing. Firstly we need to focus on strategic planning and in particular to the importance of the image of the destination based on the latest trends in tourism and the new customers' demands combined with their motives. Such an image affects the development of the tourism area as much as tangible resources and even to a higher degree.

### **In conclusion:**

Tourism as an indicator of the expansion of the art market in destinations is based on the knowledge of managers on market segmentation taking into account customers' motives for making a trip. For the development of destination marketing in Bulgaria can be applied the experience of world famous destinations formed on the basis of arts and entertainment, and concentrated resources to create such areas to be the subject of tourists' visits in connection to the event tourism.

<sup>30</sup> Middleton, V.T.C. (1994) *Marketing in Travel and Tourism*, Oxford: Butterworth Heinemann

<sup>31</sup>Chon, K-S (1991) "Tourism Destination Image Modification Process: Marketing Implications", *Tourism Management*, 12 (1), pp. 68-72

**Проф. дикн ПЕНКА НАЙДЕНОВА**

**ЦЕНТЪР ЗА ДЕМОГРАФСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И ОБУЧЕНИЕ, СОФИЯ**

## **БЪДЕЩОТО ДЕМОГРАФСКО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ**

## **THE FUTURE DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF BULGARIA**

**Prof. PENKA NAYDENOVA, DSC**

**CENTRE FOR DEMOGRAPHIC STUDIES AND TRAINING, SOFIA**

**Abstract:** The trend of population growth since more than 12 decennials is mentioned in order the declining since 1990 to be evaluated as a not suprising phenomena. As far as the changing of fertility and enlargement of ageing are demonstrated immediately after the delayed but fast demographic transition 1920-1965 it is a normal the under reproductive level to follow and to give reason for projecting continuous population declining (7.2 mil. 2013, 5.4 mil. 2060) by a rate of negative 6.5%. It is to be accepted as a new demographic shape which is to play a significant role in the social life and state functions in economic and population perspective.

**Key words:** demography, population projection, population size, fertility, ageing

### **Предвиждания за демографското развитие**

Изживявайки настоящето, човек съзнателно или не, си представя следващите събития, на които вероятно ще бъде свидетел или участник. И ако това е присъщо на начина на живот и на човешката природа, то не е само на индивидуално равнище, така че засяга всяка социална форма, управленско равнище или държавата като институция, чиито функции в крайна сметка са посветени на населението. В този смисъл населението е обект на различни политики, но каквито и да са те, неизбежен техен ориентир е броят и съставът на населението по определени признаци – пол, възраст, местоживее, прираст. Известно е, че когато съответните показатели трябва да се определят за бъдещи моменти или периоди се използват специални статистико-математически методи или модели за проектиране или прогнозиране на населението. У нас в

практиката и научните изследвания не се прави разлика между двата вида предвиждания. Популярни са по-скоро проекциите, като вид екстраполации въз основа на миналите трендове за естественото и механичното движение, за фертилността, възрастовата структура и т.н. Те се възприемат като прогнози, докато ООН например официално ги наименова проекции, имайки предвид моделната основа на прогнозите. Широко се прилага т.н. сценариен подход с няколко варианта предположения.

Проблемът тук е методологичен. В зависимост от подхода на предвижданията се получават, с допустима или не неточност или несбъждане на предположени събития, оценки за бъдещото развитие на населението. Те не са без значение за каквато и да е стратегия или политика към населението и за неговото развитие. У нас в общественото пространство се ширят твърде крайни представи за бъдещата численост и състав на населението, без да се имат предвид подобни подходи и разчети.

Твърде малко се ползва и официалната информация на компетентния орган – Национален статистически институт или на ЕВРОСТАТ. Пръскат се тенденциозни политически предположения, некомпетентни изследователски мнения, опростени трендови оценки, шовинистични заплахи за „циганизация“ и т.н. В крайна сметка проличават белези на вулгаризация, макар че у нас от десетилетия има научни изследвания за населението, развита демографска мисъл и практика на статистически наблюдения, както и специфични методологични решения.

Целта на настоящето изложение е въз основа на избрана статистическа информация да се посочат предполагаемите демографски промени и очертаващата се численост и състав (структура) на населението през следващите пет десетилетия, считано от 2010 година насам (при последно преброяване на населението към 01.02.2011 г.). Избирането на този хоризонт не е самоцелно, а съобразено с времето на т. н. конвергенция на страните от ЕС, т.е. на сближаване на демографските им процеси по съответните показатели – раждаемост, смъртност, фертилност (плодовитост) или миграционно салдо и общ темп на прираста. Всъщност според проявените тенденции българското население има вероятност към 2060 г. да остане с по-влошени показатели спрямо тези в другите страни. Влошеността се изразява в по-ниски равнища на раждаемост и средна продължителност на живота, по-висока смъртност и отрицателен естествен, и вероятно и миграционен прираст. Известно е, че страната ни е с едно от десетте най-силно и бързо остарели и остаряващи населения и с най-голяма скорост на числен спад, в сравнение с другите страни в Европа, която пък е континент с първите най-ярки прояви на застаряване и ограничен до нулев прираст или под репродуктивно равнище (2.1 – 2.2 деца на една жена). Тези процеси имат историческо

обяснение и изразяват демографското състояние и бъдеще на страната.

### **Особености на демографското минало на България**

При посочения хоризонт на демографското бъдеще на страната 2010-2060 г. (като безспорно се има предвид, че от него фактически вече са протекли две години) би следвало да се има предвид развитието на процесите през миналия период от 1960 г. насам. Демографското минало на страната заслужава интерес и спрямо още по-отдалечени периоди поради своята епичност. Демографските процеси имат устойчив характер и продължителност, предопределени са от биологичната им природа, но търпят и въздействието на военнополитически и традиционни подбудители и социално-икономически фактори. Тяхната историческа рамка е грандиозна, защото обхваща оцеляването на един народ през повече от 13 века. Историческата демография ни представя фрагменти от многовековното развитие на народите по българските земи, за възникването, победите и погромите на българите, за процъфтяването и залеза на тяхната държава. Скрепяването на мозайката от демографските процеси все още не е постигнато, тъй като се отнася не само до много и различни времена и събития, но и до сложно преценявани признаци. В настоящето изложение анализите са улеснени от официално публикуваните данни за преброяванията на населението на България след Освобождението. Въз основа на тях и известни преизчисления с цел да се улесни преценката на демографските промени по характер и скорост би могло да се отбележат няколко 20 годишни последователни периода и инфлексни точки на развитието на населението по численост и структури. Общата оценка за броя му към 1887 г. е 3 154 хил., от които 2 424 хил. християни (от тях българи 2 326

хил.) и 676 хил. мохамедани (607 хил. турци) и 1.9% други, живеещи главно в селски по тип селища (81.2% от цялото население в 4 990 села и 19.8% в 80 града).

За по-малко от две десетилетия населението нараства с 882 хил. и в 1905 г. е 4 036 хил., а през следващите 3 периода от по 20 години има последователно прирасти от 1 443 хил., 1 550 хил. и 1 199 хил., т.е. за всеки последователен период средногодишните темпове са 1.36; 1.89 и 1.51%. За селското население остават още повисоки – 1.40-2.10% до средата на 30-те години, така че при 6 077 хил. население към 1934 г., 78.6% от него е селско. Първите пропуквания в общия растеж са след 1947 г., като остават по-скоро незабележими. Тогава населението достига 7 029 хил., а към 1965 г. нараства до 8 228 хил. Средногодишният темп на прираста е почти 1%, но при вътрешно-групово разместване на населението. Хората от селата намаляват и поради спадащ естествен прираст, и поради напускане на младата работна сила. Средногодишният темп вече е отрицателен, минус 0.61%, за да стигне през следващия двадесет годишен период 1966-1985 г. до минус 1.5%, и след него да се задържи на отрицателно равнище към 1.3%. В резултат делът на селското население от 1965 г. до 2013 г. спада от 53.5 на 27.2% или възлиза засега на 1 983 хил. при 7 290 хил. общо население. Първата инверсна точка на развитието на населението е от периода 1947-1965 г. когато прирастът на селското население става отрицателен, но населението расте, така че има максимален брой към 1990 г. от 8 989 хил. Втората инверсна точка е през 90-те години – времето на прехода към пазарна икономика и времето на отрицателен прираст не на част, а на цялото население (от естествено и емиграционно движение). Загубата за периода 1990-2010 г. е от 1 604 хил. човека.

Обясненията за силния приток към града са известни, но остава и до днес неизчислена загубата от тази урбанизация, която е паралелна на спада на раждаемостта. Същото се отнася за емиграционния поток през последните две десетилетия, за които се приема, че съответства на 1/3 от общото намаление в броя на населението. Погледнато към хоризонта от 1960-те години насам до 1990 г. общата раждаемост спада от 17.8‰ до 12.1‰, а смъртността расте от 8.1‰ до 12.5‰ или отрицателният естествен прираст е едва 0.04‰. За още 20 (и няколко години) раждаемостта достига 10.1‰, а смъртността 14.6‰, т.е. десетократно нараства темпът на отрицателния естествен прираст – 4.5‰. Това общо означава, заедно с отрицателното миграционно салдо, бързо и акселириращо понижение се наблюдава в броя на населението. Останало под 2 милиона, селското население е отговорно за по-високата смъртност (до 20‰ при градска 12‰) и за по-ниската раждаемост (8‰ при градска 12‰), но не и за общата мащабност на влошаващия се процес, защото селско остава по-малко от 30% от населението. Същото се отнася и за другите влошени показатели на възпроизводството на населението. Поставяйки ги на преценка по детайлизирани профили на групите – селско и урбанизирано население, работоспособно, икономически активно, репродуктивно и т.н. се получава конкретизация, с която политиките за населението трябва да се съобразяват. Общата стратегия при това предполага преценка на сумарната им проява в агрегирани, но претеглени показатели. По тях следва да се определят приоритетите в политиките. От тук идва и въпросът, кои са най-важните предизвикателства, които следва да се застъпват в предположенията за бъдещото развитие на населението. Отговорът на този въпрос е част от сценариите на всяка прогноза.

## Ключови проблеми на демографската ситуация

Заставайки пред нерадостната картина на т.н. „демографска криза“ мнозина биха посочили като определящи предизвикателства раждаемостта и продължаващия емиграционен поток на младо, а и образовано население, търсещо нови хоризонти на живот вън от страната.

В демографски и социален смисъл изреждането на приоритетите е външен израз на тяхната взаимосвързаност и извличането им един по един не е привилегия в политиките. За да има ниска раждаемост зависи от индивидуалната нагласа (плюс външни въздействия), но и от обема на фертилния контингент. За да е висока смъртността, означава наличие на по-възрастен състав на населението, но и по-висока заболяемост по възрасти и причини. Последните се определят от начина на живот на хранене, на трудополагане и т.н. По принцип социално-икономическата среда и въздействия се сблъскват с природо-биологичната устойчивост на демографските процеси. Много по-често подценявана, тази връзка става причина за неуспеха на предприеманите демографски мерки. В този смисъл разграничаването на главните предизвикателства означава, че се отбелязват видими последици от дадени процеси, без това да означава, че те трябва да бъдат пряк обект на провежданите политики и мерки.

В предвижданията за развитието на населението следва да се държи сметка за времето и характера на проявлението, но и за факторите и средата на предполагаемото им бъдеще. Проявлението третирано като неблагоприятни за развитието, обикновено се класифицират като предизвикателства. В този контекст за нашето население са характерни няколко такива.

Традиционно и в методологичен план на първо място може да се говори

за раждаемостта (като средногодишен брой живородени на 1 000 души от населението) и съответно за плодovitостта (като среден брой деца на една жена). Както се посочи раждаемостта у нас е понижаваща се, но е близка до средноевропейската. Нейният спад съответства все пак на по-слабо въздействие върху отрицателния естествен прираст на населението, който е един от най-влошените показатели в сравнение със значението им в другите европейски страни. Сериозният проблем у нас е високата смъртност, с която се нареждаме сред първите най-неразвити страни и над средната смъртност на развиващите се страни – 9-10‰. Много от изследванията на наши специалисти посочват, че тя е висока и сред младите възрасти и че у нас от десетилетия се налага мъжката свръхсмъртност (сред мъжете от 40 години нагоре). Факт е, че за 24% от умрелите е характерна преждевременна смъртност и че на 100 мъже над 70 години се съотнасят 125 жени, или че при средна продължителност на живота 74 години, за жените е 78, а за мъжете – 70.

Другото не по-маловажно предизвикателство е в промяната на възрастовата структура и не само и не толкова като съотношение млади-стари и като успех на човечеството в удължаването на човешкия живот и то в добро здраве. Социално-икономическият проблем е в намалението на активното население (15-64 г.) и в неговото застаряване в частта му на работна сила или икономически активно население. Трудовият потенциал, независимо от законодателните промени за възрастта на пенсиониране се определя от тази категория население. От него (независимо от екстензивните или интензивните форми на използване на труда) зависи икономическото производство и технологичното развитие, както и материално-финансовата издръжка на поколенията и тяхната социална осигуреност. Известно е, че за ориентация и

сравнителен анализ се разработват т.н. коефициенти на зависимост или демографска натовареност. Съответно се установява на 1 активен на възраст 15-64 години (или на 100, на 1 000 активни) колко неактивни съответстват средногодишно, но млади т.е. на възраст 0-14 г. или колко възрастни – над 65 г., или пък общо – млади и стари на 1 (или 100, 1 000) активни. Общият коефициент у нас е около 0.50, което означава, че на един активен се съотнася един неактивен (в млада или напреднала възраст). Така предизвикателствата раждаемост и стареене, пораждат проблем с икономически смисъл – за издръжката на населението в зависимост от участието му като активен, произвеждащ контингент. Коефициентите могат да бъдат още по-показателни, ако се установяват спрямо един зает, единица работна сила, заети по пол, отраслова или секторна принадлежност или доход, като тогава се засилва социално-икономическата аналитичност. В случая се изразява демографската натовареност, която безспорно резонира в икономическата проблемност. Най-показателно е, че е нарастващо възрастното население, а делът на младите остава под 13%. Възрастните над 65 г. достигат вече 18.8%, докато в началото на XX в. са 3.7%, в 1946 г. – 7.0%, а в 1985 г. – 8.9%.

Слабият прилив на младо население ограничава трудовия контингент и все повече го застарява, така че в бъдеще и при по-малък брой общо население демографската натовареност ще расте (Борисова-Маринова, Кр., Ст. Моралийска-Николова., 2011). Предизвикателството тук се засилва от специфичното явление на съвременните кризисни години – на слаба заетост на активното население, на нестабилност на условията на пазара на труда и деформации, ограничаващи конкурентоспособността и повишаването на качеството на работната сила. Следователно, въпреки косвената

връзка с остаряването на работната сила, стабилизирането и нарастването на заетостта има влияние върху демографските процеси и изпъква като ключов проблем, който обичайно се отчита когато става въпрос за мерките и политиките за заетостта. От една страна нараства съвкупността от заети, в които се дава шанс на по-младата работна сила. Сегашната безработица достига 25% сред младите до 25-29 години. По-големият шанс за работа и по-голяма сигурност от доход, водещи до предпочитания за семейство и родителство при спадащ фертилен контингент не се оценява.

Тук изпъква и стратегическият въпрос за компенсация на липсващата млада работна сила чрез емиграционна политика. Демографските процеси в бъдеще независимо от степента на заетост, безпрецедентно очертават свиване на трудовия потенциал, дори при включване на надпензионна работна сила. Следователно недостигът при едно стабилизирано икономическо развитие може да разчита или на високо технологично равнище или на внос на работна сила. Проблемът пряко има отношение към третото от най-важните предизвикателства, също свързано с по-младия състав на населението. Последният фактически спада поради небивалата външна емиграция, оттичаща младо, в много случаи и с по-високо квалификационно равнище. И при липса на такова загубата е от репродуктивно население, от жени във фертилна възраст и семейства с деца. За периода на прехода, без да се твърди за наличието на изчерпателни и достоверни данни, предположението е за загуба от около половин милион, от които жените са над половина, а възрастните не повече от 5-6%. Няма яснота за възвращаемостта или реимигрирането, но прояви през последните кризисни години все пак има. Демографският проблем – на спад на младите генерации и повъзрастяване на населението не може да намери

решение чрез подобни миграционни прояви. Изправени сме пред различен модел на демографско развитие спрямо този от предходните години, и то много по-различен при сравнение на последния с по-предишните двадесет годишни периоди, с нарастващ млад състав и равномерни темпове на демографски преход (табл. 1).

### **Сами ли сме в света**

Тенденцията на числен спад и възрастово реструктуриране засяга всички страни, изживели първия демографски преход, най-общо казано района Север и на първо място – Европа. Така че България не е единствената носителка на съвременните демографски предизвикателства, макар че има специфичност в проявите им. У нас демографският преход започва много по-късно, осъществява се много по-бързо, така че застаряването при силното понижение на раждаемостта се разпростира много по-бързо. Неочаквано интензивната емиграция допринася за високия отрицателен прираст и води страната до първи позиции на обезлюдяване, измерено сред европейските страни. Те все пак задържат общо наднулево възпроизводственото равнище, макар че все повече понижават естествения си прираст и числеността на континента. Към средата на XX в. на Европа съответства 21.7% от световното население, (2.5 млрд.), към края на века – 6.8% (към 6 млрд.). Предположението е до средата на XXI в. относителният дял да е около 5.5% (по средния сценарий на ООН за спада на фертилността в света до 2.07 деца, на раждаемостта – до 13.2‰, а на смъртността – до 10.4‰, и население 9.7 млрд. 2060 г.). В Европа засега България заема средно място по раждаемост – 10.1‰ сред страните, вариращи от 12.8‰ (Англия, Франция), до 9.3-9.9‰ (Австрия, Сърбия, Италия) и дори до 8-8.5‰ (Германия). Драстична е разликата в смъртността, варираща между 7.9-10‰ в Европа, при 14.6‰ в

България при най-ниска средна продължителност на живота общо 70 години, или при разлика близо от 10 години спрямо средноевропейската.

Реалният факт е, че България е първа, но не е сама като страна с отрицателен естествен прираст. Редица страни все повече клонят към равнища от порядъка минус 1.1-1.9‰ (Естония, Хърватска, Португалия), до минус 3-4.0‰ (Германия, Италия, Унгария). Задържането на положително равнище (4‰) се дължи в най-висока степен на страни като Англия, Франция (с по-висок относителен дял по брой на населението), но не е и без значение, че страни с нисък, но постоянен прираст – 2-3‰, към 2012 г. вече стигат до 1‰ (Испания, Дания, Финландия), а такива с 1‰ прираст клонят към нулев (Полша, Чешка република, Гърция). Преходът на Европа от нулев към отрицателен демографски прираст и остаряващо население според нас е истинският класически Втори демографски преход, за който и за чийто последици учените по света все още не говорят. Не се обръща внимание и на извода, произтичащ от реалната демографска ситуация на България, направен от българския демограф проф. Минко Минков, че застаряването и спадът на раждаемостта са подмолните камъни от десетилетия, които подриват стабилното развитие на населението. Те водят, заедно със смъртността до демографска криза, която приема като пета фаза на демографския преход (Минков, М., 2005, с. 54).

### **Бъдещото демографско развитие**

След всичко горепосочено, не може да не се приеме, че предвижданията за демографското развитие стъпват на подмолните камъни, задействащи демографската криза. Те не могат да бъдат оптимистични в смисъл да подхранват очаквания за положителен естествен прираст. Оптимистична ще бъде прогнозата с повишаваща се фертилност и спад в смъртността при по-

малка величина на отрицателния прираст. В хоризонта на следващите 4-5 десетилетия, каквито и да бъдат прогнозите (в смисъл на проекции), те не могат да имат отклонения към 2060 г. в броя на населението в повече или по-малко от 200-400 хил. и то при твърде близка възрастова структура. Затова, както беше вече посочено, за да се очертаят тенденциите, а не варирането в оценките, тук е приет средният вариант на НСИ.

Хипотезата е елементарна, но задължителна спрямо проявените закономерности. България ще остане страна с намаляващо население при нарастващ отрицателен естествен прираст поради сложилите се социално-биологични условия за демографските процеси, имащи устойчив еднопосочен тренд на развитие. Не е задължително, дори е неподходящо да се придържаме към виждането за този период като демографска криза. Той очертава един естествен път на демографско развитие, който човечеството вероятно не познава

(доколкото е изучена историята и ретроспективния период на съществуването му). Знае се според редица проучвания, че до XXI в. на Земята са живели над 80 млрд. човека, но не и кривите на прирастите, след като през предходните 6 хилядолетия се отчитат 14 хил. войни, унищожили над 4 млрд. младо население (Тотев, Ан., 1968).

Малко се знае и за България, макар и за относително по-близки времена. Оценено е, че към края на XV в. населението възлиза на 1 180 хил., към XVI в. - 1 630 хил., към XVII и XVIII в. – на 2 250-2 750 хил. По-точните данни от преброяванията и текущата статистика след Освобождението очертават демографския преход при непрекъснат общ прираст, макар и с понижени темпове на естествения прираст и незначително миграционно салдо до 90-те години на XX в. Трендът на отрицателен прираст (2/3 като естествен и 1/3 като миграционно салдо) определят вече бъдещите параметри на демографското развитие (табл. 1).

**Таблица 1**

**Брой и прираст на населението на България според преброяванията и средния вариант на прогнозата на НСИ, 1887-2060 г.**

| Години | Брой, хил. | Прираст спрямо предходната година-по 20 годишни периоди приблизително |                   |                                  |
|--------|------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------|
|        |            | Брой, хил.                                                            | Верижен индекс, % | Средногодишен темп за периода, % |
| 1887   | 3 154      | 445                                                                   | 116.4             | 0.58                             |
| 1905   | 4 036      | 882                                                                   | 128.0             | 1.56                             |
| 1926   | 5 479      | 1 443                                                                 | 135.8             | 1.70                             |
| 1946   | 7 029      | 1 550                                                                 | 128.3             | 1.42                             |
| 1965   | 8 228      | 1 199                                                                 | 117.1             | 0.90                             |
| 1985   | 8 949      | 721                                                                   | 108.8             | 0.44                             |
| 2010*  | 7 385      | -1 564                                                                | 0.83              | -1.13                            |
| 2020   | 6 914      | -471                                                                  | 0.94              | -0.94                            |
| 2040   | 6 051      | -863                                                                  | 0.88              | -0.60                            |
| 2060   | 5 366      | -685                                                                  | 0.84              | -0.80                            |

Източник: НСИ. Статистически годишник [за съответната година]; Гавазки, И. Демографското бъдеще на България.- В: Населението на България в началото на XXI век. Състояние и тенденции.- София : Акад. изд. Проф. М. Дринов, 2011, с. 435-453.

\* Към края на 2013 г. вероятен брой 7 240 хил.

Изправени сме пред обратен модел, който ни връща към края на XIX в., когато средногодишният темп на прираста е 0.58% с положителен знак (т.е. нарастване на населението по време на Освобождението с 6 на 1 000 човека)\*. Предстои ни към 40-те години на XXI в., т.е. след 150 години да губим по 6 на 1 000 човека, при двойно по-голям брой население. До 2060 г. загубата от естествен и миграционен прираст води до население около 5 366 хил. (в някои прогнози 5 475 (Гавазки, И., 2011), т.е. колкото страната е имала към 1926 г. при сегашните държавни граници (Тотев, А., 1968). Независимо от колебанията и вероятно при известно надценяване на бъдещите отрицателни прирасти, тенденцията на числен спад на населението остава. Дори предположенията за слаб подем в прираста през 2035-2045 г. от раждаемост и имиграция остава пак средногодишен отрицателен прираст, т.е. населението числено ще намалява – при понижаващ се естествен прираст и по-слаба емиграция (влияеща вече до 10% върху нарастването на отрицателния прираст. По същество естественият прираст се понижава (от – 38 хил. до 47 хил. 2010-2060 г.) или със средногодишен темп от минус 4.6‰ до минус 8.6‰), но при предположението, че равнищата на раждаемостта и на общата плодовитост със слаби колебания се задържат до сегашните или малко по-високи равнища (съответно 9-10‰ и 1.52-1.59) деца. Тежестта идва от високата смъртност, нарастваща упорито и ритмично от 14.6‰ до 16.2‰. Това съответства не само на бързото повъзrastово реструктуриране, при което населението над 65 години достига 34%, а и от спада на най-младите – 0-14 г. – от 13% до 12%. Ранната смъртност остава трайна, въпреки предполо-

жението за ниска детска смъртност и нарастваща средна продължителност на живота (обща до 83.6 години).

При намаляващия се брой население за целия 50 годишен период с 1 162 (или 1 053 хил.) средногодишно живородените намаляват ритмично от 73 хил. до 41 хил., а умрелите – от 110 до 87 хил. Очевидно се допуска ритмичен спад на прираста при по-ниска скорост, т.е. спадът е от -4.6% до -8.6% или се достига почти двойно нарастване на темпа за 50 години, докато за 20 години (1990-2010 г.) разликата от -0.4% достига -4.6%, т.е. нарастването на темпа също е с толкова процентни пункта -4.2%, но скоростта е двойна (фиг. 1).

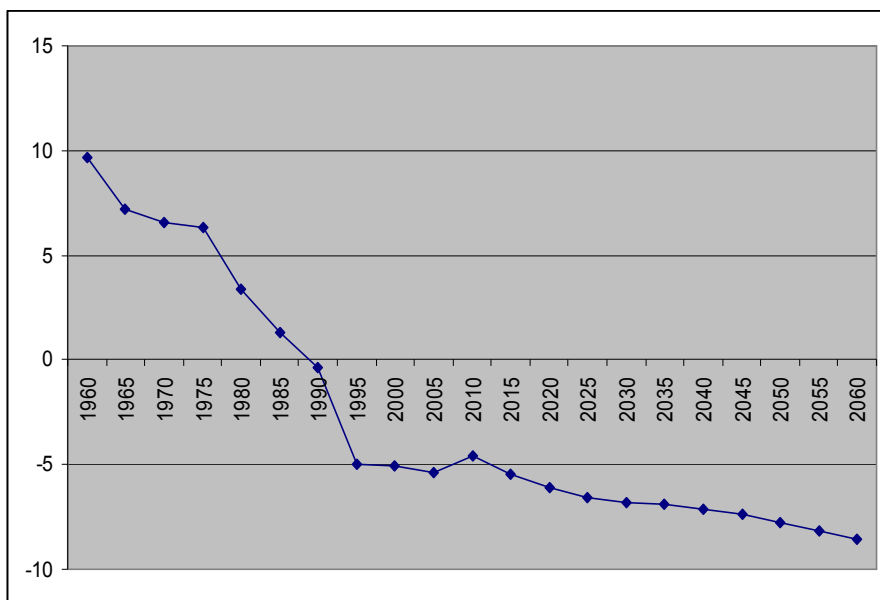
Това характеризира безпрецедентния период на прехода към пазарна икономика и като преход към нов демографски модел на депопулация на страната. Тази е възможно реалната картина на прехода към още по-ниско равнище на числеността и репродуктивния потенциал на населението до 2060 г. Тя следва да се приеме съзнателно и с готовност за посрещане предизвикателствата.

Макар демографската проекция да следва закономерностите на собствената природа на процеса на смяната на поколенията и естественото движение на населението, тя е адресирана до икономико-социалната система. Посочва какво може да се предложи като работна сила на пазара на труда, каква е икономическата натовареност, детският контингент, хората като обект на здравеопазването, субекти на културата, на всички дейности. Тя изразява самият възпроизводствен потенциал на демографската система, с който управленската практика не може да не се съобразява. Нито когато става въпрос за национални интереси и регионално

---

\* В настоящата статия темповете на прираста са представени смесено – или в %, или в ‰ главно поради международните данни, които се публикуват в %.

**Фиг. 1. Естествен прираст на населението на България 1887-2060, %**



**Източник:** Статистически годишници на ЦСУ, НСИ за съответните години и среден вариант на прогноза до 2060, НСИ, EUROSTAT

развитие, нито за стандарт и здравословност на живота и потенциал на духовно развитие, култура и благополучие. Така реалните оценки и предвиждания за демографското развитие се явяват най-съществената част при формулиране на политиките и практиките за населението и производствената дейност. Отговорността за целесъобразното им насочване и взаимоотношване се отнася за управленските органи, но и за обществеността и научните изследвания. Заслугата на тези изследвания е и в сигнала, че е задължително навременното въвеждане на политиките и тяхната последователност предвид устойчивия и относително самостоятелния характер на демографските процеси (Михова, Г., 2013). Важен е изводът, че тези процеси

на са случайни, че по същество не са отчайващи и апокалиптични. Изправени сме пред една нова реалност, следва да я приемем и да подкрепяме в нея потенциалните сили на бъдещото развитие.

Изисква се нов модел на управление и неговата успешност зависи от предприемчивостта и знанията. Те трябва да заместят профанизираните оценки за мрачното бъдеще на страната ни, когато един народ се вижда безнадеждно отмиращ, макар и с многовековни следи в световната демографска карта. България намалява по численост, но не и по капацитет в развитието на своята материална и духовна култура и качество на своя жизнен потенциал, способен да преодолее в развитието си и трайните демографски предизвикателства.

## ЛИТЕРАТУРА

**Борисова-Маринова, Кремена, Станислава Моралийска-Николова.** Режимът на възпроизводство на населението в България и отражението му върху предлагането на работна сила (2005-2030).- София : Акад. изд. Проф. М. Дринов, 2011.

**Гавазки, Ивайло.** Демографското бъдеще на България.- В: Населението на България в началото на XXI век. Състояние и тенденции.- София : Акад. изд. Проф. М. Дринов, 2011.

**Минков, Минко.** Демографската криза в България изисква провеждането на рационална демографска политика.- Население, 2005, № 1-2.

**Михова, Геновева.** Демографската политика на България.- София : Акад. изд. Проф. М. Дринов, 2013.

**Тотев, Анастас.** Населението на България 1880-1980 г. (Демографско-статистически очерк).- В: Годишник на СУ – ЮФ, т. LIX, 1968.

**UN.** Population Division. Department of Economic and Social Affairs. World Population Prospects: the 2012 Revision. CD-ROM Edition.

**Доц. д-р ГЕНОВЕВА МИХОВА**

**Проф. дикн ПЕНКА НАЙДЕНОВА**

**ЦЕНТЪР ЗА ДЕМОГРАФСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И ОБУЧЕНИЕ, СОФИЯ**

**ДЕМОГРАФСКИ ПОСЛЕДИЦИ ЗА БЪЛГАРИЯ ОТ ВОЙНИТЕ НА БАЛКАНИТЕ  
(1912-1913 г.)**

**BALKAN WARS DEMOGRAPHICS CONSEQUENCES FOR BULGARIA  
(1912-1913)**

**Assoc. Prof. GENOVEVA MIHOVA, PHD**

**Prof. PENKA NAYDENOVA, DSC**

**CENTRE FOR DEMOGRAPHIC STUDIES AND TRAINING, SOFIA**

**Abstract:** It is presented the economic and social advancement of the reestablished Bulgarian state after its liberation from Ottoman dependency. It had to face the glory and heavy lost after the two Balkan wars 1912-1913. The most striking is the lost of the human military force – twice larger compare to the other Balkan countries and the lack of compensation by new territory, as it was happened of Serbia and Greece. The consequences as demographic dimensions concerned lowering of fertility and male labour force, charging the state by the financial aid of a great number of orphans, widows and invalidated persons. Presented numerical they prove the difficulties but resistance as well of Bulgarian people fitting for liberty and independent life.

**Key words:** Balkan wars; military force; demographic losses; fertility; killed

**Въведение**

Един век е вече отстоянието от първото регионално и национално военно-политическо събитие, в което е въввлечена съкрушената от петвековно потисничество, но възраждаща се българска държава! Това е дълъг период на развитие, на държавно укрепване и политическо съзряване, на културно издигане и икономически растеж, на изграждане на нова материална култура и постигане на духовен подем. Настъпилата промяна на околната среда е трайно свидетелство за един различен от онова време стопански живот на социално-икономически и семейно-битови отношения. Следите от отоманската зависимост и неразвитост отдавна са заличени, а България е преживяла войните на века, заедно с небивалия технологически напредък и културен подем като неразделна част от

Европа и ритъма на глобалното развитие.

През този век тя натрупва национално богатство и расте демографски. От 4, 4 милионна държава в навечерието на Балканската война, населението ѝ достига през 1985 г. – 8, 9 млн., а днес наброява 7, 3 млн. Всеки би приел за безспорно, че това е време на икономически растеж, социални придобивки и модерно развитие. Историческата памет по-бързо заличава несполуките, пораженията, горчивините и трудностите от военнополитическите предизвикателства и по-често се визира в новото и прогреса. И все пак...дали трябва да се забравят сполетелите ни загуби и дълготрайните им последици за националното ни развитие?

Между тях са и тези най-тежки, трайно наложени и невъзстановими загуби, наричани на съвременен език човешки капитал.

По различни причини, но винаги зловредни, населението на българските земи ги е понасяло векове, до днес – началото на XXI век.

Нека се спрем само на **демографските загуби в началото на XX век**, които причиняват на страната двете Балкански войни. Историческите щрихи, характеризиращи България в навечерието им са малко, но ясно очертани: укрепваща на Балканите българска държава, едва пристъпваща към индустриализацията се пазарен свят; преобладаващ селски народ с пренаселеност на земеделските земи; градско население под 20%; първи устрем в образованието и настойчиво търсене място в международната политика.

### Демографски загуби

Ако пораженията на една война са материални, те не само се възстановяват, но става и обновление. Загубите от хора не са възстановими и техните последици имат много аспекти.

Обичайно е, след всяка война, с много покруса и съжаление, историческите факти да се свеждат до числена равностойност, макар да се знае, че тя не изчерпва оценката им. За това говорят сведенията на нашите изследователи и дългите динамични редове на добре развитата национална статистика. Така, анализирайки причините за Балканските войни и техните последици, включително като човешки жертви, проф. Ан. Ю. Тотев заключава: Въпреки благородната цел и епичността, с която се води Балканската война, тя трябва да се оцени като голяма по своята фаталност грешка в нашето историческо развитие. Демографските загуби на страната се свързват с двата факта: откъсване на земи от България с многочислено население и поражения на жива сила.

В двете последователни войни на Балканите: 1912-1913 г. България, Сърбия и Гърция участват различно и са различни по мащаб държави (табл. 1).

Таблица 1

#### Страните-участници във войните на Балканите, 1912-1913 г.

| Страни   | Население – мил. | Численост на армията – хил. | Убити – хил. | Ранени – хил. | Територия – кв. км хил. |       |
|----------|------------------|-----------------------------|--------------|---------------|-------------------------|-------|
|          |                  |                             |              |               | 1912                    | 1913  |
| България | 4,4              | 607                         | 33           | 60            | 96                      | 111,8 |
| Сърбия   | 2,9              | 175                         | 5            | 30            | 48                      | 89,0  |
| Гърция   | 2,6              | 90                          | 4,7          | 12            | 63                      | 120,0 |

**Източник:** Тотев, Ан., Г. Владимирова. Международни договори свързани с обединението на българския народ от 1912-1913 г.- София, 1994, с. 83.

След войните 1912-1913 г. България загубва приоритетното си положение в сравнение с останалите балкански страни на юг от р. Дунав. Унищожен е териториалния ѝ превес (96 хил. кв. км до началото им) срещу 48 хил. кв. км. тогава за Гърция и 68 хил. кв. км.

за Гърция. Стопява се численото ѝ превъзходство относно броя на населението ѝ, което в сравнение със Сърбия е било един път и половина по-голямо, а с Гърция – почти два пъти. Така се променя цялата геополитическа ситуация на Балканите, нарушава се

баланса между балканските страни от гледна точка на природни и човешки ресурси.

Букурещкият мирен договор погребва завинаги идеята за силен, с европейско значение и мощ балкански съюз, а разединението, недоверието и взаимната неприязън, разпалени между тях, оставят трайни следи в междудържавническите им отношения за десетилетия напред (Тотев, Ан., Г. Владимирова, 1994, с. 81). Народите на Балканите, отхвърлили неотдавна чуждестранното подтисничество, отново търсят път за нормален трудов живот и бъдеще на децата си.

Прирастът от поделените след края на войните територии е също различен и фрапиращо пагубен за България. Тя е „ограбена и унижена, загубвайки даже и една от най-хубавите и плодородни области от старата си територия – Южна Добруджа (7, 7 хил. кв. км) (Тотев, Ан., 1993).

Така след двете войни Гърция увеличава двойно територията си и става териториално по-голяма страна от България, за което пожертва по 8 човека на 100 новопридобити кв. км. земи; Сърбия увеличава територията си също близо 2 пъти (с 85%) жертвайки 12 убити за 100 кв. км. нови земи. България нараства териториално само с 16%, за което заплаща с живота на 220 души, попили кръвта им на всеки 100 нови кв. км., добавени към територията.

Това разбира се не е единствената равностметка за **демографските загуби от войните**, макар жертвите да са много и неравностойни за придобиване на нови земи от отделните държави. Тук загубите са изразени в **броя и дела на убитите**. По актуализирани данни те достигат до 48 хиляди. Много тежък е проблемът с **инвалидизираните** участници във войните (60 хил. за България), безспорно засягащ и другите, привилегирани от международната дипломация страни – Гърция и Сърбия.

Демографските загуби за България са силен, задържащ фактор за развитието, разглеждан от няколко страни. Убитите и ранените, главно в частта им на инвалидизирани са млада мъжка работна ръка, на физическата сила на която в тогавашното производство се разчита най-много. На нивите на земеделска България (с повече обработваема земя от сега) хиляди ощетени – **стари хора, осиротели деца, овдовели съпруги и натоварени с инвалиди семейства** – поемат селскостопанските дейности. Те трябва да обработват земята като единствен източник за препитание при недостиг и на впрегатен добитък вследствие на военната реквизиция.

Мизерията, оскъдното хранене, напрежението в труда, (в който се участва от ранна детска възраст) отклоняват от образователната система младите хора, увеличават заболяемостта при отсъствие на здравна инфраструктура, както и на средства за лечение и битови удобства. **Детската и общата смъртност** значително нарастват, войната е засегнала не само семействата с убити и инвалидизирани.

При участие от българска страна на над 600 хил. войска, хиляди семейства остават обезглавени от млада мъжка работна сила. В стопанска, полунатурална България се шири спекулацията с уродливо първоначално натрупване на капитала. Пазарът е свит при нарастващи цени на продукцията. Доходите, добивите, животновъдната продуктивност спадат. Недоимъкът на един народ продължава.

Това обяснява твърдението, че демографският преход у нас (свързан със замяната на високи равнища на раждаемост и смъртност с ниски) започва по-късно от този в Европа. Смъртността се задържа висока и то и сред младите възрасти, раждаемостта е компенсационна, макар и спадаща. За да имат 3-4 деца майките трябва да родят

поне 6-7. Всъщност в изследването на демографския преход у нас той никога не е свързан с последиците от трите поредни войни - Балканска, Междусъюзническа и Първата световна, макар точно или не, за негово начало да се приема 1920 година. Неговото бързо осъществяване също не се свързва с последиците от войните, които до 1967 г., когато демографският преход у нас свършва, са вече 4, от които 2 световни.

Не е правен досега и ретроспективен анализ на **бързия темп на спад на населението**, който да включва факторът военна околна и домашна среда и икономическите въздействия във връзка с нея. Заличавайки постепенно традиционната склонност към наличието на повече деца в семейството, тези фактори нямат съответствие с модела на западния семеен живот. У нас те са причинители на най-големите демографски загуби, които страната преживява. Търсейки по този начин и връзката с войните от преди 100 години не следва да се учудваме на възрастовото реструктуриране, нито на обстоятелството, че сме сред страните с най-старо население и най-висока обща смъртност. На тези факти следва да търсим обяснение, да осъзнаваме сложилата се тенденция на демографско стопяване и да търсим източници за преодоляването ѝ.

Когато през 70-те години на миналия век учените от Римския клуб (и много други) призовават към ограничения в числения растеж на населението, те се позовават на отговорността пред бъдещите поколения за изчерпване на ресурсите за бъдещия живот. Време е, ако не е късно, голяма част от света (в това число и България) да застане с отговорността пред бъдещото възпроизводство на населението. И ако въздействието върху демографските процеси е дългосрочно и трудно променящо тенденцията си, то уроците от 100-годишния период от войните са съществени и значими.

Първият извод е, че военните загуби от жива сила, стоварили се пагубно върху нашия скромно и трудолюбив народ имат пряко физическо въздействие за спада в раждаемостта и нарастване на смъртността, водещи до числено намаление на населението. Това с особена сила се откроява при проследяването на демографския профил на българската народностна общност. До 1900 г. средногодишната ѝ раждаемост е 39‰, а смъртността – 17-22‰. До 1910 г. раждаемостта продължава да нараства до 42-43‰, успоредно със смъртността, която достига до 23-25‰. След военнополитическите събития, свързани с Балканската, Междусъюзническата и Първата световна войни към 1920 г. се променят равнищата и на раждаемостта – на 31‰, и на смъртността – на 21‰ (Михова, Г., 2013, с. 70, 71).

Във времето на Балканските войни е загубена не само значителна част от най-младите фертилни контингенти. Умножени са инвалидизирани, вдовството расте, повишава се общата смъртност на невоенизирано население във фертилна възраст и сред жените. Те плащат данък и на висока майчина и детска смъртност. Икономическите условия след войните, културното развитие и индивидуалната нагласа за по-добър живот и личностна изява все повече въздействат за спадане на раждаемостта. Въздействие оказва и все по-намаления родителен контингент. **Сгъстените събития на три войни причиняват значително намаляване на този контингент, което от своя страна дава отражение по кривата на развитието на населението и едно от обясненията за бързото повъзрастяване и остаряване, налагащо се още от 50-те години на XX век.** Засега все още няма разработен алгоритъм за темпове на числения спад и възрастовите структурни промени по събития и поколения. Общите характеристики обаче са ориентирани.

При висока раждаемост от 35-40 живородени на хиляда души и спадаща смъртност от 20-15 на хиляда едно население се удвоява за 35 години. Нашето население от времето на Балканските войни се удвоява в течение на 70 години, за да започне от 90-те години на XX век ежегоден числен спад от 4,5-5 човека на хиляда души от населението.

Последиците за това се очертават като резултат от:

- военните събития и ограничаващия се фертилен контингент;
- преселническите движения на население, обитаващо загубените територии;
- емиграционните движения на население по правителствените спогодби на България с Турция, както и от икономическата емиграция.

След двете Балкански войни 1912-1913 г. страната е изправена и пред друг род демографски изпитания. Те са свързани и с **приема на преселници от териториите, откъснати от страната**, както и на прокудени коренни жители на изконни български земи, останали в пределите на Османската империя. По данни на Карнегиевата анкетна комисия по времето на Балканската и Междусъюзническата войни убежище у нас са потърсили 116 560 души, основно от Тракия и Македония, като в следващите две години броят им нараства на 150 хиляди (Carnegie Endowment for International Peace., p. 154).

Към бежанските потоци от Турция се прибавя и този от Южна Добруджа към България, свързан с румънските окупации на тази територия. В него са обхванати 40 хил. бежанци. От Западните покрайнини прииждат към Родината 20 хил. души.

Военната принуда за значителни по обем размествания на населението на Балканските страни придава своеобразен характер на протичащите

миграционни движения, твърде различен от обичайната смяна на местоживеенето.

В голямата си част **тези движения протичат насилствено**, при отежнени, често нечовешки условия, съпътствани са от риск за живота, загуба на имущество и пълна неизвестност относно бъдещето. Установяването на бежанците в новите територии и населени места също преминава през неимоверни трудности – намиране на покрив и прехрана за стотиците хиляди бездомници до оземляването им, осигуряването на поминък, окуражаването им да продължат своя жизнен път, след като са загубили всичко, градено досега. В същото време държавата от която се очаква подкрепа, е претърпяла поражение във войните, обедняла е от тях, осъдена е да плаща репарации, загубила е територии и ресурси, 17% от населението си, влошила е перспективите си за стопанско развитие. Подобна ситуация дестабилизира и демографското ѝ развитие. „Нова и културна Европа – заключава известният български демограф К. Попов – беше свидетелка на едно преселване, което може да има първообраза си само в средните векове. Защото проектираната „доброволна“ размяна скоро се замести с принудително изселване на мирно и благосъстоятелно население...Така демографията на България получаваше един насилствен вид и трябваше да се подчини на нови закони, въвн от свободното и естествено развитие на населението“ (Попов, К., 1916, с. 233).

Миграционните движения през 20-те години на миналия век имат своето **въздействие върху етническата структура на населението** на страната. В изпълнение на регламентираната от международното право договореност от 1912 до 1934 г. от България се изселват годишно между 12 и 15 хил. етнически турци, с което през този период общият брой на изселилите се достига близо четвърт милион. Като се има предвид, че

от 1878 до 1912 г. територията на страната са напуснали други 350 хил. турци, стават още по-очевидни динамиката и мащаба на изселванията и заселванията, с които трябва да се справи неукрепналата българска държава.

Приемайки българите-бежанци от различни териториални единици извън страната, относителният дял на етническите турци намалява от 27% през 1880 г. до 10% след Балканските войни, като се запазва близо до този процент и в следващите десетилетия.

Същевременно с балансирането на етническия състав на населението се търси решение на проблема за обезлюдените територии на страната, за пустеещите плодородни земи.

Законодателните инициативи и целенасочените политики в тази област са свидетелство за приоритетната роля, отреждана на фактора народонаселение, на неговото териториално разпределение, на чийто принос се е разчитало за стопанското развитие на страната и за преодоляване на последиците от войните.

## **Заклучение**

Какъв е всъщност смисълът да се акцентира върху демографските сътресения, които страната преживява в резултат на войните, заели цялото четвърто десетилетие на неукрепналата българска държава.

Той е преди всичко в това, **да се вниква по-дълбоко в кризисните явления в демографското възпроизводство** у нас, да се познават коренните причини за тях, пътищата, чрез които са преодолявани като национален опит в политиките и практиките в тази област.

Друг един момент е свързан с необходимостта **да се прави обективен прочит на историческото развитие на населението** и да се отчита многообразието на факторите с влияние за

формиране на доминиращите тенденции, на количествените и качествени демографски показатели. **Правдивата оценка на демографското минало на България е неделима част от съвременните стратегии за нейното настояще и бъдещо развитие на населението** ѝ, в което са вплетени националните традиции и ценности по отношение на семейството, родителството и децата.

Тежките и безвъзвратни загуби на население от физическо насилие и от възпроизводствен демографски капацитет, толкова важни при укрепване на държавността и нейното бъдещо икономическо и духовно развитие пораждат особена чувствителност в управленско-политическите среди у нас към демографското състояние и отговорността на държавата за демографска и социална протекционна политика (Михова, Г., 2013, с. 41).

В драматични периоди на народностното развитие най-отчетливо се изразява потребността от целенасочена демографска политика, формират се и се разработват съответстващи приоритети за посрещане на определени предизвикателства. Така се пристъпва към изграждане на държавната пронаталистична политика, политиката за устройване на големите бежански потоци от този период, здравната политика за преодоляване на майчината и детската смъртност и др. **Приемствеността в провеждането на мерките в тази област е условие и гаранция за стабилността и ефективността им**, знак е за почит и уважение към законодателното и изследователското наследство, както и към приноса на поколенията, изживели периодите на най-голям напредък и понесли щетите от националните катастрофи и погромите на страната, съхранявайки българския дух и приемствеността между поколенията в полза на демографската устойчивост на България.

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Данаилов, Георги.** Възпроизводство на населението на България.- София, 1937.
2. **Жечев, Тончо.** Българският Великден или страстите български.- София : Нар. Младеч, 1980.
3. **Милетич, Любомир.** Разорението на тракийските българи през 1913 г.- София : Свят, 1991.
4. **Минков, Минко.** Демографската ни драма не е като европейската.- Дума, № 101, 4 май 1993.
5. **Михова, Геновева.** Демографската политика на България. Традиции, обществени потребности, съвременни измерения.- София : Акад. изд. Проф. М. Дринов, 2013.- 240 с.
6. **Попов, Кирил.** Стопанска България. Статистически изследвания. Раздел 1. Население.- София, 1916.
7. **Тотев, Анастас. Ю., Г. Владимирова.** Международни договори, свързани с войната за обединение на българския народ от 1912-1913 г.- София, 1994.
8. **Тотев, Анастас. Ю.** Осемдесет години от приключването на Балканската война (1912-1913 г.).- Социологически проблеми, 1993, № 1.
9. **Carnegie** Endowment for International Peace, p. 154.

**Проф. БЪОРН ПААПЕ**  
**Д-р ИВОНА КИЕРЕТА**  
**Дипл. магистър ПЕТЕР КЮГЕЛ**  
**РВТУ – ААХЕН, ГЕРМАНИЯ**

**ДИСКУСИЯ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА СИМУЛАЦИОННА ИГРА "ПРАВАТА НА  
ГРАЖДАНЕТЕ НА ФОНДОВАТА БОРСА"**

**DELIBERATIONS ON THE DEVELOPMENT OF A SIMULATION GAME ENTITLED  
"EMPOWERED CITIZENS IN THE STOCK MARKET"**

**Prof. Dr. Dr. BJÖRN PAAPE**  
**Dr. IWONA KIERETA**  
**Dipl.-Kfm. PETER KUGEL**  
**RWTH AACHEN UNIVERSITY, GERMANY**

**Abstract:** As a result of stock market turbulences in the last decades - for instance, the new economy/dot-com bubble that burst in 2000 or the Lehman Brothers collapse and the subsequent bank/ economy crisis in 2008, which brought significant crashes with it - plenty of private investors turned their backs on the stock market. Surprisingly, despite the lack of stock market investments by the German general public, the stock market continues to enjoy a massive media presence (as evidenced in Germany by the daily stock market reports that are transmitted at prime time (7.50 p.m.) on one of the country's leading TV channels!).

**Key words:** deliberations, simulation game, empowered citizens, stock market

Interest rates for savers have reached an all-time low - i.e. the rate of inflation being higher than the standard banking interest rate. "Savings in the bank" are, then, continuously losing value, and private investors are currently displaying increased motivation to place part of their income or savings on the stock market. Stock market values have, since March 2009, been on the rise broadly speaking, and this is definitely making the stock market more appealing to private investors again. They want to benefit from this current development, with the aim of using potential gains to stock up their state pensions when they retire, since the German government has reduced the state pension level in favour of bringing down (ancillary) wage costs.

In this context, banks are already approaching secondary school pupils and

young trainees and apprentices, seeing these as future customers who can be motivated by stock market simulation games to become financially active in the market. However, the banks are either consciously or unconsciously propagating investment strategies which enable an investor to win the simulation game – and the corresponding winner premium – only if he or she takes big investment risks. In concrete terms, the game can only be won if stocks or "a stock" are bought that have good potential but also carry a high risk. In the "race for first place", a mixed strategy would not be a good idea. Thus, an investment culture is being encouraged that – in the sense of a diversified capital investment strategy – would not be advisable, especially not for securing old-age provision.

The developing of a non-biased stock market simulation game is of key importance if – in times of diminishing state pension expectancies – potential investors are to understand and to use alternative provision models. Training youngsters to become “empowered citizens in the stock market” is, then, a contribution of central societal relevance.<sup>32</sup> The guiding principle behind the developing of a stock market simulation game is to convey the necessary skills for making good investment decisions. One of the central aims hereby has to be the developing of a full appreciation by the participants that stock market buying and selling is subject to fluctuations, so that “staying power” is called for if selling in times of crisis is to be avoided. The important first step, then, is to establish a strategic financial plan as to which parts of a person’s assets should be invested in which form. Then, in a second step — in terms of a tactical financial plan – a product weighting and in a third step, a product selection can be made on the basis of key data. It is only then that business operations ensue, i.e. the selection of the right times for entering and leaving the stock market, which are based on various qualitative and quantitative aspects of the stock price performance (portfolio management). In order for an empowered consumer to take advantage of consulting services in this complex financial environment, it is

---

<sup>32</sup> However, we are not going to evaluate the shrinking state pensions, i.e. evaluate whether the shift away from old-age provision from the state towards private old-age provision makes any sense economically, i.e. shareholders of these private pension companies expect to see returns, and these returns have to be additionally generated. Neither are we going to evaluate the “wage costs race” (in the sense of a global “race to the bottom”) further, even though we do wish to point out that Henry Ford’s famous remark, “Cars don’t buy cars” still has its relevance, even today, i.e. sufficiently high wages are a necessity. From a specifically German viewpoint, however, we would like to point out the loud criticism directed towards Germany’s export surplus, which is most certainly not only a result of the country’s technological efficiency but also of wage restraints in comparison to other European countries.

imperative for her or him to be aware of the cost structures of the various financial products available in the stock market. There are also a multitude of fees that can potentially be due at different time stages that an investor needs to be aware of. In this context, it is also advisable to have knowledge of the brokerage fees of the sales organization, so that conflicts of interest – in terms of customer benefit and bank or sales organization benefit – may be identified during a consultation session.

Thus, the methodical and medial design of a simulation game must on the one hand convey factual knowledge, i.e. knowing and understanding key data, being able to apply these in an analysis and, finally, being able to assess alternatives. Apart from gaining these skills, learners must be encouraged to develop and actively apply this knowledge. With a suitable simulation game, both the essential training and personal experience with the consequences of decision making can be developed in school students and young trainees and apprentices as well as adults.

## **Part I: The Concept of Simulation Games**

Simulation games date back around 5,000 years to China, where they originally served to simulate military battles. In the course of their further developments, they continued to be essentially military-oriented, because they enabled the modelling of reality structures. Such models then served as a basis for the training of skills for conflict and fighting situations.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> The information in section 1 is taken from Paape, B., Kiereta, I., Maus, C.: *Wirtschaftsdidaktik*, 2013; cf. Engartner, T.: *Didaktik des Ökonomie- und Politikunterrichts*, Paderborn, 2010, p.144ff; cf. Speth, H.: *Theorie und Praxis des Wirtschaftslehreunterrichts*, 10th edition, Rinteln, 2011, p. 369; cf. May, H.: *Didaktik der ökonomischen Bildung*, 8th, unchanged, edition, München, 2010, p.92f; cf. Geuting, M.: *Planspiel und soziale Simulation im Bildungsbereich. Studien zur Pädagogik, Andragogik und Gerontagogik*, edited by F. Pöggeler, Frankfurt, 1992, p.317ff; Examples of simulation games, e.g. Jacobs, H. (Ed.), *Ökonomie spielerisch lernen*, 2nd ed., Schwalbach, 2011, cf. Preiß, P.: *Planspiel Jeansfabrik*, Wiesbaden, 1994;

In business life, such simulation games are referred to as “business games”. Participants represent a decision level within different companies (which is particularly accommodative of the “learning fields” approach of German vocational colleges) that are competing in a common market. Over the last few years, the simulation game method has become increasingly popular in German classrooms, although the time intensity involved means that it can frequently only be used in an exemplary manner.

The basis of any simulation game is a simulation process that is set into motion by the course of play.<sup>34</sup> Grimm<sup>35</sup> defines a simulation game as a learning process “which gives the learner the opportunity to make decisions for a realistic, periodically-structured model over time and to check the quality of these decisions on the basis of

the quantified results of one period”<sup>36</sup>. In other words, within a very short time span, the learner experiences the long-term, particularly high-risk transactions emphasized by the model. The impacts of the decisions that the players make are elaborated and assessed. The simulation game is, then, a complex role-playing game consisting of opposing interests and decision pressure. A simulation game has the goal of simulating decision-making processes within the framework and limitations of a periodic structure period.<sup>37</sup>

In contrast to a case study, which ends with the solution to a situation, with the simulation game, the end situation of a period, as determined by the students – is also the starting situation for the new period. The problems are always concrete and usually complex. Whereas the case study only moves through the decision making procedure once, the simulation game moves through this process several times.

The following presents the ideal structure of the course of a simulation game:<sup>38</sup>

- The preparation phase serves to confront students with the starting situation of the game, whereby the core problem and the various interests of the players are identified.

- In the second preparation phase the active players prepare themselves for the game by establishing playing strategies or assembling the game materials. Those

---

Ahlgrimm, E.: Die Werkzeugbox. Planspiel für das Kaufmännische Berufskolleg, issued by Landesinstitut für Erziehung und Unterricht, Stuttgart, 1997; Amann, H., Stumpf, M.: Handlungsorientierter Unterricht in den kaufmännischen Fächern im DV-Anwendung – Der Fischereikonflikt, ein Planspiel, issued by Landesinstitut für Erziehung und Unterricht Stuttgart, Stuttgart, 1995; Weitz, B.O.: Planspiel Accomdel, in: Wirtschaft und Gesellschaft im Beruf, H.6/1996, p. 249ff; Taylor, J. L., Walford, R.: Simulationsspiele im Unterricht, Weiler, 1974; Warmdt, L. u. C.: Planspiel Videorecorder, Darmstadt, 1996.

<sup>34</sup> Cf. May, H.: Didaktik der ökonomischen Bildung, 8th, unchanged, edition, München, 2010, p. .92ff; cf. Speth, H.: Theorie und Praxis des Wirtschaftslehreunterrichts, 10th edition, Rinteln, 2011, p.369; cf. Engartner, T.: Didaktik des Ökonomie- und Politikunterrichts, Paderborn, 2010, p.144f; cf. Mattes, W.: Methoden für den Unterricht, Paderborn, 2011, p.164; Kaiser, F.-J.: Neue Aus- und Weiterbildungsmethoden – ein pluralistisches Methodenangebot in einer weithin monistischen Methodenpraxis, in: Euler, D., Sloane, P.F.E. (Ed.), Duales System im Umbruch, Pfaffenweiler, 1997, p. 328f; cf. also Steinmann, B., Weber, B.: Handlungsorientierte Methoden in der Ökonomie, Neusäß, 1995, p.29ff.

<sup>35</sup> Grimm, W.: Das Unternehmensplanspiel. Wirtschafts- und sozialpolitische Grundinformation, IV, No. 32, Köln, 1968, p. 7; cf. Also Hoffmann, B., Langefeld, U.: Methoden-Mix. Unterrichtliche Methoden zur Vermittlung beruflicher Handlungskompetenz in kaufmännischen Fächern, 4th, revised edition, Darmstadt, 2001, p. 131ff.

---

<sup>36</sup> Authors' own translation.

<sup>37</sup> Cf. Gehlert, B., Pohlmann, H.: Praxis der Unterrichtsvorbereitung, 4th edition, Köln, 2011, p. 69f. Cf. for implementation, Mattes, W.: Methoden für den Unterricht, Paderborn, 2011, p. 164f. Cf. also the computer simulation game Makro21, as shown in Geisenberger, S., Nagel, W.: Aktivierung in der ökonomischen Bildung, Norderstedt, 2002, p. 71ff.

<sup>38</sup> Kaiser, F.-J., Kaminski, H.: Methodik des Ökonomie-Unterrichts. Grundlagen eines handlungsorientierten Lernkonzepts mit Beispielen, Bad Heilbrunn, 1994, p. 167, cf. Also Speth, H.: Theorie und Praxis des Wirtschaftslehreunterrichts, 10th edition, Rinteln, 2011, p. 370.; cf. May, H.: Didaktik der ökonomischen Bildung, 8th, unchanged, edition, München, 2010, p. 94f; cf. Mattes, W.: Methoden für den Unterricht, Paderborn, 2011, p. 164ff.

students who are not taking part in the game can decide on observation targets or work through pre-formulated observation tasks.

- In the first phase of play, the students are primarily acquainting themselves with the game model. The follow-up assessment of the game aims to clarify any questions that have arisen.

- The assessment focus of the reflection phase is on a discussion of the results of the game and the course of the game. At the same time, the causes and impacts of a particular game behavior can be analyzed and strategies developed for the next phase of the game. The reflection phase is intended for the implementation of a comparison of the model with real situations, whereby students should gain access to a societal reality as seen from various perspectives and potentially by using different media.

- In a second game period, the results of the reflection phase can be processed and new game strategies can be tried out.

The interplay between action and reaction leads to continually changing starting data. According to Hoffmann/Langefeld<sup>39</sup>, games of this kind enable a representation of “the dynamic character of economic reality. The simulation game is furthermore a method which is especially suitable for – apart from imparting knowledge – achieving other aims, such as recognizing contexts and processes, developing decision-making skills, and practicing specific behavior roles”.<sup>40</sup> Thus, simulation games – just like case studies and role playing, can fulfill those requirements particularly well which are stipulated by the learning field-oriented and action-oriented didactics of economics. For this reason, simulation games have found implementation within a set framework at vocational colleges. Each year, a lot of the banks organize a stock market simulation game “Börse”, in which groups of players play the stock market with a fictive starting capital and buy and sell stocks and shares and bonds, etc., and increase (or decrease!) their capital within a previously defined time limit.

Mathes sums up the pros and contras of

| Pros and Contras of Using Simulation Games                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pro                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Contra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulation games are motivating</li> <li>• Simulation games reduce the dominance of teachers</li> <li>• Key skills qualifications can be developed through the use of simulation games<br/>Examples of corresponding skills:</li> <li>• Analyzing the starting situation</li> <li>• Analyzing and assessing results</li> <li>• Implementing alternative planning, and decision making</li> <li>• Documenting and presenting decisions and results (in the framework of a report)<sup>1</sup></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Time-intensive</li> <li>• “Decision processes in simulation games cannot be guaranteed to directly transform to reality, because in reality, several factors are present that cannot be taken into consideration in a game; (...) Solutions for reality cannot be anticipated. (...) There is a risk that the game situation will be translated into reality uncritically, thus encouraging preconceptions. Each simulation game presents a simplified, abstract model of reality – and it is precisely this point that can constitute a significant deficit”.<sup>1</sup></li> </ul> |

Source of table: Mathes, C.: Wirtschaft unterrichten. Methodik und Didaktik der Wirtschaftslehre, 7<sup>th</sup>, revised and expanded version, Haan-Gruiten, 2011, p. 214.

<sup>39</sup> Hoffmann, B., Langefeld, U.: Methoden-Mix. Unterrichtliche Methoden zur Vermittlung beruflicher Handlungskompetenz in kaufmännischen Fächern, 4th, revised, edition, Darmstadt, 2001, p. 131.

<sup>40</sup> Authors' own translation.

## **Part 2: Deliberations on the Planning and Implementation of the Simulation Game “Empowered Citizens in the Stock Market”**

### **1. Analysis of Prerequisites, and Pedagogical Consequences**

The simulation game presented here – “Empowered Citizens in the Stock Market” is primarily intended for vocational college students who have no prior knowledge of stock market activities. However, on account of scholastic socialization, the media, or the influence of parental interest in the stock market, it may be assumed that students will have various degrees of prior knowledge. The usual factors of an analysis of prerequisites – as foreseen by the “Berliner” model of didactics with its anthropological and socio-cultural classifications (age, sex, social background, etc.) are not in the focus here, however. This analysis is more concerned with the question of whether those students who have prior knowledge of the stock market can be identified. If they can, then the teacher must ensure that these students are evenly allocated to the various groups.

### **2. Didactical Analysis and Focus**

As a result of stock market turbulences in the last decades - for instance, the new economy/dot-com bubble that burst in 2000 or the Lehman Brothers collapse and the subsequent bank/ economy crisis in 2008, which brought significant crashes with it - plenty of private investors turned their backs on the stock market. Surprisingly, despite the lack of stock market investments by the German general public, the stock market continues to enjoy a massive media presence (as evidenced in Germany by the daily stock market reports that are transmitted at prime time (7.50 p.m.) on one of the country's leading TV channels!).

Interest rates for savers have reached an all-time low - i.e. the rate of inflation being higher than the standard banking interest rate. “Savings in the bank” are, then, continuously losing value, and private investors are currently displaying increased motivation to place part of their income or savings on the stock market. Stock market values have, since March 2009, been on the rise broadly speaking, and this is definitely making the stock market more appealing to private investors again. They want to benefit from this current development, with the aim of using potential gains to stock up their state pensions when they retire, since the German government has reduced the state pension level in favour of bringing down (ancillary) wage costs.

In this context, banks are already approaching secondary school pupils and young trainees and apprentices, seeing these as future customers who can be motivated by stock market simulation games to become financially active in the market. However, the banks are either consciously or unconsciously propagating investment strategies which enable an investor to win the simulation game – and the corresponding winner premium – only if he or she takes big investment risks. In concrete terms, the game can only be won if stocks or “a stock” are bought that have good potential but also carry a high risk. In the “race for first place”, a mixed strategy would not be a good idea. Thus, an investment culture is being encouraged that – in the sense of a diversified capital investment strategy – would not be advisable, especially not for securing old-age provision.

The developing of a non-biased stock market simulation game is of key importance if – in times of diminishing state pension expectancies – potential investors are to understand and to use alternative provision models. Training youngsters to become “empowered citizens in the stock

market” is, then, a contribution of central societal relevance.<sup>41</sup> The guiding principle behind the developing of a stock market simulation game is to convey the necessary skills for making good investment decisions. One of the central aims hereby has to be the developing of a full appreciation by the participants that stock market buying and selling is subject to fluctuations, so that “staying power” is called for if selling in times of crisis is to be avoided. The important first step is to find out the time period and the goals of investments. Then the next step is split the money into different investment classes (stocks, bonds, etc.) After this decision is made, the next step is to decide upon the personal variation of the former plan due to market assumption. Finally a decision has to be made on specific products and buying and selling decisions. In order for an empowered consumer to take advantage of consulting services in this complex financial environment, it is imperative for her or him to be aware of the cost structures of the various financial products available in the stock market. There are also a multitude of fees that can potentially be due at different time stages that an investor needs to be aware of. In this context, it is also advisable to have knowledge of the brokerage fees of the sales organization, so that conflicts of interest – in terms of customer benefit and

---

<sup>41</sup> However, we are not going to evaluate the shrinking state pensions, i.e. evaluate whether the shift away from old-age provision from the state towards private old-age provision makes any sense economically, i.e. shareholders of these private pension companies expect to see returns, and these returns have to be additionally generated. Neither are we going to evaluate the “wage costs race” (in the sense of a global “race to the bottom”) further, even though we do wish to point out that Henry Ford’s famous remark, “Cars don’t buy cars” still has its relevance, even today, i.e. sufficiently high wages are a necessity. From a specifically German viewpoint, however, we would like to point out the loud criticism directed towards Germany’s export surplus, which is most certainly not only a result of the country’s technological efficiency but also of wage restraints in comparison to other European countries.

bank or sales organization benefit – may be identified during a consultation session.

Thus, the methodical and medial design of a simulation game must on the one hand convey factual knowledge, i.e. knowing and understanding key data, being able to apply these in an analysis and, finally, being able to assess alternatives. Apart from gaining these skills, learners must be encouraged to develop and actively apply this knowledge. With this suitable simulation game, both the essential training and personal experience with the consequences of decision making can be developed in school students and young trainees and apprentices as well as adults.

### **3. Learning Goals to be Reached and Competencies to be Acquired by Playing the Simulation Game**

If one takes a look at the didactical and methodological guidelines in the curriculum frameworks for teaching at German vocational colleges, it is immediately clear that extensive vocational, societal and personal competencies are the goal, whereby the focus is, amongst other things, on independent, socially responsible and democratic action within cultural, political and professional environments (personal and societal action competence).

#### **3.1 Developing Competencies by Playing the Simulation Game**

Competence development in the subject of business administration and accounting is aligned to the respective programs of the vocational college. Students should develop skills that enable them to form a well-founded opinion on business problems and to develop solutions to these problems; students are able to critically engage with economic causalities, can differentiate between empirical findings and plausible constructs, can recognize the interactions between them and make use of appropriate evaluation indicators.

Students should also develop the ability and willingness to understand economic reality as being dynamic, networked, functional, and influenced by interests. This includes the ability to comprehend different lines of

reasoning by which concrete economic interests are expressed, to be able to distinguish these lines of reasoning from each other as well as to analyze and assess the respective interests and value orientations.

Decision making and action competence in this context mean the ability to efficiently handle different types of information, to assess economic risks and to autonomously make individual economic decisions under restrictive conditions. This competence is closely linked to the ability to formulate one's own interests and to implement these, but at the same time being able to cooperate and to compromise. Decisions made by the students should be differentiated and reflected on from both an individual and societal perspective as well as from the aspect of sustainability.

In order to reach all of these goals, it is necessary for instruction to be a combination of a conceptually and objectively systematic, action-oriented and problem-oriented learning approach coupled with critical and constructive reflection – which is the aim of the simulation game presented here.

### **3.2 Learning Goals of the Simulation Game**

The vocational college students are aware of the main concepts of the stock market environment: (price-to-market ratio, dividends, shares, annuities, etc.). They can differentiate between strategic asset allocation, tactical asset allocation and portfolio management. They know what the different tools are (direct investments in shares and annuities, investment funds, exchange traded funds and certificates) for entering into share and pension opportunity and risk profiles. The students understand that a strategic asset allocation must take place at the start of each decision making action, after the objectives of the investment have been established. They understand that a tactical decision for increasing or lowering individual investment classes can follow on from a strategic investment decision in order to deal with the risks and

opportunities of specific market phases, and that only in a final step will the choice of financial products and the buying and selling time of these products be made (allocation to share A, B.....and to annuity A, B...).<sup>1</sup> The students understand that customers and banks have very different agendas, since costs (inter alia, commission) for specific products have a substantial impact on the opportunities to make a profit or a loss for banks and customers.

Students can use the individual factors to evaluate firms on the stock market (e.g. price-to-market ratio and dividend yields, etc.) in order to make a considered selection of shares and funds. They are aware that these are only exemplary and that they do not suffice to make a secure, good quality decision. They can implement by themselves the strategic asset allocation in different tasks. At intervals, students can evaluate decisions already made and are in a position to potentially reconsider these decisions after an intensive process of reflection. They are willing to learn from their own mistakes.

### **3.3 Learning Goal Indicators**

The students make strategic investment decisions which, over the rounds of the game, have enhanced results, whereby decisions can be reconsidered on account of the experiences made. With regard to their investment decisions, they can quote short stock market sayings, such as "Don't try to catch a falling knife".

### **4. Learning and Teaching Processes**

The simulation game present here is intended for a single classroom period for the introduction, a double period for the actual game and a further single period for reflection. In the introduction period, selected cartoon images depicting the stock market and the conduct of banks in the

---

<sup>1</sup> In favor of didactic reduction, an intensive handling of tactical asset allocation and portfolio management (selection of individual investments) is avoided, in order to emphasize the strategic investment decision, because it is this decision that has the dominant impact on the success of an investment.

stock market or in their dealings with their clients as well as the problems involved with shrinking pensions should be shown. All of these aspects are intended to allow the students to realize how the phenomenon “stock market” impacts on them personally. For the process of identifying appropriate cartoon images, it is necessary to carry out an up to date Internet search, whereby keywords for the search could be, for example, “bonus”, “bankers”, “stock market”, “population pyramid”.

When the cartoon images have all been shown, in order to “set the mood”, one of them is noted on the board (or, alternatively, fixed by an overhead projector or a computer with beamer). Keeping the students’ contributions “fixed” helps to emphasize the relevance of the students’ ideas. There follows a steered discussion in class, during which the students develop the stock market into their “own topic”(!). The “fixing” of the students’ answers culminates in the formulation of a concrete and tangible topic to which they can personally relate. This formulation is written on the blackboard (along the lines of: “We won’t allow ourselves to be...: empowered citizens in the stock market”). The teacher can then go on to explain how the simulation game works, absolute transparency being vital.

One aspect of this transparency is – apart from a description of the game – an explanation of why actually playing the game is more meaningful than a teacher-centered lesson on this topic would be. Clearly defined time limits should be given, and roles clearly allocated: simulation leader, facilitator, time-keeper, dice-thrower, question reader, whereby female and male student roles should be switched around, and “traditional” roles of the female students doing the written work, and male students doing the presenting, should be avoided. Finally, the situations experienced should be subjected to a product and process reflection. The rules of the game are explained during the remaining introductory

period and materials are given out. The students are also allocated to different groups, whereby it should be ensured that those with prior knowledge of the stock market are evenly distributed among the individual groups.

Students are given at least 15 minutes to look at the playing materials. The teacher must ensure by asking the relevant questions whether students have understood everything thoroughly and whether the significance of the preparations have been made clear to them via the glossary that they have been provided with. In the actual game period (double period), the game board must be set up and any further questions answered after a short, newly motivating repeat introduction has taken place. About 40 questions about the stock market are positioned and are asked according to the corresponding dice-throw. Answering the questions is similar to the process in the game “Trivial Pursuit”, i.e. there is either a right or a wrong answer. For correct answers, a sum of money is allocated to the player, whereby about 60 seconds are allowed for a question to be answered. Risky questions (optional play) and challenge questions can be allotted to a particular number on the dice. This is intended to keep the game interesting. There are also action squares on the board, which when landed on, entail all groups having to solve a concrete investment problem. Good (i.e. correct) solutions are rewarded, and missed targets (e.g. not achieving a minimum remaining capital) are penalized via monetary reductions. The investment decisions are evaluated via real data and are awarded points (the corresponding annual figures are established by dice throws, in order to exemplify the unpredictability of the stock market within short time horizons).

At the end of the period, the results of the game (the amounts of profit) are announced. The “prize ceremony” should be carefully organized and take place in the next single period, allowing for sufficient time for it to be done properly. The

interpretation of the results is also intended for this next period. It is of central importance to allow sufficient time for process and product reflection (i.e. what it was like for the individual groups and their members and why specific strategies turned out to be successful). A repeating of parts of the game can be planned as a didactical reserve measure, and the risk of making wrong decisions could be made tangible

during the reflective phase (this is not vital, as it has already been done in the first cycle of the simulation game (the repeating would "only" serve to consolidate).

### Appendix

Glossary (to appear on [www.wd.rwth-aachen.de](http://www.wd.rwth-aachen.de))  
Details of Internet sources found on Google (key words: stock market, bank, banker, bonus, bailout).

## LITERATURE

- Ahlgrimm, E. (1997): Die Werkzeugbox. Planspiel für das Kaufmännische Berufskolleg hrsg. vom Landesinstitut für Erziehung und Unterricht, Stuttgart.
- Amann, H., Stumpf, M. (1995): Handlungsorientierter Unterricht in den kaufmännischen Fächern im DV-Anwendung – Der Fischereikonflikt, ein Planspiel, hrsg. vom Landesinstitut für Erziehung und Unterricht Stuttgart, Stuttgart.
- Engartner, T. (2010): Didaktik des Ökonomie- und Politikunterrichts, Paderborn.
- Geuting, M. (1992): Planspiel und soziale Simulation im Bildungsbereich. Studien zur Pädagogik, Andragogik und Gerontagogik, hrsg. von F. Pöggeler, Frankfurt.
- Gehlert, B., Pohlmann, H. (2011): Praxis der Unterrichtsvorbereitung, 4. Aufl., Köln.
- Geisenberger, S., Nagel, W. (2002): Aktivierung in der ökonomischen Bildung, Norderstedt.
- Grimm, W. (1968): Das Unternehmensplanspiel. Wirtschafts- und sozialpolitische Grundinformation, IV, Nr.32, Köln.
- Hoffmann, B., Langefeld, U. (2001): Methoden-Mix. Unterrichtliche Methoden zur Vermittlung beruflicher Handlungskompetenz in kaufmännischen Fächern, 4., durchgesehene Aufl., Darmstadt.
- Jacobs, H. (1994), Ökonomie spielerisch lernen, 2. Aufl., Schwalbach,
- Paape, B., Kiereta, I., Maus, C.(2013): Wirtschaftsdidaktik, Aachen.
- Preiß, P.(1994): Planspiel Jeansfabrik, Wiesbaden.
- Kaiser, F.-J. (1997): Neue Aus- und Weiterbildungsmethoden – ein pluralistisches Methodenangebot in einer weithin monistischen Methodenpraxis, in: Euler, D., Sloane, P.F.E. (Hrsg.), Duales System im Umbruch, Pfaffenweiler, S.319-343..
- Kaiser, F.-J., Kaminski, H. (1994): Methodik des Ökonomie-Unterrichts. Grundlagen eines handlungsorientierten Lernkonzepts mit Beispielen, Bad Heilbrunn.
- Mathes, C. (2011): Wirtschaft unterrichten. Methodik und Didaktik der Wirtschaftslehre, 7., überarbeitete und erweiterte Aufl., Haan-Gruiten.
- Mattes, W. (2011): Methoden für den Unterricht, Paderborn.
- May, H. (2008): Didaktik der ökonomischen Bildung, 8., unveränderte Aufl., München.
- Schuhlen, M. (2009): Kompetenzorientierung in der ökonomischen Bildung. Von der Notwendigkeit einer empirischen Perspektive bei der Diskussion Handlungsorientierter Methoden, in: Seeber, G. (Hrsg.), Forschungsfelder der Wirtschaftsdidaktik, Schwalbach, S104-112..
- Speth, H.(2011): Theorie und Praxis des Wirtschaftslehreunterrichts, 10. Aufl., Rinteln.
- Steinmann, B., Weber, B. (1995): Handlungsorientierte Methoden in der Ökonomie, Neusäß.
- Taylor, J., L., Walford, R.(1974): Simulationsspiele im Unterricht, Weiler.
- Warmdt, L. u. C.(1996): Planspiel Videorecorder, Darmstadt.
- Weitz, B.O.(1996): Planspiel Accomdel, in: Wirtschaft und Gesellschaft im Beruf, H.6/1996, S.249-260.

**Гл. ас. д-р ЦВЕТАНА КОСТАДИНОВА АНТИПЕШЕВА**

**ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, гр. БЛАГОЕВГРАД**

## **МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ ОБУЧЕНИЕТО ЗА РЕШАВАНЕ НА ЗАДАЧИ**

### **METHODOLOGICAL ASPECTS OF TRAINING FOR PROBLEM SOLVING**

**Chief Assistant Prof. Dr. TSVETANA KOSTADINOVA ANTIPESHEVA**

**SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD**

**Abstract:** Methodological aspects of training for problem solving are reviewed. Obtaining knowledge, its application and its transformation in experience is analyzed.

**Key words:** methodology, training, problem solving.

Може да се каже, че световните тенденции, свързани със съдържанието и организацията на обучението са: ориентация към разбиране и осмисляне на знанието, ограничаване ролята на репродуктивното знание, стимулиране на творческата активност. Целта е да се дадат основните нужни практически знания, да се развие личността в умствено отношение, да се научи да мисли.

Интелектът, в по-тесен смисъл, често се разглежда като умения и способности да се решават задачи изобщо. Общият подход за решаване на произволен проблем, доколкото е очертан, е по същество модел на разумен подход за решаване на произволна битова, практическа или техническа задача, с която човек се среща ежедневно в своята дейност. Процесът на решаване на задачи (в най-широк смисъл) се явява предмет на изучаване на много науки, за които порядко се сещаме: философия, психология, кибернетика, логика, педагогика, икономика и др. В психолого-дидактическите изследвания понятието ЗАДАЧА се разглежда като обект на мисленето. Процесът решаване на задачи и мисленето са тясно свързани. Една от най-често срещаните мисловни дейности е решаването на задачи. В

управлението на този процес най-важен е етапът за изграждане на ориентируваща схема на действие. Управлението всъщност е ръководството на учебната дейност. „Проблемът за механизмите, с помощта на които се търси решението на една задача, е класически стар и вечно нов. Още древногръцкият математик Пап (300 г. пр. н. е.) се е занимавал с въпросите как се правят открития. Решавайки задачи, Рене Декарт (1596 – 1650) забелязва, че използва едни и същи правила. За много изследователи естествен стремеж е да се намери ефективна последователност от етапи, общи указания за решаване на задачи.“<sup>42</sup>

Процесът за решаване на даден проблем е творчески и завладяващ. Той е сложен, богат на интензивна интелектуална дейност, съпроводена от сложни умствени операции. Налага се да се съпоставя и сравнява, да се анализира и синтезира, да се абстрахира и конструира, да се обобщава и конкретизира. Разкриват се аналогии, изисква се находчивост и съобразителност. Възникват догадки и хипотези, проблясват спомени, раждат

<sup>42</sup> Петров Д. П. Анализ на дейността решаване на математически задачи, Пл., Сборник на ПУ, 2000, с. 342

се „щастливи хрумвания“. Затова решаването на задачи има изключително значение не само за овладяване на учебния материал, а и за цялостното умствено развитие на учащия се. Мисленето започва с проблем или въпрос, с удивление или недоумение, с противоречия, а проблемната ситуация определя въвличането на личността в мисловен процес, който винаги е насочен към решаване на някаква задача. Това решение е естествен завършек на мисловния процес и ако се намери изход от проблемната ситуация без чужда помощ, без подсказване, се прави крачка по пътя на умственото развитие. А то се характеризира не само с обема и качеството на усвоените знания, но и със структурата на мисловния процес, с богатството и правилното прилагане на подредените логически операции и умствени действия, които учащият владее. Процесът на мислене се предизвиква от необходимостта човек да опознае нещо ново, неизвестно, поради което той си поставя задача. За нейното решаване се извършват следните мисловни операции: анализ, синтез, сравнение, съпоставяне, обобщение, систематизиране и абстракция.

Правилното поставяне на въпроса за задачата има важно значение за методическата теория и практика. Нейните определения често пъти се различават съществено, а по някои признаци са напълно противоположни. Безспорно е обаче, че „задачата“ представлява част от битието на човека, има особеностите на предмет, това подчертава нейния обективен характер. „Задачата има две основни характеристики: тя има обективна природа; представлява знаков модел.“<sup>43</sup> Обикновено задачата може да се разглежда „като словесно – символическо описание на някаква реална или въображаема задачна

ситуация.“<sup>44</sup> Задачна ситуация се получава, когато се разглежда някакъв обект, явление или процес както емпирично, така и теоретично. Качествените и количествените характеристики на процеса са много и различни. Някои от тях могат да се зададат непосредствено, а други – не. Тогава именно възниква задачна ситуация по намирането на някакви неизвестни характеристики на разглежданото явление или процес. Словесното или друго описание на тази задачна ситуация е самата задача.

Всеки определен обективен или въображаем акт от цялостното явление или процес може да се разглежда като задача. По този начин явлението или процесът се нахъсват, декомпозират, раздробяват се целите за изпълнение. Така по-лесно се съобразяват с конкретните условия и се уточняват съобразно представените изисквания. Много пъти термините учебна задача и познавателна задача се отъждествяват, разглеждат се като синоними. „Учебната задача е учебна, защото е съобразена с възможностите на ученика и протичането на учебно – възпитателния процес.“<sup>45</sup> Тя не е тип задача и обхваща реалните задачи – познавателни, оценъчни и практически. При познавателните задачи социалният опит се превръща от нещо обективно в духовно. При оценъчните задачи този опит се подлага на определена обработка. При практическите задачи обработеният опит се изнася навън и се превръща в модел за действие. Не трябва да се допуска познавателните задачи да изместват останалите два вида, които също оказват влияние върху формирането на обучаваните.

<sup>43</sup> Трашлиев Р. Задачата, С., Печатна база към МНП, 1989, с. 11

<sup>2</sup> Фридман Л. М. Относно методиката на обучение за решаване на физични задачи, Научни трудове на ПУ „П. Хилендарски“ №2, 1991, с. 75-95

<sup>45</sup> Трашлиев Р. Задачата, С., Печатна база към МНП, 1989, стр. 80

Във всяка задача се описва някакъв предмет, явление или процес, при това се разглежда само определена негова страна. Тази страна е предметната област на задачата, задавана по пътя на указването (назоваването) на обектите от тази област и на техните количествени и качествени характеристики.

Разглеждайки задачата в потесен смисъл на това понятие, могат да се отделят следните структурни елементи:

- словесно изложение на сюжета, в което в явна или завоалирана форма е указана функционалната зависимост между величините, числовите значения на които влизат в задачата;

- числени стойности на величините или числени данни, за които се говори в текста на задачата;

- задание, обикновено формулирано във вид на въпрос, в което се търсят неизвестните значения на една или няколко величини.

При решаването на задачи, особено по математика, са създадени определени традиции. Тези традиции са система от възгледи, отнасящи се пряко или непряко до самото обучение за решаване на задачи. На метаравнище се открояват възможностите за подобряване резултатността на педагогическата интеракция. Въпреки многото разработки, касаещи решаването на задачи, особено по математика, не е излишно да се търсят собственометодически решения на въпроси от теорията и практиката на обучението за решаване на задачи. Така понятието „решаване на задачи” придобива статут на *родово понятие*. В неговите рамки се включват обучението за решаване на задачи по всяка дисциплина за основното образование, гимназиалния курс, както и във висшето образование. С основание може да се говори за *обем на понятие*. Това е множеството от всички обекти, които

имат общи свойства и общо име. Тъй като обемът на всяко понятие е множество, той може да се представи с диаграмата на Ойлер – Вен. (**фиг. 1**)<sup>46</sup> Там са представени обемите на понятието обучение за решаване на задачи (за основното образование, гимназиалния курс и висшето образование).

Незаменима е ролята на методическата рефлексия. Тя е двигател за нормалното развитие на всяка наука. Отчитането на реалните постижения и на нерешените задачи имат стойност не само за еволюцията на съответната научна област. Те допринасят за събирането и обработването на емпирични данни, за обновяване на съществуващи технологии. Отговор търсят въпросите:

- ≤ Кое от постигнатото в обучението за решаване на задачи да се съхрани?

- ≤ Какво да се промени?

- ≤ Въз основа на какви принципи и критерии?

Методиката на обучение за решаване на задачи трябва за отговори на следните въпроси:

- а) *Кой* решава задачи? (обект на обучението);

- б) *Какво* да се учи по съответния предмет? (съдържание на обучението);

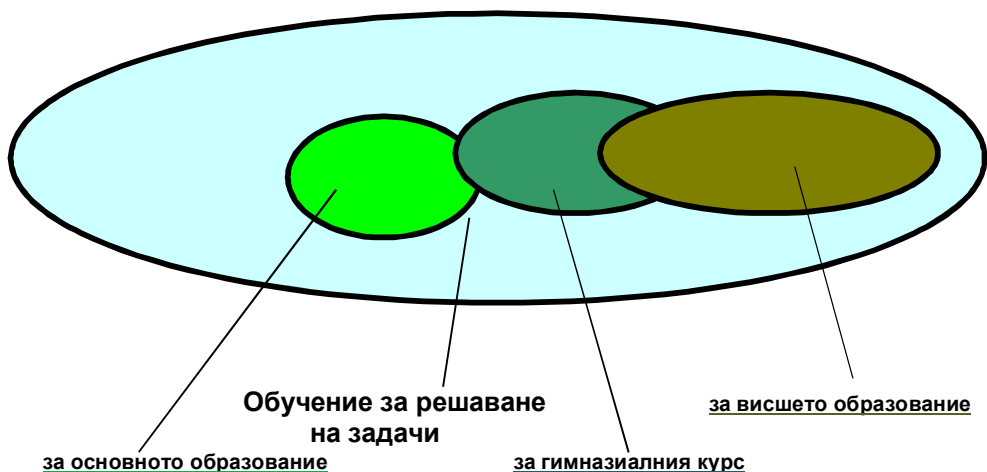
- в) *Колко* да се изучава? (ниво на обучението);

- г) *Как* да се преподава? (методи на обучението);

- д) *Кога* да се изучава? (подредба във времето);

- е) *Къде* се изучава? (в какъв вид учебно заведение). **фиг.2** (Подход на шестте „К”).

<sup>46</sup> Ганчев И., Нинова Ю., ..., Методика на обучението по математика (обща част), Бл., ЮЗУ, 2002, стр. 34



Фиг. 1

Имайки предвид подхода на шестте „К“, основните методически задачи на обучението за решаване на задачи са:

☞ да се определят приоритетите на съвременното обучението за решаване на задачи;

☞ да се подбере, подреди и обновява системно учебното съдържание, на базата на което се решават задачи;

☞ да се установят нагледните средства, организационните форми, методите и похватите за постигане на най-добри резултати (необходимост от ново технологично решение).

Много важно е да се въведат методически правила, целящи да дадат отговор на въпроса „**Как**“. Може да се каже, че трябва да се разработи система от правила за извършване на елементарни операции в определена последователност, целяща да обучава учащите се в решаването на задачи от даден тип и да ги насочва за учебно – познавателна дейност.

Изборът на методи за преподаване зависи основно от целите

на обучението и от спецификата на учебното съдържание. Методическият анализ на проблемите на съдържанието и структурата на учебния курс показва:

- Проблемът за конструиране съдържанието на дадена дисциплина се явява комплексен и може да бъде правилно разрешен само при отчитане както на педагогическите, така и на факторите, касаещи същността на разглежданата дисциплина;

- При конструиране съдържанието на обучение, както и при неговото осъществяване в практиката, следва да се изхожда от целите на обучение и от тези условия, при които това обучение може да изиграе своята съществена роля в общото образование на учащите се;

- В основата на курса на обучение трябва да лежат идеите на тази част от учебната дисциплина, с която трябва да се запознаят обучаваните и от която ще имат нужда. Тези идеи трябва да дават практическо приложение на изучените теоретични знания. Така последните се разбират по-добре и намират своето приложение.



Фиг. 2

Ученето е търсене и намиране на знания. То започва с проблем, около който учащите се опитват да търсят материали. За тази цел е необходимо разбиране както на цялото, така и на частите му, а и на отношението помежду им. Стремешт е фактите да се обхванат в единство. Целта е да се достигне до собствено разбиране на хода на решение, а не до запомняне на "правилното решение". Знанието да се получава чрез индивидуално участие и контакт със съдържанието, а не чрез повторения на вече решена задача. Трябва да се търси същността на самото

решение, правилната и удобна форма за представянето му. Творческото мислене се поражда от противоречието между дадено и търсено, между това, което се знае и това, което предстои да се научи. При обучението си учащите се „пресъздават знанието в съзнанието си, схващат смисъла му чрез собствената си мисъл.“<sup>47</sup>

Решаването на задачи играе огромна роля в обучението по всяка дисциплина. Тази роля се определя от

<sup>47</sup> Андреев М. Процесът на обучение, С., Ун. издателство „Св. Кл. Охридски“, 1996, стр. 313

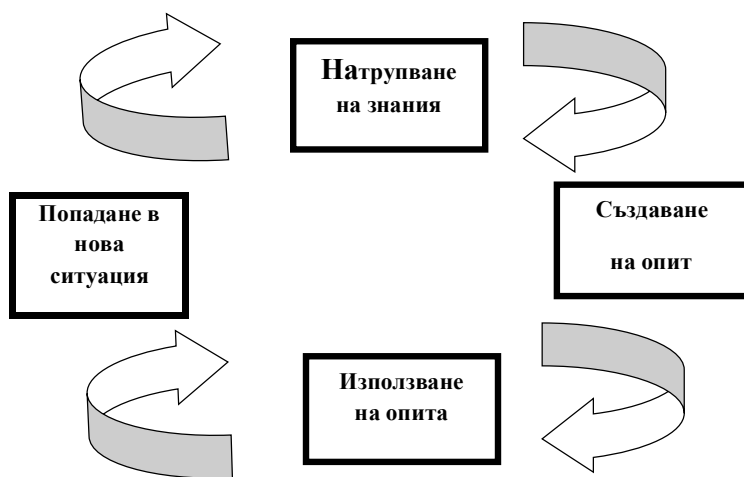
една страна от това, че голяма част от крайните цели на обучението се свеждат до овладяване на методи за решаване на различни, в доста случаи практически задачи. От друга страна, тази роля се определя от това, че пълноценното достигане на всички цели на обучение е възможно само с помощта на решаване на системи от учебни задачи. По такъв начин решаването на задачи в обучението се явява и цел, и средство за обучение. Самото решаване на задачи не бива да бъде самоцелно. Решавайки една задача, трябва да е ясна основната цел на решаването.

Натрупването на знания, практическото им прилагане, трябва да водят до трансформирането им в опит, който да може да се използва в нова ситуация. (фиг. 3)

Съществуват редица фактори, които въздействат на всеки един от етапите – от обучителната дейност на учащите се – напред към тяхната бъдеща практика. Тези фактори въздействат върху процеса на

„необходимост от обучение – постигнатото от обучение – въздействие на обучението.”<sup>1</sup>

При съвременния образователен модел се смята, че е осъзната потребността от информация. Цел на обучението е не само да се предаде информация, а също да се преобразуват обучаваните от пасивни получатели на чужди знания в активни конструктори на тяхното собствено знание. Несъмнено, че учащите се в резултат на обучението си трябва да придобият определени знания. Същите трябва да се интегрират в опита на всеки, за да могат да се използват в нова променена ситуация. Очевидно е, че знанията трябва да могат да се прилагат, иначе те остават празни, словесни знания. От друга страна практическата дейност трябва да се основава на знания, за да бъде съзнателна, а не опитно налучкана. Решаването на задачи способства за това, като развива мисленето и затвърждава знанията.



Фиг. 3

<sup>1</sup> Якиманска И. Актуальные проблемы социальной психологии, М., 1990, с.33-35

## ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев М. Процесът на обучение, С., Ун. издателство „Св. Кл. Охридски“, 1996
2. Ганчев И., Нинова Ю., ..., Методика на обучението по математика (обща част), Бл., ЮЗУ, 2002
3. Петров Д. П. Анализ на дейността решаване на математически задачи, Пл., Сборник на ПУ, 2000
4. Трашлиев Р. Задачата, С., Печатна база към МНП, 1989,
5. Фридман Л. М. Относно методиката на обучение за решаване на физични задачи, Научни трудове на ПУ „П. Хилендарски“ №2, 1991
6. Якиманска И. Актуальные проблемы социальной психологии, М., 1990

**НОВИ КНИГИ**

**NEW BOOKS**

**Рецензия**

**Мащабно изследване, предлагащо база данни за анализи и оценки на външната търговия на България<sup>48</sup>**

В съвременните условия външната търговия е основен фактор за участие в международното разделение на труда, за развитие на специализацията на производството, за повишаване конкурентноспособността и ефективността на националната икономика. Външнотърговският стокообмен се превръща във важен фактор за състоянието и развитието на националната икономика. Анализът на динамиката на износа, вноса и външнотърговския стокообмен, особено когато обхваща период, в който се извършва преход от централно-планирана към пазарна икономика, е затруднен поради липсата на съпоставимост в официалните статистически данни за външната търговия.

В периода на преход към пазарна икономика се променя методологията и организацията на статистическото отчитане на външната търговия. Както е известно, изследването на динамиката на социално-икономическите явления и процеси се извършва на основата на времеви статистически редове, които представят развитието на явленията и дават възможност за установяване на закономерностите в развитието и за прогнозирането им. Времевите статистически редове обхващат продължителен период и за да се осигури точност и обективност на данните е необходимо да се спазват редица изисквания, чрез които се осигурява тяхната съпоставимост по време, по място, по обхват, по съдържание и начин на изчисляване, по структура, по измерители.

В монографията проф. Тасев не само поставя редица въпроси, свързани със съпоставимостта на статистическите данни за външната търговия, но и представя направените от него оценки на показателите, на основата на които са получени съпоставими времеви статистически редове за външнотърговския стокообмен на България преди и след 1991 г. За изследвания 20 годишен период, авторът е разработил времеви статистически редове, съдържащи еднозначни по съдържание и съпоставими във времето показатели за външната търговия на България преди и след промените.

Резултатите от изследването са публикувани в два тома. Първият том съдържа две части - част I "Външнотърговски стокообмен на България, 1986-2006 г." и част II "Външнотърговски стокообмен на България по регионални общности и страни, 1986-2006 г.", която включва страните от ОНД, арабските страни, страните от ЦЕФТА и страните от Балканския регион. В том 2 е представен външнотърговският стокообмен на България със страните от ЕС-12, ЕС-3, страните от ЕАСТ и страните от останалия свят.

Проф. Тасев показва задълбочено познаване на използваната методика за статистическо отчитане на външната търговия през различните периоди от икономическото развитие на страната. В процеса на формиране на съпоставими времеви статистически редове на външнотърговския стокообмен, той откроява две основни промени в статистиката на външната търговия на България. От 01.01.1992 г. статистическото отчитане на външната търговия е организирано в съответствие със световните и

---

<sup>48</sup> Статистическите времеви редове на външнотърговския стокообмен на България за периода 1986-2006 г. том 1, 495 с. и том 2, 471с. С., Академично издателство „Проф. Марин Дринов“, 2011.

европейски стандарти за производство на статистическа информация. Използват се следните международни класификации – Хармонизирана система за обозначаване и кодиране на стоките, Стандартна международна търговска класификация, Комбинирана номенклатура на ЕС и др. Чрез въвеждането на Хармонизираната система за описание и кодиране на стоките се осигурява международна сравнимост на статистическите данни за външната търговия, но в резултат на прекратяването на отчитането по използваната до момента Единна стокова номенклатура на Съвета за икономическа взаимопомощ, се нарушава съпоставимостта на национално равнище. Поради използването на различни класификации има различия в стоковите позиции на времевите статистически редове преди и след 1991 г. Авторът изтъква още една промяна, в резултат на която се затруднява сравнителния анализ на външнотърговския обмен, а именно преустановяване отчитането на физическия обем на износа и вноса по съпоставими цени.

В методологичните бележки към монографичния труд проф. Тасев представя в хронологичен ред причините за нарушаване на съпоставимостта в статистическите времеви редови на външнотърговския стокообмен на България. На основата на детайлното проучване на статистическата практика и официалните статистически данни за външната търговия, авторът установява, че до 1996 г. НСИ отчита външнотърговския стокообмен и според Класификатора на отраслите на народното стопанство от 1986 г. (КОНС'86). Проф. Тасев изтъква, че това е единствената еднозначна по стоково съдържание статистическа връзка между периода преди 1992 г. и след това. Това е ключов момент в изследването на автора, тъй като той се превръща в методологична основа на извършените оценки на външнотърговския стокообмен за изследвания период.

Целта на автора е разработване и апробиране на методика за създаване на съпоставими времеви статистически редове на външнотърговския стокообмен на България за периода 1986 – 2006 г. За изпълнението на тази цел авторът си поставя следните задачи:

- Осъществяване на продуктово съответствие между позициите на Митническата тарифа и КОНС'86 след 1996 г. за постигане на стоково еднозначно съответствие за периода 1986-2006 г.
- Оценяване на стойността на стокообмена в щатски долари за годините в периода 1986-1990 г. въз основа на публикуваните от НСИ стойностни обеми на външнотърговския стокообмен в щатски долари и съответните индекси на физическите обеми по съпоставими цени.
- Въвеждане на дефлатори за корекция на годишните индекси на стойностните обеми на външнотърговския стокообмен след 1991 г., чрез което да се постигне допълване на съпоставимостта.
- Отчитане на влиянието на стоковата структура на стокообмена в национални валути след 2001 г.

Усилията на автора са дали резултат и посочените задачи са изпълнени безусловно, като резултат от тяхното изпълнение е публикуваната база данни от съпоставими времеви статистически редове за външнотърговския стокообмен на България преди и след 1991 г. Постановките в монографията за създаване на съпоставими времеви редове имат непреходно методологическо значение за следващи анализи и оценки на външната търговия, но могат да се адаптират и прилагат и при изследването на други икономически явления и процеси. В подкрепа на горепосоченото е следващото изложение, разкриващо използваната от проф. Тасев методика и практическите резултати от нейното приложение.

Осигуряването на стоковото съответствие във времевите статистически редове на външната търговия на България за периода 1986-2006 г. се основава на поддържаната от НСИ отчетност по Класификатора на отраслите на народното стопанство от 1986 г. (КОНС'86) до 1996 г. За преминаване от номенклатурата на Митническата тарифа към КОНС'86 НСИ използва "ключ" за преход между тях. Предоставеният на автора от НСИ

ключ за преход е базата, върху която са направени съответните ключове за периода 1997-2006 г. Чрез извършеното от проф. Тасев преизчисляване на външнотърговския стокообмен до 2006 г. по КОНС'86 се постига съответствие между позициите на групите стоки. Направеното от автора е положително оценено от НСИ с писмо №33-00-55 от 18. 06. 2008 г. Получените съпоставими времеви редове на външнотърговския стокообмен съдържат данни както за основните отрасли промишленост и селско стопанство, така и за най-важните подотрасли. Разработените от автора таблици за външнотърговския стокообмен по КОНС'86 съдържат по 52 позиции за износа и вноса, докато броят на позициите, които НСИ отчита са съответно 25 за износа и 20 за вноса. В таблици са поместени и изчислените верижни индекси, базови индекси и относителни дялове.

За периода 1986-2006 г. в монографията специално внимание е отделено на водещите стоки в износа и вноса на България, включващи 25 промишлени и 25 селскостопански стоки. Доказано е, че на посочените групи стоки се падат около 50% от износа и вноса, поради което на основата на тях могат да се извеждат изводи и заключения за структурата на стокообмена. Формираните съпоставими времеви статистически редове представляват информационна база, на основата на която могат да се извършват анализи както на динамиката, така и на промяната в стоковата структура на износа и вноса. Водещите групи стоки от износа и вноса на България са подредени по относителен дял на база четвърто ниво на митническата тарифа, като са представени общо, по регионални общности и по основни външнотърговски партньори през последните 60 години. На тази основа са обособени осем регионални общности и съвкупности от държави - страните от ОНД, арабските страни, страните от ЦЕФТА, страните от Балканския регион, страните от ЕС-12, ЕС-3, страните от ЕАСТ и страните от останалия свят, за които са построени съпоставими времеви статистически редове, като по този начин е запазена възможността за анализ на тенденциите в развитието на търговските отношения на България.

Извършената оценка на стойността на външнотърговския стокообмен в щатски долари за периода 1986-1990 г. се основа на курса на лева към долара за 1991 г. и на съответните индекси по съпоставими цени. Използваната методика за преизчисляване включва следните етапи: първо, износът за 1986 г. е преизчислен в щатски долари на базата на индекса на физическия му обем и валутната му стойност за 1991 г.; второ, на основата на съответните годишни индекси на физическия му обем и преизчислената валутна стойност за 1986 г. е оценен износът до 1991 г.; трето, за всяка година от периода вносът е преизчислен в щатски долари въз основа на относителния му дял по цени на съответната година и на преизчисления износ в щатски долари. В резултат на извършената преоценка в щатски долари на износа и вноса от 1986 до 1990 г. и формираните времеви редове на външнотърговския стокообмен от 1997 до 2006 г., са получени непрекъснати съпоставими времеви статистически редове по отраслови позиции на КОНС'86 в щатски долари.

За периода 1986-2006 г. авторът е обосновал четири базисни години, тъй като те се открояват от останалите и за тях са характерни някои особености. Като базисни години са разгледани 1986 г, с която започва последната социалистическа петилетка; 1988 г., в която има най-висок външнотърговски стокообмен по съпоставими цени; 1991 г., в която стокообменът по съпоставими цени е най-нисък и 1992 г., от която започва използването на нова методология за отчитане на външната търговия на България.

Друг важен въпрос, който намира отговор в монографията, е въпросът за постигането на съпоставимост на физическите обеми на стокообмена, като за целта е необходимо изчислените индекси да се коригират, за да се елиминира влиянието на инфлацията. Проф. Тасев предлага това да се извърши на основата на използването на ежегоден универсален дефлатор, с помощта на който да се коригират стойностните обеми на износа и вноса по отрасловата структура на КОНС'86. Въз основа на стойностите на

средногодишното равнище на инфлация на развитите индустриални страни, авторът изчислява дефлатори на износа и вноса, с които извършва коригиране на индексите на физическия обем на износа, вноса и стокообмена.

В монографията са представени относителните дялове и верижните индекси за износа и вноса по групи стоки според начина на използване за периода 1995-2006 г. Богата по съдържание и с големи аналитични възможности е информационната база данни за структурата на световния и българския износ по групи стоки според Стандартната международна търговска класификация SITC. За периода 2001-2004 г. за 257 позиции от SITC са направени изчисления за относителните им дялове от общия световен износ. Авторът е установил, че дялът на българския износ от световния износ по 213 позиции е около 0,01% и за тях е изчислен и дялът на българския износ. Получените резултати позволяват да се сравнява стоковата структура на световния и българския износ, но и да се правят изводи, да се търсят съответствия, да се изследват промените в структурата, да се обосновават приоритети, да се открояват тенденции и други.

Разработените съпоставими времеви статистически редове за външнотърговския стокообмен на България са систематизирани и представени в 755 таблици, които са групирани в 2 части и 9 тематични раздела. Изградената база данни може да се ползва не само от научната общност, а и от управленските органи на различни равнища при разработване на стратегии и обосноваване на управленски решения.

В монографията „Статистическите времеви редове на външнотърговския стокообмен на България за периода 1986-2006 г.” проф. Тасев демонстрира богатите възможности, които предоставя статистиката за осигуряване на надеждна статистическа информация за икономическите явления и процеси, за осигуряването на съпоставимост на статистическите времеви редове, за оценката на показателите за външнотърговския стокообмен и за коректно анализиране на получените статистически данни. Проф. Тасев доказва, че научните търсения на автора, основаващи се на теоретичните постановки за формиране и анализ на времеви статистически редове, съчетани с детайлното проучване на изследваното явление и статистическата практика за неговото наблюдение и отчитане, са пътят за развитие на съвременната статистическата теория и практика.

Извършената оценка на показателите за износа, вноса и външнотърговския стокообмен на България за периода 1986-2006 г. обогатява статистическата теория и практика в областта на статистиката на външната търговия и може да се разглежда като модел за подобни изследвания и в други области. Публикуваната в два тома монография представлява мащабно изследване, което осигурява богата информационна база данни за външната търговия на България за период, който със сигурност ще бъде подлаган многократно на анализи, за да се открият причините за състоянието на българската икономика и да се разкрият резервите за бъдещо развитие. Монографичният труд на проф. Тасев показва, че съвместната работа между учени и НСИ е плодотворна и трябва да се превърне в „добра практика”, която да допринесе за повишаване качеството на научните изследвания, подобряване на тяхното информационно осигуряване и усъвършенстване на статистическата практика.

Доц. д-р Красимира Славева

*Списание “Икономика и управление” е издание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски” – Благоевград. То е с периодичност 4 броя годишно. Неговото разпространение се извършва чрез абонамент на адреса на редакцията. Цената на 1 брой е 6 лв.*

## **ИЗИСКВАНИЯ КЪМ АВТОРИТЕ**

1. Публикациите да бъдат в обем до 10 страници, включително резюме, илюстративен материал, таблици, фигури и използвана литература.
2. Да се приложат, в превод на английски език заглавието, името/имената на авторите, абстракта и ключовите думи.
3. Фигурите, графиките и таблиците да се представят и като отделни файлове.
4. Списъкът на литературата да съдържа само цитираните в текста източници. В текста да се посочват в скоби името на автора и годината на издаване на цитирания труд, които в литературата да се подреждат по азбучен ред.
5. Да се следва следната примерна структура на статиите: автор (на български и английски език); точно наименование на организацията, в която работи, адрес и телефон; заглавие на български и английски език; абстракт и ключови думи на български и английски език; увод; материал и методи, използвани при разработката; резултати и обсъждане; изводи; литература.
6. Публикациите да се представят хартиен и електронен носител, във формат А 4, шрифт Times New Roman, размер 12 pt, разстояние между редовете 1,5. Да не се прави сричкопренасяне.
7. Качеството на предоставените за публикуване материали е отговорност на авторите.
8. Получените ръкописи не се връщат на авторите.
9. Списанието се издава с финансовата подкрепа на авторите, поради което за публикуването на всяка статия се заплаща сумата от 40 лв.
10. За представяне на актуални публикации и за публикуване на рецензии и отзиви за научни трудове се заплащат 40 лв.

**ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**  
научно списание

Изд. Стопански факултет  
При ЮЗУ “Неофит Рилски” - Благоевград

Тираж: 150 бр.  
Предпечатна подготовка: Лъчезар Гогов

ISSN: 1312-594X

Печат: Документен център “Авангард” - София