

Година III, Брой 4/2007 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

доц. д-р Чавдар Николов

Chief Editor

Assoc. Prof. Dr. Chavdar Nikolov

Зам. гл. редактор

доц. д-р Рая Мадгерова

Deputy Chief Editor

Assoc. Prof. Dr. Raya Madgerova

Редакционна колегия

проф. д-р Васил Пехливанов
доц. д-р Георги Л. Георгиев
доц. д-р Георги П. Георгиев
доц. 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 Милко Митрополитски
проф. д-р Надежда Николова
проф. д-р Бьорн Паапе
(РВТУ-Аахен-Германия)
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)

Editorial Board

Prof. Dr. Vasil Pehlivanov
Assoc. Prof. Dr. Georgy L. Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Georgy P. Georgiev
Assoc. 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. Milko Mitropolitiski
Prof. Dr. Nadejda Nikolova
Prof. Dr. Bjorn Paape
(RWTH Aachen, Germany)
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)

Отговорен редактор

гл. ас. д-р Десислава Стоилова

гл. ас. д-р Преслав Димитров

Production Editor

Chief Ass. Prof. Dr. Desislava Stoilova

Chief Ass. Prof. Dr. Preslav Dimitrov

**Технически редактор и
дизайн**

Лъчезар Гогов

Technical Editor & Design

Lachezar Gogov

Основатели:

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

◆◆◆ 2005 г. ◆◆◆

Списание то 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 – Международный 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. “Крале Марко” 2
e-mail: economics_management@abv.bg
тел.: 073/ 885952

Editor’s office address:

Magazine “Economics & Management”
Faculty of Economics – SWU “Neofit Rilsky”
“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. III, №4, 2007

JOURNAL FOR ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE OF
FACULTY OF ECONOMICS–SOUTH-WESTERN UNIVERSITY–
BLAGOEVGRAD VOL. III, №4, 2007

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ

1

TO OUR READERS

ИКОНОМИКА

ECONOMICS

ТОДОР ИВ. ТОДОРОВ –
МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА
ИЗБОРА НА СТОКИ-ПРЕДСТАВИТЕЛИ
ЗА НУЖДИТЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ
ИКОНОМИЧЕСКИ СРАВНЕНИЯ

2

TODOR IV. TODOROV – METHODOLOGICAL
PROBLEMS IN THE SELECTION OF
REPRESENTATIVE GOODS FOR THE
NEEDS OF THE INTERNATIONAL
ECONOMIC COMPARISONS

УПРАВЛЕНИЕ

MANAGEMENT

ГЕОРГИ П. ГЕОРГИЕВ -
РЕГУЛИРАНЕТО НА РАБОТНАТА
ЗАПЛАТА – ФАКТОР ЗА ЕФЕКТИВНА
СОЦИАЛНО – ИКОНОМИЧЕСКА
ПОЛИТИКА

12

GEORGI P. GEORGIEV - THE REGULATION
OF THE WAGE – A FACTOR FOR THE
EFFECTIVE SOCIO-ECONOMIC POLICY OF
THE COUNTRY

МИЛЕНА ФИЛИПОВА - СТИЛ НА
УПРАВЛЕНСКО РЕШЕНИЕ

34

MILENA FILIPOVA - MANAGER'S DECISION-
MAKING STYLE

УЛЯНА ПАСКАЛЕВА - НЯКОИ
ПРОБЛЕМИ ОТ МЕТРОЛОГИЧНОТО
ОСИГУРЯВАНЕ НА ИНТЕЛИГЕНТНИТЕ
ИЗМЕРВАТЕЛНИ СИСТЕМИ

42

ULIANA PASKALEVA - SOME PROBLEMS
OF THE METROLOGICAL ASSURANCE
OF INTELIGENT MEASUREMENT
SYSTEMS

ОБРАЗОВАНИЕ

EDUCATION

ИЛИЯ ДИМОВ –ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА
ОВИШАВАНЕ КАЧЕСТВОТО НА
ОБУЧЕНИЕТО ПО ИКОНОМИКА И
УПРАВЛЕНИЕ

46

ILIA DIMOV - POSSIBILITIES FOR
INCREASING THE QUALITY IN TRAINING OF
ECONOMICS AND MANAGEMENT

РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ**REGIONAL DEVELOPMENT**

МАРИЯ ШИШМАНОВА -
ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА РАЙОНИТЕ ЗА
ЦЕЛЕНАСОЧЕНО ВЪЗДЕЙСТВИЕ
МОЖЕ ДА ИМА И ДРУГИ ИЗМЕРВАНИЯ **57**

MARIA SHISHMANOVA – DETERMINING
THE REGIONS FOR TARGETED IMPACT
MAY HAVE OTHER DIMENSIONS AND
IMPLICATIONS AS WELL

ТУРИЗЪМ**TOURISM**

РАЯ МАДГЕРОВА - INVESTMENT
PROCESS MANAGEMENT IN THE
TOURISM IN BULGARIA **72**

RAYA MADGEROVA - INVESTMENT
PROCESS MANAGEMENT IN THE TOURISM
IN BULGARIA

ЙОРДАН ЙОРДАНОВ - THE PROBLEMS
IN STAFF QUALIFICATION IN
BULGARIAN MEDICAL- RESTORATION
AND SPA TOURISM **76**

JORDAN JORDANOV - THE PROBLEMS IN
STAFF QUALIFICATION IN BULGARIAN
MEDICAL- RESTORATION AND SPA
TOURISM

МАРИАНА ЯНЕВА - THE BROCHURE
OF TOUR OPERATOR – IMPORTANT
MARKETING TOOL IN TOURIST
ACTIVITIES **75**

MARIANA YANEVA - THE BROCHURE OF
TOUR OPERATOR – IMPORTANT
MARKETING TOOL IN TOURIST ACTIVITIES

**Настоящият брой на списание “Икономика и управление” се издава с
финансовата подкрепа на авторите.**

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

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 по-нататъшното 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 издвоява като център за образователна, научна и научно-приложна дейност в Югозападна България.

Щази 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 ТОДОР ИВ. ТОДОРОВ

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ”, гр.- СВИЦОВ*

**МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА ИЗБОРА НА СТОКИ-ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗА
НУЖДТЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ СРАВНЕНИЯ**

**METHODOLOGICAL PROBLEMS IN THE SELECTION OF REPRESENTATIVE GOODS
FOR THE NEEDS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC COMPARISONS**

Assoc. Prof. TODOR IV. TODOROV, Ph.D.

“D A. TSENOV” SVISHTOV ACADEMY OF ECONOMICS

Abstract: The international economic comparisons (IECs) have stood for a long time as a main approach for studying the tendencies in the world social and economic development. The international economic comparisons are conducted on the basis of statistical information for a number of goods and services, which are being referred to as “representatives” (or “goods-representatives”). The right selection of the goods-representatives (GR) is a precondition for achieving of results corresponding to the targets and tasks of the undertaken international economic comparisons.

Key words: International economic comparisons (IECs), Goods-representatives, Selection, Samples

*Преподавател по статистика в Стопанска академия “Д. А. Ценов” – гр. Свищов. E-mail: todorov@uni-svishtov.bg

Международните икономически сравнения (МИС) много отдавна са основен прием за изследване на тенденциите в световното социално-икономическо развитие, но с особено бързи темпове те навлязоха в изследователския инструментариум на обществено-икономическите явления и процеси през втората половина на ХХ век. Посредством тях се разкриват преимуществата на определени страни в дадени области, а така също в детайли се разкриват сходствата и различията в тяхното социално-икономическо развитие.

Провеждането на МИС се базира изцяло на приложението на статистическите методи и техники. Средните и относителните величини, репрезентативните изследвания, интерполацията и екстраполацията, индексният метод, таблиците и графичните изображения, са методи, които имат особено важно място и роля в арсенала от техники и методи на МИС.

Международните сравнения се извършват на базата на статистическа информация за определен брой стоки и

услуги, наречени “представители” (за краткост “стоки-представители”). Правилният подбор на стоките-представители (СП) е предпоставка за получаването на резултати, адекватни на поставените цели и задачи на провежданите МИС. Това е една от най-сложните техники от алгоритъма на всяко международно икономическо сравнение. СП образуват **извадка**, формирана по подходящ начин, като строго се спазват предписанията на класическата методология на репрезентативното изследване.

1. Принципи за избор на стоките-представители

При всички МИС подлежащият на проучване статистически материал винаги се оказва толкова обемист, че нито е възможно, нито пък е целесъобразно да бъде обхванат изцяло. В случая МИС се осъществяват с помощта на специално организирани репрезентативни изследвания, чието абсолютно изискване е да се гарантира преди всичко **представителност** на избраните от генералните съвкупности СП, образуващи извадката.

Практиката показва, че за избор на СП за нуждите на МИС се използват извадковите (репрезентативните) методи. Теорията на репрезентативното наблюдение позволява да се определи обемът на извадката, достатъчен за правилно изчисляване на средните извадкови величини с предварително зададена точност. Коректното приложение на тази технология изисква предварително определяне на типа на извадката и закона за разпределение на вероятностите, на който трябва да се подчиняват подбраните СП. В съответствие с принципите за подбор на стоките-представители за нуждите на МИС на базата на типичната извадка се определят индекси на цените по агрегиращия показател, разпределен на няколко групи. Това са възможно най-малките стокови групи, за които се акумулират данни за стойностните обеми на производството или потреблението и се изчисляват средните индекси на цените, като се ползват инди-видуалните индекси на отделните СП.

Най-важният принцип, предявяван към подбора на СП, е те да бъдат **характерни представители** от гледна точка на мястото, което заемат в производството и потреблението на страните-участници в МИС. Основните критерии за представителност на отделните стоки това са **масовостта на тяхното производство или потребление**, т.е. големият им относителен дял в стойностния обем на всяка стокова група. Характерността на конкретен вид стока или услуга, както и целият комплекс от факторите, влияещи върху нея, се определя по чисто аналитичен път.

За да се осигури представителност на СП, формиращи извадката, въз основа на която ще се извърши конкретното МИС, трябва да се подбират само онези продукти, които са характерни за всички страни, участващи в сравнението. Да бъдат характерни подбраните СП, това означава те да са типични за производството и потреблението във

всички страни-участници в сравнението и да имат сравнително голям относителен дял в стоковата група, в която попадат те. Отговаряйки на това изискване, подборът на СП не бива да противоречи на второто основно и много важно изискване – да бъдат **сравними**. Понякога обаче на практика се получава тъкмо обратното – например за Куба захарната тръстика е характерна стока, а нейният аналог за Украйна е захарното цвекло. Въпреки това тези две стоки не са сравними помежду си, най-малкото поради достаразличното съдържание на захар в един тон суровина.

В случая, доколкото не може да се удовлетворят едновременно и двете изисквания (характерност и сравнимост), на практика най-често се допуска компромис, като подобни стоки, въпреки тяхната очевидна несравнимост, се включват в списъка на СП. При подобни ситуации се налага да се изчисли каква е степента на неточност на получения при МИС резултат и с какви специални методи може да се намали или да се елиминира тя.

Изискването за характерност на СП е свързано с начина за изчисляване на средния индекс на цените в дадена стокова група. Ако например сравнението е между България и Румъния, средният териториален индекс на цените се представя със следната формула:

$$(1) \quad I = \sqrt{\prod_{i=1}^n \frac{P_{i(\text{Румъния})}}{P_{i(\text{България})}}},$$

където: $P_{i(\text{Румъния})}$ е цената на i -та стока във валутата на сравняваната страна;

$P_{i(\text{България})}$ – цената на i -та стока в валутата на базовата страна;

n – броят на стоките-представители.

Обективно съществуващият принцип за наличието на отрицателна корелация между цените и количествата на стоките и услугите (производството и потреблението на евтини стоки е по-голямо от скъпите) определя логаритмичното нормално

разпределение на цените според обема на производството и по-треблението им. Оттук произтича равенство между двата вида средни – геометричната непрегледена и аритметичната претеглена.

$$(2) \quad \bar{P} = \sqrt{\frac{\prod_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n V_i P_i} \cdot \sum_{i=1}^n V_i}$$

където: \bar{P} е средната цена на стоките-представители в дадената група; V_i - обемът на производството/потреблението на i -та стока.

Следователно колкото по-голям е относителният дял на i -та стока, т.е. колкото по-характерна е тази стока за производството и потреблението в дадената страна, толкова по-голямо влияние ще оказва тя върху средната цена.

$$(3) \quad \bar{P} = f(d_i, P_i) = \sum_{i=1}^n d_i P_i,$$

където: d_i е относителното тегло на i -та стока в първичната група.

На практика обаче относителните тегла на СП в сравняваните страни най-често не съвпадат, което се дължи на различията в про-извежданите количества и в потреблението, т.е. вероятността d_i (Румъния) \neq d_i (България) е много малка. Затова вероятността стоката i , характерна за Румъния, да бъде характерна и за България, е нищожна, тъй като:

$$(4)$$

$$\max d_{i(\text{България})} \neq \max d_{i(\text{Румъния})}; i = 1, 2, 3, \dots, n.$$

Компромисно решение в подобни случаи е в списъка на СП да се включат някои стоки и услуги, които не са характерни за двете страни едновременно, но затова пък са твърде характерни за едната от тях. Това на свой ред често води до “изместване” на средната цена на СП, включени в извадката, а оттук и до нарушаване на

изискването за точност на резултатите от международните икономически сравнения.

Формирането на извадката от СП за нуждите на МИСе свързано е с въпроса за определяне на нейния оптимален обем. Логичен е изводът, че колкото по-характерни са подбраните стоки и услуги за сравняваните страни, толкова по-малко единици ще са необходими, за да се формира извадката. Така например по позиция 40.11 Електрическа енергия стоката е една единствена с относителен дял сравняваните страни 100 %. Това означава липсата на каквито и да е проблеми по нейното включване в извадката от стоки-представители. Ако обаче съгласно НКПД-2003¹ се има предвид подгрупа 15.5 “Мляко и млечни продукти” или 25.1 “Изделия от каучук”, които съдържат много и разнообразни стоки, положението става съвсем друго. В подобни случаи решението е следното: избира се едното от двете решения на дилемата “или повече стоки и услуги в извадката, за да се гарантира по-голяма точност на резултатите от извършванното МИС, или компромис по отношение на прецизността на резултатите и ограничаване броя на стоките-представители до минимум, за да се спести време и средства”.

В Европейската програма за сравнения на база 1996 г. броят на включените в “потребителската кошница” стоки и услуги е около 3000 за страните от първа група (тези от ОИСР, Израел, Словакия и на експериментална основа Русия и Словения) и 549 за страните трета група (Обществото на независимите държави, Монголия и Турция). За инвестиционните стоки в частта им “Машини и оборудване” диапазонът на обхвата на стоките позиции е от 807 за първа група до 148

¹ Национална класификация на продукцията по икономически дейности

³ Рангелова, Р. Международни икономически сравнения. С., Next, 2003, с. 91

за трета група. Сравнително по-големият брой стоки и услуги за страните от първа група позволява да се отрази разнообразието на потребителския пазар във всяка от тях, докато по-малкият брой на наблюдаваните стоки и услуги в страните от трета група отразява относителната еднородност в потреблението на тези страни и ограничения асортимент на стоки на вътрешния пазар.²

При положение, че стоките-представители се избират случайно, при нормално разпределение, пределната грешка на репрезентативната средна съгласно теорията на извадковите изследвания, се определя по следната формула:

$$(5) \quad \Delta_I = t \sqrt{\frac{\overline{\sigma_I^2}}{n_0}},$$

където: Δ_I е пределната (максималната) грешка на репрезентативността;

t е коефициент на доверителност при зададената вероятност;

$\overline{\sigma_I^2}$ - средната от дисперсиите на индексите на стоките групи;

n_0 - броят на стоките-представители в извадката.

Колкото и много да са стоките и услугите в 17-те групи на НКПД-2003, не е целесъобразно да се подбират повече от 15-16 продукта от дадена група, а от по-малобройните групи – по 5-6. Ако при това безусловно се спазва принципът за характерност на включваните в извадката СП във всички страни, участващи в дадено МИС, резултатите ще бъдат максимално близки до действителните, т.е. допуснатата стохастична грешка ще бъде минимална. В случая става дума за извършването на целенасочен, а не на случаен подбор, при което със сигурност

пределната грешка ще бъде толкова по-малка, колкото избраните СП са по-еднородни и по-характерни за всички сравнявани страни.

Прецизността на резултатите от всяко МИС зависи не само от броя на СП и от това дали са подбрани еднородни и характерни продукти, но и от тяхната сравнимост, за която вече стана дума в предходното изложение.

За да се отчетат и качествените различия между СП, сравняването на физическите обеми на стоковите групи се извършва с използването на средните цени.

$$(6) \quad \frac{q_r}{q_b} = \frac{V_r}{P_r} : \frac{V_b}{P_b},$$

където: q_r, q_b са физическите обеми на дадената стокова група в страните г и b;

V_r, V_b - стойностните обеми на същата стокова група в страните г и b;

$\overline{P_r}, \overline{P_b}$ - средните цени на стоките в същата стокова група в страните г и b;

Ако средните цени се изчисляват за всички стоки, влизащи в състава на всяка стокова група, няма да могат да се отчетат качествените различия между стоките в сравняваните страни, тъй като по принцип стоките групи в различните страни са нееднородни по своя състав. Така например ако от НКПД-2003 вземем позиция 13.10.10 "Железни руди и техните концентрати", добивани в две страни, задължително при международните сравнения трябва да се имат предвид и различията в качествата на желязната руда, добивана в двете страни, защото може да се окаже, че добитите количества може да са еднакви, но съдържанието на желязо в един тон руда да бъде доста различно. Тогава какъв резултат можем да очакваме от подобно сравнение?

От позициите на тази гледна точка възниква сложният въпрос за

действителната сравнимост на СП, т.е. непременно освен в количествен аспект, те да са сравними и в качествен план. Съблюдавайки **изискването за сравнимост**, при извършване на МИС СП се подразделят на следните три групи:³

- а) идентични;
- б) аналогични;
- в) уникални.

Идентични са онези стоки и услуги, които притежават едни и същи главни характеристики, като при това са игнорирани незначителните различия по техните второстепенни свойства. Този тип стоки без каквито и да е уговорки се включват в списъците на стоките-представители.

Аналогичните стоки служат за задоволяване на едни и същи нужди, но се различават по една или няколко техни основни характеристики, оказващи влияние върху равнището на техните цени. Този тип стоки могат да се включват в списъка на СП, но при положение, че се извърши известна корекция на техните цени, с цел превръщането им от аналогични в идентични.

Уникалните стоки са типични само за една от сравняваните страни, участнички в провежданите МИС и не могат да участват в пряко съпоставяне с останалите страни. По изключение, поради тяхната особено важна характерност висок относителен дял в икономиката на дадената страна, те се включват в списъците на СП по специален начин, изрично упоменат в методическите указания за всеки конкретен случай на провежданите МИС. Например, ако Куба участва в даден проект за европейски сравнения, със сигурност произвежданата там захарна тръстика ще бъде включена като СП на селското стопанство, макар че в европейските страни тя не се

произвежда. За сметка на това в Европа се отглежда захарно цвекло, но то не е сравнимо със захарната тръстика. Изход от тази ситуация може да се намери чрез изчисляване на условно-натурални показатели въз основа на захарното съдържание в един тон суровина (захарна тръстика или захарно цвекло).

2. Алгоритъм за преход от аналогични към идентични стоки

Когато е необходимо да се превръщат аналогичните стоки в идентични, се налага да се изчисляват съответни коефициенти, с които да се коригират националните цени. Всъщност така се дава отговор на въпроса: в каква степен ще се измени цената на дадена аналогична стока-представител, ако тя притежава свойствата и качествата на своя идентичен аналог в останалите страни, участнички в сравнението? Фактически се определят нови национални цени, които са съпоставими с цените на същите стоки в останалите страни, участнички в дадено МИС. Тези коефициенти по същество отчитат размера на изменението на цената на аналогичните стоки при положение, че те сепревръщат в идентични.

Коригирането на цените на СП се извършва въз основа на техните характеристики (техничко-икономи-чески параметри), отразяващи качествените им различия. Изборът на тези характеристики се извършва, като се спазват следните основни **изисквания**:

а) подбраните параметри на СП трябва пълно да характеризират всички техни свойства, а главният параметър, който служи за коригиране на цените им, трябва да бъде тясно свързан с тяхната цена;

б) броят на параметрите трябва да бъде ограничен, но в същото време достатъчно добре да характеризира отделните стоки;

в) параметрите трябва да могат да бъдат измервани и изразявани количествено;

г) като параметри трябва да се използват характеристиките, фиксирани

³ Виж: Тодоров, Т. Международни икономически сравнения. Свищов, АИ "Ценов", 1991, с. 35 и следващите.

в стандартите на страните, участващи в международното сравнение.

Алгоритъмът на прехода от аналогични в идентични стоки-представители е в пряка зависимост от това по колко основни характеристики (параметри) се различават стоките и каква е формата на зависимостта между въпросните характеристики и цената на съответната стока – права или обратна.

I.В случай, че аналогичните стоки в отделните страни се различават по **един основен параметър**, коригиращият (корекционният) коефициент (K) се изчислява като се раздели величината на съответния параметър на стоката в сравняваната страна (T_1) на величината на същия параметър на стоката в базовата страна (T_0).

$$(7) \quad K = \frac{T_1}{T_0}.$$

Използването на този коригиращ коефициент не е еднозначно. Коригираната цена се изчислява по два начина в зависимост от вида на връзката между цената и величината на несъвпадащия параметър.

1. При наличие на **права зависимост** от типа “по-висока стойност на несъвпадащия параметър – по-висока цена на съответната СП”. Когато основният параметър в базовата страна има по-малка величина от този в сравняваната страна, следва националната цена на тази аналогична стока в сравняваната страна да се умножи на изчисления коефициент. Да се върнем на примера с позиция 13.10.10 “Железни руди и техните концентрати”. Ако желязната руда, добивана в базовата страна, съдържа 4,5 % метал, а тази на сравняваната страна – 3,0 % и цената на 1 тон желязна руда в сравняваната страна е 100 единици в национална валута, коригиращият коефициент ще бъде равен на 0.67:

$$K = 3.0 : 4.5 = 0.67.$$

Коригираната цена на въпросната аналогична стока в базовата страна

трябва да бъде по-висока от първоначалната, защото щом желязната руда, добивана в нея, е с по-високо желязно съдържание, за да бъде идентична с тази от сравняваната страна, трябва да струва по-скъпо. Затова в подобни случаи коригираната цена (P_k) на един тон желязна руда в базовата страна се изчислява като първоначалната национална цена в сравняваната страна (P_n) се разделина коригиращия коефициент.

$$(8) \quad P_k = P_n : K.$$

В примера: $P_k = 100 : 0.67 = 150.00$ единици в съответната национална валута, т.е. близо 1.5 пъти по-висока от първоначалната.

2. При наличие на **обратна зависимост** от типа “по-висока стойност на несъвпадащия параметър – по-ниска цена на съответната СП”.

На практика е възможен друг случай – основният параметър, по който се различава добиваната желязна руда в двете страни, е съдържанието на нежелани примеси, различни от желязо. Нека в базовата страна добиваната желязна руда да има по-високо съдържание на примеси от това в сравняваната, т.е. в сравняваната страна желязната руда да съдържа 30.0 % примеси, а в базовата – 45.0 %. Цената на 1 тон желязна руда в сравняваната страна е 120 единици в национална валута.

Коригиращият коефициент ще бъде равен на:

$$K = 30.0 : 45.0 = 0.67.$$

Коригираната цена на един тон желязна руда в базовата страна ще бъде равна на:

$$(9) \quad P_k = P_n \times K.$$

В примера: $P_k = 120 \times 0.67 = 80.40$ единици в съответната национална валута на базовата страна, т.е. тя е 1.5 пъти по-ниска от тази в сравняваната страна, защото съдържа по-голям процент примеси.

От дадените примери е видно, че в първия случай зависимостта между цените и величината на основната характеристика е права, т.е. колкото по-голям е този параметър, толкова по-висока е цената на съответната стока. В този случай коригираната цена се изчислява чрез деление на първоначалната цена на коригиращия коефициент. Във втория случай зависимостта между цените и величината на основната характеристика е обратна, т.е. колкото по-голям е този параметър, толкова по-ниска е цената на съответната стока. При това положение коригираната цена се изчислява, като първоначалната цена се умножи по коригиращия коефициент.

II. При сравняването на аналогични стоки-представители с **два или повече несъвпадащи технико-икономически характеристики (параметри)**, коригиращият коефициент се изчислява чрез осредняване на частните коригиращи коефициенти.

$$(10) \bar{K} = \sqrt[m]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \dots K_m},$$

където: \bar{K} е средният коригиращ коефициент;

m – броят на несъвпадащите параметри;

K_i – частните коригиращи коефициенти на несъвпадащите параметри.

Коригираната цена в този случай се изчислява като обикновена средна аритметична от цените, коригирани със съответния коригиращ коефициент по всеки несъвпадащ параметър.

$$(11) \bar{P} = \frac{\sum_{j=1}^m P_{kj}}{m},$$

където: \bar{P} е средната коригирана цена по всички несъвпадащи параметри;

P_{kj} – коригираната цена по j -тия несъпадащ параметър;

m – броят на несъвпадащите основни ценообразуващи параметри.

1. При наличие на **права зависимост** между цените и несъвпадащите основни параметри, средната коригирана цена се изчислява по формулата:

$$(12) \bar{P}_k = P_n \cdot \frac{\sum_{j=1}^m \frac{1}{K_j}}{m},$$

където: K_j е коригиращ коефициент по j -тия несъвпадащ параметър.

2. При наличие на **обратна зависимост** между цените и несъвпадащите основни параметри, средната коригирана цена се изчислява по формулата:

$$(13) \bar{P}_k = P_n \cdot \frac{\sum_{j=1}^m K_j}{m}.$$

3. В случаите, когато е налице **смесена зависимост**, т.е. част от несъвпадащите ценообразуващи технико-икономически характеристики (параметри) са свързани с цените чрез права зависимост, а друга част – чрез обратна, тогава формулата за коригиране на цените изглежда по следния начин:

$$(14) \bar{P}_k = P_n \left[\frac{\sum_{j=1}^m \delta_{j1} K_j}{m} + \frac{\sum_{j=1}^m K_j \delta_{j2}}{m} \right],$$

където: $\delta_{j1} = 1$, ако $P_k = P_n$; $\delta_{j1} = 0$, ако $P_k = P_n$; T ;

$\delta_{j2} = 0$, ако $P_k = P_n$; T ; $\delta_{j2} = 1$, ако $P_k = P_n$; T ;

Според нас формула (14) не може да гарантира правилно коригиране на цените на аналогичните стоки-представители, в случаите когато цените са свързани с техните параметри в нелинейна форма. Затова някои случаи биха могли да се използват и други форми на връзки, като например:

а) мултипликативна връзка :

$$(15) \quad P_k = a_0 \cdot \prod_{j=1}^m T_j^{a_j};$$

б) експоненциална връзка:

$$(16) \quad P_k = a_0 \cdot e^{\sum_{j=1}^m a_j T_j}.$$

В тези случаи неизвестните коефициенти на уравнението се изчисляват по стандартните процедури на регресионно-корелационния анализ, като за всяка страна-участничка в международното икономическо сравнение се построява отделно регресионно уравнение. Както следва да се очаква, значимостта на регресионните коефициенти е различна за отделните страни, както е различен и техният брой. От чисто теоретична гледна точка е важно да се определи кои критерии ще бъдат използвани, за да се подберат коефициентите, които ще останат в регресионните уравнения, построени за всяка отделно взета страна. Най-общо те биха могли да бъдат следните: всеки коефициент да има алгебричен знак, съпадащ с очаквания; всеки коефициент да бъде равен или по-голям от средното квадратично отклонение; всеки коефициент трябва да максимизира показателят за теснотата на връзката (R^2). Последният показател характеризира адекватността на подбрания тип регресия и се изчислява по формулата:

$$(17) \quad R^2 = \frac{\sigma_0^2 - \sigma_1^2}{\sigma_0^2},$$

където: σ_0^2 е средното квадратично отклонение на цените от тяхната обикновена средна аритметична;

σ_1^2 - средното квадратично отклонение на цените от линията на регресията (изгладените значения).

Подборът и коригирането на цените, т.е. превръщането на аналогичните в идентични стоки-представители чрез

техниките на регресионно-корелационния метод, приключва с попълването на таблиците с цените за всички страни-участнички в даденото международно икономическо сравнение. Тези изчислени по подобен начин цени по-нататък се използват при сравняването на стойностните показатели като действителни цени.

3. Определяне броят на стоките-представители

За правилно приложение на репрезентативния метод в услуга на провежданите МИС, е необходимо преди всичко да се определи законът за разпределението на вероятностите на СП.

Като се използва възприетата в теорията на статистиката символика, вероятността за избор на дадена характерна стока следва да се означи с "р", а вероятността в извадката да попадне нехарактерна стока – с "q". При това: $p + q = 1$ или $q = 1 - p$. Съвкупността на стоките и услугите е достатъчно голяма, за да не се измени вероятността "р" даже при извършването на безвъзвратен подбор. По такъв начин изборът на СП се характеризира със серия от "n" на брой случайни опита, при всеки от които с постоянна вероятност "р" може да се избира характерна стока или услуга. Тъй като при всеки опит се избира само една стока или услуга, общият брой на СП, подбрани за целите на дадено международно сравнение, ще бъде равен на броя на случайните опити, т.е. на "n". Така вероятността от всичките "n" на брой СП в извадката да попаднат "m" броя характерни СП (P_m) може да се опише със следната формула:

$$(18) \quad P_m = \frac{n!}{m!(n-m)!} P^m q^{n-m}.$$

От записа на формула (18) е видно, че броят на характерните СП в извадката за нуждите на дадено конкретно МИС е разпределен по биномния закон.

Това предполага, че и индексите на цените на агрегираните групи стоки-представители също ще са разпределени нормално (или почти нормално) съгласно пределната теорема, според която при достатъчно голям обем на извадката средните репрезентативни значения се разпределят нормално, дори при положение, че разпределението на отделните значения на съвкупността, от която е била формирана извадката, значително се отклонява от нормалното. Това обстоятелство се използва при извадковите изследвания за определяне на доверителните интервали, в които попадат със зададената вероятност груповите индекси, а така също при определяне обема на извадката при предварително зададените доверителни интервали.

При наличие на нормално разпределение, за оценка на пределната грешка на типичната извадка от подбраните СП, може да се използва следната формула:

Като се изходи от формула (5), може да се изведе формулата за определяне на средния обем на СП в стоковата група.⁴

$$(19) \quad n_0 = \frac{t^2 \cdot \overline{\sigma_I}^2}{\Delta_I^2} = \frac{t^2 \cdot V_I^2}{D_I^2}$$

където: $V_I = \overline{\sigma_I} : I$ е коефициентът на вариация на груповия индекс "I";

$D_I = \Delta_I : I$ е зададената точност за изчисляване на индекса.

Общият обем на извадката или общият брой на СП, необходим за изчисляването на индекса на цените с предварително зададена определена точност, може да се изчисли със следната формула:

⁴ Подробности виж в: Машихин, Е., Г. Зарубин, А. Дружинская. Применение выборочного метода при международных сопоставлениях. Вестник статистики, 1978, бр. 8.

$$(20) \quad n = \frac{M \cdot t^2 \cdot V_I^2}{D_I^2},$$

където: M е броят на стоковите групи в агрегирания показател.

Броят на СП се изчислява, като за да се замести във формула (20), се вземат значенията на участващите във формулата показатели, получени при предходно МИС.

Така например ако по време на проведено сравнение на промишлената продукция, агрегирана в 300 стокови подгрупи, в което са участвали 15 страни, коефициентът на вариация на индексите на цените е бил равен на 12 %, а зададената точност за изчисляване на нейния индекс е била 15 %, броят на СП за предстоящото поредно МИС, при положение, че се работи с вероятност 0.95 (на тази вероятност кореспондира коефициент на доверителност 1.96), ще бъде равен на:

$$n = \frac{300 \times 1.96^2 \times 0.12^2}{0.15^2} = 738 \text{ броя.}$$

За нуждите на проведено МИС в областта на международната търговия съгласно номенклатурата на Митническата тарифа като подходящи от статистическа гледна точка и отговарящи на посочените процедури за износ и внос във файла за анализ и подбор бяха включени 5 807 стоки за износа и 8 250 стоки за вноса. От тях, след извършване на необходимия анализ, като стоки представители бяха определени 762 стоки от износа и 1 276 стоки от вноса.⁵

С приключването на тези алгоритмични процедури може да се счита, че подготвителните работи по извършването на МИС са окончателно завършени, като е определен

⁵ Методика за изчисляване индекси на цени на износа и вноса на стоки (индекс на средните цени). <http://www.nsi.bg/ImpExp/MetodInd-int.htm>

оптималният брой на СП, уточнен е техният пълен списък, приведени са в идентичен вид всички стоки-представители. По такъв начин са осигурени нужните предпоставки за

провеждането на научно-обосновани, издържани във всяко отношение МИС, чийто резултати биха могли безпроблемно да бъдат използвани според своето предназначение.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Мартынов, В. Теоретические и методологические основы международных социально-экономических сопоставлений. М., ЦСУ, 1984.
2. Машихин, Е., Г. Зарубин, А. Дружинская. Применение выборочного метода при международных сопоставлениях. Вестник статистики, 1978, бр. 8.
3. Методика за изчисляване индекси на цени на износа и вноса на стоки (индекс на средните цени). <http://www.nsi.bg/ImpExp/MetodInd-int.htm>
4. Рангелова, Р. Международни икономически сравнения. С., Next, 2003.
5. Тодоров, Т. Международни икономически сравнения. Свищов, АИ "Ценов", 1991.
6. Тодоров, Т. Анатомия на международните икономически сравнения. Народностапански архив, 1999, № 2.
7. Handbook of the Comparison Programme. Studies in Methods. Department of Economic and Social Development. Statistical Division. United Nations, New York, Series F. № 62, 1992
8. Heston, A. (1994), A Brief Review of Some Problems in Using National Accounts Data in Level of Output Comparisons and Growth Studies. Journal of Development Economics. Vol. 44, №1, 29-52.
9. Heston, A and R. Summers (1996), International Price and Quantity Comparisons: Potentials and Pitfalls. American Economic Review, Vol. 86, № 2, 20-24.
10. Kravis, I., A. Heston and R. Summers (1982), World Product and Income: International Comparison of real Gross Domestic Product. Baltimore: John Hopkins University Press.

доц. д-р ГЕОРГИ П. ГЕОРГИЕВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр.БЛАГОЕВГРАД

**РЕГУЛИРАНЕТО НА РАБОТНАТА ЗАПЛАТА – ФАКТОР
ЗА ЕФЕКТИВНА СОЦИАЛНО – ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА**

**THE REGULATION OF THE WAGE – A FACTOR FOR THE EFFECTIVE SOCIO-
ECONOMIC POLICY OF THE COUNTRY**

Assoc. Prof. GEORGI P. GEORGIEV, Ph.D.

SOUTHWESTERN UNIVERSITI "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: This state scrutinizes a very important and interesting problem in the practice, concerning the place of the economic category wage. For this purpose, the author describes the significant, material and most characteristic circumstances and dependencies of the wage from all the socio-economic factors that regulate its level and dynamics, taking for base world-wide known definitions about the essence of the labour salary. What is scrutinized as well:

- the dependencies of the wage with the demand and supply;
- the cost for the livelihood of employees that are at different level of management;
- the productivity of the labour, GDP, the profit of the company, the participation of the state in the management of the socio-economic sphere, etc.

In this connection the appropriate critical estimates of the existing practice are made, and new methods and approaches for improvement and optimization of the business are offered.

The revealing of the trends for the last years, as well as the valuations, analysis, and interactions made, show the extraordinary significance of the process of regulating the wage, especially in the context of the conducted socio-economic policy in Bulgaria. In this term, the ascertainments demonstrate that each "underestimation" or "overloading" of the regulatory functions with useless or state regulated dependencies in addition could establish meaningful difficulties in the process for determination and negotiation of the wage, and thus – in the behaviour of various, social subjects, and last but not least – a reflection of the overall motivation and interest of the human factor in the production.

Key words: Wage, labour salary, cost and price of the employees` livelihood, regulation of the wage, labour market, demand and supply, inflation, productivity of the labour, GDP, and company profit.

Работната заплата е икономическа категория с многовековна история. В ранните обществено-икономически формации през които преминава, човешкото общество, тя има характер и основно предназначение на **парично обезщетение**. Постепенно и особено след зараждане на свободното пазарно общество работната заплата придобива подчертано трудов характер, с определени зависимости от индивидуалните и колективни резултати. Като универсално икономическо средство, придобило качествата на цена на работната сила, тя започва се налага и да функционира в най-широки мащаби в пазарното стопанство, при наличието и утвърждаването на такива предпоставки

като отпадането на личната зависимост на човек от човека, наличие на развито стоково /пазарно/ стопанство и социално-икономически условия, в които отделните стокотроизводителите и изпълнители имат възможност да се конкурират, а притежаваните от тях парични средства силно се разграничават и диференцират.

При наличие на стоково, пазарно ориентирано стопанство, **работната заплата функционира като цена на трудовата услуга, като парично възнаграждение на отдаваната и използвана под наем работна сила**. Това е специфична икономическата категория, формирана на пазара на труда, в условията на свободно и

доброволно наемане на работната сила на човека, което предполага договаряне между свободни и независими един от друг физически и стопански субекти. Поставена и разгледана от правна гледна точка, работната заплата е материален резултат на доброволно и равноправно юридическо споразумение между две равностойни страни, респ. между стопански субект и физическо лице или между физически лица като израз на еквивалентна размяна на стойности с различни качества и в конкретния случай – замяна на част от свободното време на едно лице и съответно отдаване неговата способността за труд за ползване от друго лице, срещу изплащане на парично или натурално възнаграждение. В този случай наемното отношение за оказаната услуга, респ. полагането /ползването/ на способността за труд между две страни се приема като правно издържана сделка, при което едната страна - собствениците на работната сила на принципа на еквивалентната размяна, предоставят собствената си работна сила по договор на собствениците на капитал /втората страна/, които от своя страна се задължават да ги възнаградят за положения труд или което е същото - за времето на тяхното използване. Счита се, че това парично възнаграждение респ. получената работна заплата собствениците на работната сила могат да ползват за закупуване и присвояване на стоки и услуги, осигуряващи им необходимите средства за живот. В конкретния случай съществува и има реално проявление на един вид правно издържан договор /договор за наем/, форма на писмено или устно споразумение между две независими и равноправни една на друга страни – страна собственик на работната сила и страна собственик на капитала, при което, **първият субект** по договора следва да отработи определено календарно време /част от ден, месец, година/, срещу което следва да получи в

замяна конкретно парично възнаграждение, докато **вторият субект** по същия този договор, който използвайки работната сила на друг човек и част от неговото свободно време, следва да заплати предварително уговореното парично възнаграждение, придобило в стопанския живот на страните с пазарни икономики **формата на работна заплата.**

В съответствие с посочените разсъждения **формата на работната заплата** намира израз в цената на оказаната /договорената/ трудова услуга, респ. като парична компенсация за отработеното свободно време или трудово възнаграждение за резултата от използваната работна сила.

В духа на горепосоченото, целта и същностното предназначение на работната заплата намира израз в осигуряване на средства за живот на собственика на работната сила за времето на труда и резултатите от нейното използване.

От гледна точка на направените по-горе принципни разсъждения, работната заплата има и проявява на настоящия етап на развитие две водещи и доминиращи характеристики – първата, подчертаваща и отразяваща **консумативната /въз-производителната/ функция на цената на работната сила и втората** функция, която привежда и регулира величината на обективно необходимите средства за живот, в зависимост от **съществуващите производствено-технически и социално-политически условия**, от **количеството и качеството на вложения труд, както и от трудовите резултати, отчетени в процеса на производството и реализацията.** На практика втората функция на цената на наетата работна сила допълва, насочва и конкретизира първата, като привежда величината на необходимите средства за живот в техните обективни и реално-

възможни социално-икономически мащаби и граници. Независимо от съществуващите различия между тях, независимо от реалното им противопоставяне и противоречие между тях, тези две страни на работната заплата взаимно се обусловят, предполагат и допълват.

В контекста на гореизложеното консумативната или възпроизводствената страна на работната заплата се утвърждава за първи път принципно, в текста за обществен договор на Ньойския договор за мир, подписан на 27.11.1919г., където е отбелязано: **“ достигането на такива доходи на работниците и служителите, които да бъдат достатъчни за техния сносен живот според схващанията за това на времето и в страната”**. Също така, съгласно Всеобщата декларация за правата на човека на ООН се защитава разбирането, че всеки човек, който се труди, има право на “справедливо и задоволително възнаграждение, което да осигурява на неговото семейство съществуване, съответстващо на човешкото достойнство”. По конкретна трактовка на това намираме и в Международния пакт за икономическите, социалните и културни права, приет от ООН през 1966г., където се признава правото на всяко семейство на **“задоволително жизнено равнище, което включва достатъчно храна, облекло и жилище, както и на непрекъснато подобряване на условията на живот”**. Според резолюциите на МОТ, при наличието на подходящи икономически условия, доходът на трудещите се за положения от тях труд **“ трябва да позволи на работническите семейства да изпитват удоволствията на живота над общоприетите основни потребности”**.

В контекста на гореизложеното, следва да посочим, че възпроизводствената или консумативната функция отразява величината на

паричните средства, предназначени за закупуване на **храна, облекло, жилище и жилищно обзавеждане, транспорт, съобщения, образование, здравеопазване, задоволяване на културно-битови и др. потребности**, необходими на собственика на работната сила да се поддържа физически, духовно и професионално, както той, така и на членовете на неговото семейство. По правило **възпроизводството на собствениците на работна сила /осъществявано масово в рамките на средностатистически срещаното българско семейство или домакинство/, изисква в паричната издръжка на функциониращата работна сила да бъде отчетена и сумата на паричната издръжка на подрастващите лица в семейството, /а при определени социално-икономически условия и на жената – съпруга/, които закономерно формират общата величина, необходима за материално-веществената и духовна издръжка на наетите лица. Конфигурацията на тези разходи по вид, структура и обхват следва да бъдат отчетени в заплата, в техния обществено-необходим размер /както това става чрез амортизационните отчисления за използваните в процеса на производството машини, апарати и др. съоръжения, начислявани /калкулирани/ в себестойността на произвежданата продукция и предназначени за възстановяване на изхабените основни средства/. От дългогодишната практиката на стоковото /пазарното/ стопанство е известно, че без периодичното осигуряване на наетата работна сила със средства за живот под формата на работна заплата, не е възможно осъществяването даже и на простото възпроизводство. По конкретно, тези средства за живот, респ. паричната издръжка на работната сила се определят от вида, състава и структурата на обективно-наложили се,**

традиционни, типични и вътрешно-присъщи основни /първични/ и последващи по степен на приоритетност човешки потребности, имащи в условията на научно-технически прогрес обективната тенденция на перманентно разширяване и задълбочаване.

Стойността или общественонеобходимите разходи за издръжка на наетата работна сила, осигурявана чрез работната заплата е обективно предопределена величина, която отделните работодатели като представители на собствениците на капитала не могат да променят произволно и безнаказано. В тази връзка следва да посочим, че в основата на всички тези парични разходи, осигуряващи нормалната издръжка на функциониращата работна сила, стоят реални жизнени потребности на човека, които по своя вид, обем, структура и темпове на нарастване са практически неограничени, като възможностите за тяхното задоволяване се пред-определя /ограничава/, както от величината на разполагаемите при-родни ресурси, но така също и от съвкупността на системата социално-икономически фактори като **темпове на производителността на труда, БВП, разход на труд, фирмена печалба, търсене и предлагане на работна сила, инфлация** и др. подобни регулаторни фактори, които са предмет на ограничено разглеждане и осветляване.

Като фактор, формиращ равнището и динамиката на заплатите **“паричната издръжка на работната сила”** има твърде особено и противоречиво проявление в теорията и практиката. Така например в различните исторически епохи издръжката на заетата работна сила има най-разнообразни тълкувания, виждания и разбиране за развитие. Едно от тези разбираня е обвързването и с категорията жизнен минимум/познат най вече като “екзистенц-минимум”/, която ха-рактеризира най-ниската граница на издръжката на работната сила. В тази

връзка през годините **1772-1823 Д. Рикардо** провъзгласи т. нар. **“железен закон”** за работната заплата, възприемайки възгледите на **А. Смит** за влиянието на търсенето и предлагането върху нея, а в определена степен и на вижданията на **Малтус** за народонаселението. Смисълът на този принцип е, че работната заплата на представителите на най-простия труд /не-квалифицираните работници/ винаги ще бъде на нивото на абсолютния жизнен минимум необходими средства за съществуване или незначително над него. Така, всяко по-чувствително повишаване на реалната работна заплата над необходимите средства за физическото съществуване на човека, според **Рикардо**, повишава неговия жизнен стандарт и създава условия за нарастване на населението по-бързо, спрямо ръста на хранителните продукти и на материалните условия в цялост. В резултат на нарастване на населението в трудоспособна възраст, предлагането на работна сила започва да надвишава нейното търсене, което естествено поражда обратната тенденция – намаляване на работната заплата до равнището на средствата, необходими за физическото съществуване на човека. От тази гледна точка **Рикардо** и неговите последователи, считат, че **първо, нарастването на работната заплата представлява само временно нейно състояние и второ, че работната заплата е доминиращият фактор, който регулира търсенето и предлагането на пазара на труда.**

Изследванията на издръжката на живота и цифровите данни за размера на заплатите в развитите индустриални страни след 60-те години на XX век показват една съвършено нова тенденция, коренно различна от предходния период. Нарастването на производителността на труда, икономическия растеж и динамичното развитие на научно-технически прогрес през последния век промениха радикално жизнения стандарт на

населението в тези страни, което оказва силно и доминиращо въздействие върху издръжката на работната сила в този период. Чувствителното увеличение на БВП на развитите индустриални страни в унисон с нарастващите печалби на най-големите фирми и компании дадоха възможност за провеждане на активна социална политика, едновременно придружено и с повишаване равнището на работните заплати. Това от своя страна създаде условия и предпоставки, както и достатъчни материални стимули за допълнително повишаване на производителността и ефективността на труда. Диференцирането на заплатите и тяхното най-тясно обвързване с икономическите резултати разкри възможности за насочване и най-пълно разпределение на трудоспособното население към онези сфери, сектори и дейности на икономиката, чието изграждане, функциониране и развитие имат особен приоритет, тежест и важност за хармоничното и безкризно развитие на националните икономики.

Обстоятелството, че стойността на издръжката на работната сила стои в основата на паричната величина на работната заплата, предопределя целите и основното предназначение на процеса на регулиране. Тази цел и предназначение на регулаторния процес намира израз в осигуряването на функционално съответствие между размера на изплащаното парично възнаграждение на работниците и служителите със стойността, респ. с обществено-необходимия размер на средствата за живот на наетата работна сила при конкретните социално-икономически условия. Това съответствие се осигурява посредством пълното и най-последователно обвързване на обществено-необходимата издръжка на наетата работна сила с фактически отчетените темпове на производителността на труда, степента на инфлация /дефлация/, разхода на труд, търсенето и

предлагането на работна сила, динамиката на фирмената печалба и пропорциите на нейното разпределение, придобили ролята, формата и предназначението на обективни заплато-регулаторни показатели /фактори/.

Обвързването и поставянето на стойността на издръжката на работната сила в паралел и в съответствие със система от икономически показатели, имащи характер на регулаторни фактори на заплатата се осъществява на макро /национално/ и микро /фирмено/ равнище.

На макро равнище регулирането на работната заплата се свързва с обезпечаване от страна на държавата на водещата и основополагаща функция на работната заплата /консумативната или възпроизводствената/, чрез последователното обвързване на необходимите средства за живот с реалните темпове на националната производителност на труда, респ. с величината на произведения БВП и неговото разпределение /при определянето и договарянето със синдикатите и работодателите на минималната работна заплата за страната/, с провежданата правителствената социално-икономическата политика, с темпа на нарастване /намаление/ на населението и главно на онази негова част, която обхваща населението в трудоспособна възраст, с темповете на инфлация /дефлация/, с търсенето и предлагането на работна сила на пазара на труда и т.н.

На макро-равнище държавата осъществява комплекс от социално-икономически и правно-административни мерки регулиращи равнището и динамиката на заплатите посредством показателите и нормативите на бюджета на страната, чрез разпоредбите на Кодекса на труда, Кодекса за социално осигуряване, Закона за здравното осигуряване, Закона за здравословни и безопасни условия на труд и др. подобни.

На **микро равнище** регулирането на работната заплата се свързва с обезпечаване от страна на работодателите на възможно най-пълното поставяне размера на трудовото възнаграждение в зависимост от фирмената и индивидуална производителността на труда /на отделния изпълнител/ – пряко или косвено, посредством създадената добавена стойност /печалба/ във фирмата и пропорциите на нейното разпределение, в зависимост от оценката за разхода на труд, респ. в установяване на параметрите на количеството и качеството на вложения жив труд. В процеса на регулиране на заплатите на фирмено равнище главното и основополагащо изискване е тяхното поставяне в зависимост от проявление на принципа “**за равен труд – равна заплата**”. За тази цел фирмения мениджмънт разработва и прилага автономна и икономически обоснована система от трудови норми и нормативи, чрез които установява и отразява в трудовите възнаграждения различията в действителния разход на труд, на използването на разнообразни форми и системи за оценка на резултатите от производството, на прилагането на съвременни форми за участие на работниците и служителите в премирането от печалбата на фирмата, при което определена роля, тежест и значение за тяхното ефективно използване имат и синдикалните организации на работниците и служителите.

В съответствие с гореизложеното, **процеса на регулиране на работната заплата може да се характеризира с онази дейност на субектите на управление – правителствени държавни органи, фирми, организации и работодатели, която е свързана с определяне и конкретизиране на равнищата, динамиката и съотношенията в заплатите по работни места /длъжности/, професии, отрасли и**

браншове, по общини /населени места/, области и общо за страната, в зависимост от необходимостта за осигуряване на общественно-приемлива парична издръжка на наетите лица, установена при конкретните технически, технологически и организационни условия на производството, както и при отчитане на реалните социално-политически и финансови условия характерни за страната.

Субектите, които имат организационно-административни и разпоредителни функции и на тази основа реално могат да участват при регулирането на работната заплата са:

- **работодателите** като представители на собствениците на средствата за производство /капитала/;

- **синдикатите** като изборни представители на наетата работна сила по закон;

- **специализирани държавни органи** като представител на цялото общество и всички социални групи в него;

В съответствие с направените по-горе теоретични разсъждения **паричната издръжка на работната сила се осигурява от работодателите** по линия на нормативно регламентирани или пазарно изисквани форми и източници. По вид и съдържание, тези форми и източници, които изграждат издръжката на работна сила понастоящем в нашата страна, могат да се диференцират в следните няколко направления, както следва:

- **Номинално трудово възнаграждение;**
- **Осигурителни вноски /лични - ЛОВ и тези на работодателя/;**
- **Бонуси, премии, награди, изплащани от печалбата на фирмата;**
- **Средства за квалификация и преквалификация;**
- **Средства за охрана и условия на труд;**

- Средства за социално-битово и културно обслужване;
- Средства за текуща профилактика и здравно обслужване;

В съответствие с гореизложеното, **работната заплата** като специфична форма и израз на паричната издръжка на наетата работна сила може да се разглежда за целите на регулирането в **тесен и широк смисъл**, а именно:

I. Работна заплата в тесния смисъл

представлява периодично изплащаното /ежемесечно, седмично или наднично/ трудово възнаграждение на заетите лица;

II. Работна заплата в широкия смисъл

представлява цялата съвкупност от парични плащания извършвани от работодателите по видове елементи посочени по-горе по-отделни направления, с което се осигурява необходимата парична издръжка на функциониращата работна сила в процеса на производството.

При дадена стойност на паричната издръжка на наетата работна сила, първия и най-непосредствен фактор, който оказва пряко въздействие върху цената на работната сила, респ. на равнището и динамиката на работната заплата е търсенето и предлагането на работна сила на пазара на труда. На този пазар субектите, които непосредствено се срещат и взаимно се търсят са работодателите търсещи притежатели на работна сила с определени професионално-делови и квалификационни качества и собствениците на работна сила, които притежават тези професионално-делови и квалификационни качества, но също така търсят и заплащане на желано равнище. В зависимост от съотношението, което се формира между търсенето и предлагането на работна сила, равнището и динамиката на работната заплата може да се класифицира в следните измерения, а именно:

а/ при балансиран трудов пазар. Това е състояние, което предполага

състояние на относително и динамично равновесие между търсене и предлагане на работна сила. Тези, които попадат на подобен пазар, могат веднага или за кратко време да намерят желаната платена заетост, при предпочитаните условия на труд и заплащане. В същите периоди от време работодателите могат да намерят също така търсената от тях работна сила при благоприятни за тях условия.

В условията на съвършен пазар на труда, когато търсенето и предлагането на работна сила на пазара на труда е балансирано, величината на заплатата се определя главно от фундаменталното изискване свързано със стойността на издръжката на живота и различията в професионално-деловите и квалификационни качества на търсената работна сила. При тези условия, връзката и зависимостта между заплатата и предлагането на работна сила е правопрпорционална, произтичащо от факта, че колкото заплатата е по-висока, толкова при равни други условия ще нараства броят на хората, предлагащи труда си и обратното.

б/ при небалансиран /дефицитен/ трудов пазар. Това е състояние, което предполага състояние на относително и динамично неравновесие между процесите на търсене и предлагане на работна сила. Характерното за това значително по-дълготрайно състояние на пазара на труда е, че собствениците на работна сила, които попадат на този пазар, не могат за кратко време да намерят желаната платена заетост или предпочитаните условия на труд и заплащане. В същите периоди от време работодателите също така не могат да намерят търсената от тях работна сила при предлаганите от тях условия. При тази обстановка равнището и динамиката на работната заплата може да се характеризира, както следва:

- *При съвкупно предлагане на работна сила на пазара на труда, в*

размери по-ниски от нейното съвкупно търсене – номиналният паричен размер на работната заплата се отклонява трайно над стойността на необходимата материално-веществена и духовна издръжка;

• *При съвкупно предлагане на работната сила на пазара на труда, в размери по-високи от нейното съвкупно търсене – номиналният паричен размер на работната заплата се отклонява трайно под стойността на необходимата материално-веществена и духовна издръжка;*

Наличието на обратно-пропорционална зависимост между заетост и доходи /заплати/ на трудовия пазар намира израз и връзката произтичаща от взаимната заменяемост на труда от авансирания капитал. Ако заплатата нараства, а цената на производствения капитал /сгради, суровини, материали, машини/ остава непроменена, то интересът на работодателите ще намери израз в намаляване на производствените разходи, като се използват по-голямо количество от по-евтиния фактор на производството и по-малко от по-скъпия фактор. Това ще стане чрез въвеждане на нови технологии, механизация, автоматизация и т.н., което на практика означава съкращаване на част от персонала, увеличаване на безработните и т.н. Тук не са необходими допълнителни аргументи, за да докажем, че нарастването на заплатите поражда при равни други условия съответна политика на работодателите, насочена към съкращаване на част от персонала. В същност, щом тази обратнопропорционална зависимост е характерна за всеки отделен работодател, съвсем логично е тя да се проявява при всички работодатели в процеса на търсене на работна сила и на национално равнище.

При съвременните условия влиянието на търсенето и предлагането на работна сила върху паричната /номиналната/ заплата не е безусловно. Водещите причини за това са липсата на достатъчно свободна конкуренция, затруднените контакти и силното опосредстване на тази връзка в реалния процес на търсене и предлагане на работна сила. По съществените причини за това могат да се отнесат до следното:

- движението на работната сила по територията на страната не е напълно свободно, пред вид наличието на такива фактори като например недостиг на жилища в районите, търсещи работна сила, нежелание от промяна на социалната среда, липса на възможности и желание за преквалификация или придобиване на друга професия и специалност и т.н.;

- —политиката на отделни работодатели по задържането и привличането на квалифицирани и висококвалифицирани работници и специалисти, обикновено осъществено чрез определянето на по-високо ниво на изплащаните заплати и извършено в разрез и извън параметрите на нормалното търсене и предлагане на работна сила;

- намесата на държавата, чрез нейната регулаторна дейност по отношение отражението на други заплатоопределящи фактори;

- определени действия на синдикалните организации, по-повод и във връзка защитата на наемния труд;

- деформиращото влияние на принципа “за равен труд – равна заплата” в отделната фирма и предприятие. По правило неговото спазване ограничава работодателите да определят заплати на новопостъпващи работници и служители в зависимост от търсенето и предлагането и т.н.;

Вторият съществен фактор, който регулира непосредствено и глобално

стойността на издръжката на работната сила и на тази основа предопределя равнището и динамиката в заплатите е **ръста /отклонението/ на потребителските цени във времето.** Това отклонение се установява посредством степента на отчетената инфлация /дефлация/ в страната за даден календарен период – месец, тримесечие, година и т.н. Характерното за връзката и зависимостта между ръста на потребителските цени и работната заплата е наличието на ясно очертана обратно-пропорционална зависимост. Така например при индекс на нарастване на цените на потребителските стоки и услуги – примерно в размер на 10 на сто, /характеризирайки по-този начин величината на фактически отчетената инфлация в страната през този период/, предварително определените и фактически изплатени номинални работни заплати имат реално по-ниска парична стойност, отчетено чрез закупените потребителски стоки и услуги. Това е така, защото при ръст на цените на потребителските стоки и услуги с 10 на сто, предварително определените и договорени в началото на даден календарен период парични работни заплати, намаляват в края на същия този календарен период своята първоначална стойност, с величината на отчетения инфлационен индекс. Това също така означава, че при равни други условия, размерът на реалната заплата е също така по-ниска от величината на определената номинална работна заплата, което се свързва със спада на покупателната способност на заплатите. В стопанската практика на страната, действието на този фактор се следи, отчита и контролира от специализиран държавен орган на национално равнище, след което действащите работодатели и синдикати го ползват за целите на колективното договаряне на следните три равнища: национално, отраслево /браншово/ и фирмено.

Третият съществен фактор регулиращ равнището, динамиката и

съотношенията в заплатите е **количеството и качеството на вложенията от наетите лица в производството жив труд.** Тази зависимост на стойността на паричната издръжка от разхода на жив труд, респ. от неговото количество и качество и от трудовите качества на работната сила е еднопосочна и в определена степен правопрпорционална. Така, **стойността на паричната издръжка на работната сила се отклонява в една или друга посока в зависимост от количеството и качеството на разхода на жив труд,** както следва:

- *При влягане от страна на наетите лица във фирмите на по-голямо количество и качество жив труд спрямо параметрите, характеризиращи средните или минималните /общоприетите/ за страната и отрасъла/бранша/ - там, цената или номиналният размер на паричната заплата задължително се отклонява над стойността на необходимата материално-веществена и духовна издръжка на наетите лица;*

- *При влягане от страна на наетите лица във фирмата на по-малко количество и качество жив труд спрямо параметрите характеризиращи средните или минималните /общоприетите/ за страната и отрасъла/бранша/ - там, цената или номиналният размер на паричната заплата задължително се отклонява под стойността на необходимата материално-веществена и духовна издръжка на наетите лица;*

Установяването на различията в количеството и качеството на труда за целите на регулирането на работната заплата, съответстващо на изискванията на принципа “за равен труд – равно възнаграждение” налага необходимостта от разработването и ползването от страна на фирмите и организациите на следния методически инструментариум:

- Разработване и утвърждаване на **конкретен механизъм за редукция на труда**, посредством който качествено несравнимият и различен по-форма и съдържание, по-степени на сложност и условия труд, се привежда към качествено еднороден труд /редуцира се/ и на тази база количествено се съизмерва и диференцира. По този начин се осигурява сравнението между качествено различните видове труд, а получената оценка служи като средство за диференциране на трудовото възнаграждение в съответствие с различията в труда. Без специфичен механизъм за редукция на труда във фирмите, предприятията и организациите, без сравнението и приравняването на конкретния индивидуален труд към прост /неквалифициран/ труд или към среден труд, приети за единица еталон, без сравнението между параметрите на неблагоприятните и нездравословни условия на труд към условията и параметрите приети за нормални като еталон не може да се спази аксиоматичното изискване за отделната фирма и организация “за равен труд – равна заплата” при определянето на заплатите.

- Наличието на **система от трудови норми и нормативи**, чрез които се установява и параметризира нормативното /базисното/ количество на труда, респ. отклоненията на фактическото количество труд спрямо равнището прието забазисно, а така също и на резултативността и интензивността на труда. Без осигуряването на конкретна мярка за количеството на вложения жив труд, намиращо израз в регламентирането на конкретни норми на време, изработка, обслужване, управляемост и т.н., не може да има икономически обосновано и справедливо заплащане на вложения труд, обоснована численост на персонала и осъществяване на принципа “за равен

труд – равна заплата”, както и постигане в последна сметка на ефективност в стопанската и административна дейност.

- Наличието на **нормативна, базисна величина на работната заплата във фирмата /организацията/**, която се изплаща на наетите лица, когато те осигурят на работодателя нормативното, респ. базисното количество на труда. Осъществяването на принципа “за равен труд – равна заплата” е неразривно свързано с определянето на базисна или друга “стартова” заплата, която да служи за първоначален норматив /критерии/ при формирането и диференцирането на трудовите възнаграждения на наетите лица, в зависимост от реално отчетените различия в труда за отделната фирма и предприятие. Обикновено в нашата практика определянето на базисната величина на работната заплата за страната се свързва с такива социално-икономически категории като “екзистенц-минимум” и “социален минимум”, съответстващи с най-ниското /оскъдно или ограничено/ равнище на средства за живот на неквалифицираната работна сила. В съответствие с тези изисквания **минималната работна заплата за страната** определена на база “екзистенц-минимум” или “социален минимум” придобива роля и предназначение на единица еталон при определянето на работните заплати. На тази база работодателите разработват и договарят равнището на минималната работна заплата за фирмата, след отчитане на нейните конкретни и специфични условия на производство и реализация.

Четвъртият съществен фактор регулиращ равнището, динамиката и съотношенията в заплатите е **производителността на труда, респ. величината и пропорциите на разпределение на БВП**. За цената на

работната сила тази връзка и взаимозависимост има фундаментален характер, което предопределя водещата и роля и значение при регулирането на заплатите. Всеки от посочените фактори проявяващи се на национално или фирмено равнище се характеризира с определена специфика, начин на въздействие и отражение върху равнището и динамиката на работната заплата. На национално равнище връзката и отражението на производителността на труда върху трудовото възнаграждение се опосредства от величината на БВП и пропорциите на неговото разпределение.

Анализа и изследванетов това отношение показват, че нарастването на БВП и на производителността на труда в обществен мащаб /националната производителност на труда/, създава условия и предпоставки за нарастване на работните заплати, придружено с успореден процес на намаление на стойността на издръжката на работната сила. Зависимостта между националната производителност на труда и стойността на издръжката на работната сила е обратно-пропорционална, докато тази зависимост между БВП и работната заплата е правопрпорционална. Това е закономерен процес, който протича твърде неравномерно, с различна скорост във времето и оказва съществено отражение върху равнището и динамиката на работните заплати.

Произведения за даден период от време в страната **БВП** е факторът, който при равни други условия предопределя **максимално-възможната величина на материално-духовните средства за живот**, подлежащи на разпределение между населението и следователно на горната граница, до която могат да се разпрострират паричните доходи и на работните заплати за заетите лица в частност. БВП регламентира и предопределя от една страна стойността на издръжката на работната сила в дадена страна /икономика/, а от друга темповете на изменение /нарастване или

намаление/ на производителността на труда на едно лице от населението. Увеличението на БВП при неизменна или намаляваща численост на населението, означава ръст на физическия обем на произведените стоки и услуги в страната /нарастване на националната производителност на труда/, което е първостепенно условие и водеща предпоставка за повишаване на потреблението на населението, в т.ч. и на контингента на заетите работници и служители. Практиката показва, че всяко нарастване на БВП в стойност и натура предполага адекватно увеличение на паричната маса в сферата на обръщението. Всяко друго състояние на паричната маса в обръщението на страната в посока на запазване или намаление при реален ръст на произведените стоки и услуги е немислимо и икономически необосновано, тъй като това ще означава само едно - залежаване и липса на реализация на допълнително произведените стоки и услуги при производителите. Обстоятелството, че физическото и стойностно нарастване на БВП е функционално свързано с парите в обръщение, само по-себе си представлява икономическо основание и обективно изискване за растеж на доходите и заплатите в частност, като израз и логическо следствие на увеличената стокова и парична маса в страната. При растеж на БВП и липсата на адекватно нарастване на паричните средства в населението и главно – в контингента на широката маса наети работници и служители под формата на работна заплата, неминуемо ще създаде условия и предпоставки за ограничено търсене на стоки и услуги, което от своя страна ще подаде сигнал към предприемачи и работодатели за ограничаване и задържане на темповете на производството. В този смисъл при реално физическо нарастване на БВП в страната, увеличението на трудовите възнаграждения на наетите работници и служители в съответствие с фактически

отчетените темпове на БВП е обективно обусловен процес, даващ възможност за нарастване на тяхната реална работна заплата, успоредно с намаляването на стойността на издръжката на работната сила. Това е така, защото увеличението номинални работни заплати позволяват нарастващо потребление на фактически увеличени БВП, което може да се осъществи, както посредством ръста на номиналните работни заплати, но така също и посредством намаляване цените на потребителските стоки и услуги. Последното дава възможност и при непроменена работна заплата наетите работници и служители да присвоят по-голямо количество потребителски стоки и услуги.

Връзката и зависимостта на работната заплата от темповете на нарастване /намаляване/ на националната производителност на труда, респ. на БВП общо за страната се реализира главно на национално равнище, в условията на процес на договаряне между правителство, работодатели и синдикати на **минималната работна заплата общо за страната**. *Практиката от последното договаряне показва, че планираното нарастване на минималната работна заплата в нашата страна се определя и договаря между правителство, работодатели и синдикати, при отчитане на фактическия индекс на инфлацията от предходната година и 50 на сто от проектния ръст на БВП.*

В съответствие с гореизложеното, когато икономическото равновесие в страната се наруши по един или друг повод и това изисква намаляване на инфлацията или ограничаване на безработицата, наред с всички останали мерки, държавата в лицето на правителството установява контрол върху парите в обръщение, главно посредством ръста на минималната работна заплата за страната. По правило ограничаването на минималната заплата демотивира работниците и служителите, но едновременно с това създава

възможност за намаляване на паричната маса в обръщение и при равни други условия нормализира съвкупното търсене в макроикономиката, процес който бе характерна практика при определяне на минималната работна заплата за страната в периода 1996-1997г.

При този процес на регулиране и договаряне на величината на минималната работна заплата за страната, върху нейната величина следва да оказва влияние не цялата отчетена величина на БВП, а само определена и то остатъчна част от него, представляваща частта на **“коригирания БВП”**, който се формира след редица корекции в посока на намаление от първоначалната величина на произведения БВП на страната, осъществено в следните направления:

а/ отчисленията от БВП на финансови средства за изплащане на **външния държавен дълг** /чрез данъчните нормативи на държавния бюджет/;

б/отчисленията от БВП на финансови средства за осъществяване на планираните **държавни инвестиции и за реализиране на национални екологични проекти** / чрез данъчните нормативи на държавния бюджет/;

в/отчисленията от БВП на финансови средства за осъществяване на **социалното осигуряване и социалното подпомагане** / чрез данъчните нормативи на държавния бюджет и осигурителните вноски на работодател и личните осигурителни вноски на осигурените лица ;

г/отчисления от БВП на финансови средства, свързани с **доходите на самонаетите лица и дохода на предприемачите за вложения капитал**;

Посочените по-горе пропорции на **отчисления от БВП**, които на практика **намаляват неговата първоначална величина** имат обективен характер и са резултат от провежданата от правителството социално-икономическа политика. Пропорциите на разпределение се проектират и

формират в процеса на съставяне на държавния бюджет, което предопределя регулиращата роля на използваните по-горе бюджетни показатели и нормативи, при което последствията за мотивацията и заинтересоваността на наетите работници и служители могат да бъдат:

- При разпределение и отклоняване на средства за задоволяване на социални потребности, инвестиции и дивиденди на предприемачите в степен, която надвишава значително темпа на нарастване на БВП и на заплатите – мотивацията и заинтересоваността на наетите работници и служители е напълно оправдано рязко да се снижи и да спадне.
- При разпределение и отклоняване на средства за задоволяване на социални потребности, инвестиции и дивиденди на предприемачите в степен, която е равна и не надвишава ръста на БВП – мотивацията и заинтересоваността на наетите работници и служители значително се засилва и активизира.

Когато говорим за зависимостта и отражението на БВП, респ. на националната производителност на труда върху стойността на издръжката на работната сила и съответно върху равнището и динамиката на номиналните заплати, задължително следва да посочим и отражението, което има и перманентно оказва **научно-техническия прогрес** върху качеството на функциониращата работна сила. Тук е необходимо да разкрием и ясно да посочим, че научно-технически прогрес освен, че влияе върху темповете на производителността на труда, успоредно и едновременно с това чувствително изменя, развива и увеличава професионално, деловите и квалификационни качества на функциониращата работна сила. Това развитие и усъвършенстване е органически свързано с перманентно/еволюционно/ изменение и обогатяване на съдържателната

характеристика на материално-веществена и духовна издръжка на функциониращата работна сила. Общозвестна истина е, че качеството и диапазонът на издръжката на съвкупната работна сила – от най-неквалифицираната /простата работна сила/ до средната и най-вече на най-квалифицираната, непрекъснато търпи промени в посока на разширяване и обогатяване. По този начин, неимоверно нараства преди всичко в качествено отношение видът и съдържанието на потребителската кошница, характеризираща, както потреблението, но така също и паричната издръжка на динамично развиващата се работна сила, адекватна на съвременното социално и техническо равнище на обществото /да припомним само за последните десет до тридесет години появата и налагането на такива нови изделия и услуги като леките коли, цветната телевизия, видео, компютри, преносимия /безжичния/ телефон и т.н. В случая, особено бързо и динамично се развиват и разширяват такива специфични човешки потребности като необходимост от по-голям размер свободно време и ваканции, на възможност за зимна и лятна почивка и осъществяване на екскурзионни пътувания по целия свят. На тази основа процеса свързан с определяне паричната издръжка на работната сила рязко се динамизира. Тази величина непрекъснато нараства, обусловено от потребността за получаване на по-висока степен на образование, придобиването на специализирана професионална подготовка, от необходимостта за подобряване условията и хигиената на работното място, за осигуряването на техническа безопасност и охраната на работната сила, от необходимостта за системното ползване на квалифицирано медицинско обслужване, на личен транспорт, мобилни съобщения и на разходи за свободното време, за творческо развитие и лична изява. Следователно

повишаването на качеството на работната сила, което протича в резултат на ускорения научно-технически прогрес и който едновременно с това обуславя и динамиката на БВП /производителността на труда/, представлява другия водещ фактор, които паралелно, но противоположно на него, влияе върху стойността на издръжката на работната сила и следователно и на равнището и динамиката на работната заплата. На тази основа, независимо от тенденцията за намаляване стойността на издръжката на работната сила под влияние на темповете на БВП, респ. на растежа на националната производителност на труда, издръжката на работната сила системно и последователно нараства, продиктувано от перманентно развиващото се качество на работната сила, което системно и последователно "тласка" потребителската кошница в посока на обогатяване и разширяване, а на тази основа динамиката в нейната стойност и цена. При разглежданата релация - национална производителност на труда и качество на работната сила, именно този втори фактор е водещата и динамична сила, която предопределя темпа на нарастване на работните заплати, посредством динамиката в обема, структурата и съдържанието на материално-веществена издръжка на работната сила. За различните страни този фактор се изявява като доминиращ и приоритетен за стойността на функциониращата работна сила, но не са за подценяване в това отношение действието и на други такива национално представени фактори като: природно-климатичните фактори, природни богатства, човешки морал и нрави, етнически обичаи, религия, традиции, етнос и темпове на осъществяваните демографски процеси.

На фирмено равнище връзката и зависимостта на работната заплата от темповете на нарастване на **локалната /колективната/ производителност на**

труда се реализира, чрез отчитане на различен кръг от показатели характеризиращи равнището и динамиката на добавената стойност на едно лице от персонала, както и чрез директно отчитане на **фирмената печалба**. Обикновено тези зависимости се свързват и реализират с производението между средствата за работна заплата и ръста на добавената стойност на едно лице от персонала. На **отделното работно място** индивидуалната произво-дителност на труда обикновено се свързва с отчитане изпълнението на планираното /възложеното/ **коли-чество на произведената продукция** в натурално изражение, респ. с процента на изпълнение на трудовите норми на изработка или посредством разнообразните форми и системи на работната заплата. За тази цел количеството на произведената продукция може да се отчита, както в условно натурални, но така също и в стойностни измерители.

Като материален резултат от дейността на "колективния или групов работник" **печалбата на фирмата** отразява производителността на труда на фирмено равнище, което косвено оказва съществено влияние и върху равнището и динамиката на работната заплата. Известно е, че в рамките на пазарното стопанство, работната заплата се формира като стойностна категория и изплаща в обхвата на отделната фирма, компания или предприятие. В това отношение следва да посочим, че по-своята същност заплатата и печалбата са двата съставни елемента на добавената нова стойност, части на едно и също цяло, при което всяко нарастване на едната част, предполага адекватно намаление на другата. При наличие на подобно съотношение и възможности за проявление на двете икономически категории в новосъздадената стойност, масата и нормата на печалбата по-отношение на работната заплата, имат

ролята и предназначението да характеризират и да служат преди всичко като критерии за оценка на качеството на труда на конкретния работодател, респ. на крайния финансов резултат регистриран от обособената група наети работници и служители при тяхното участие на пазар, с конкуриращи се стокопроизводители. В съответствие с това, *наличието на печалба във фирмата /предприятието/ в размери, равни и не по-ниски от средната норма за отрасъла, удостоверява и в условията на конкуриращ се пазарен механизъм, заверява необходимото ниво на трудов принос на наетите и техния работодател, а именно, че техният труд е получил необходимото обществено признание и техните усилия, направени и вложени под формата на физическа, нервно-психическа и емоционална енергия има необходимото обществено признание и следователно резултатите от труда на наетите лица, могат и следва да бъдат материално стимулирани и възнаградени.* От тази гледна точка регулативната роля на печалбата по отношение на работната заплата намира израз в установяване на общественонеобходимата оценка на вложения индивидуален труд от страна на производствения колектив на фирмата и формираните в условията на пазара стойностни категории – изплащане на предварително договорени заплати, реализиране на печалба и впоследствие на изплащане на бонуси и премии, с отчисления от печалбата. Следователно при наличието на печалба в рамките на средната норма, фирмата работи нормално и ефективно, което вече позволява предварително договорените заплати, планирани бонуси и премии. Когато фирмата реализира печалба над разчетеното с плана равнище, работодателите имат вече възможност да стимулират наетите работници и служители с премии и бонуси над предварително договореното равнище.

При благоприятни финансови резултати фирмата има възможност да изплаща по-високи заплати, годишни премии и бонуси, да привлече по-квалифицирани кадри, което от своя страна създава условия и предпоставки за постигане на по-висока степен на конкурентноспособност и ефективност. При неблагоприятни финансови резултати работодателите нямат възможност да изплащат премии и други бонуси, което неминуемо се отразява върху мотивацията и заинтересоваността на съответните работници и служители, с всички произтичащи от това последствия за резултатите на тези фирми. В тази връзка предприятие или фирма, което прави разходи за работна заплата, по-високи от общественонеобходимите размери за издръжка на наетите работници и служители, намалява ефекти-вността и съответно конкурентноспособността на производствено-стопанската си дейност. И обратно – ако тези разходи за работна заплата се намаляват чувствително и произволно, под техния общественонеобходим размер, то тогава съответната фирма и предприятие няма да може да функционира нормално, пред вид на обстоятелството, че няма да може да задържи, респ. да привлече необходимата му работна сила.

Ако възприемем фирмената печалба в нейната универсалност, нарастването на масата на печалбата /което неутрализира тенденцията към спадане на нейната норма/, внася съществени промени в процеса на разпределение, при което формирането на висока печалба не означава непременно намаляване на доходите от труд или на работната заплата в частност. В същност постигането на висока печалба е един от основополагащите показатели за подържане на функционалната способност на фирмата да осъществява разширено възпроизводство и следователно да се поддържа изплащането на високи заплати в условията на същия и разширяващ се

брой работни места. В същото време от печалбата се отделят значителни средства за поддържане и разширяване на социалната инфраструктура на обществото. На практика, без мобилизиращата и съзидателна роля на печалбата не е възможно да се формира институционалната основа на социалното осигуряване в обществото – застрахователни и пенсионни фондове, благотворителни организации, спестовни и спомагателни каси и др.

Печалбата на фирмите е един от източниците на бюджетни приходи и съответно на бюджетни заплати. В различните страни данъчните ставки и прогресиите са твърде различни, но общо взето за потребностите на държавния бюджет и осигурителните фондове от по-високите доходи се изземва по-голяма част – 40 и повече процента. Това означава, че печалбата се подлага на преразпределение и централизирано пренасочване от една сфера на икономиката в друга. Преминавайки през бюджета, част от нея се връща пряко или косвено отново във фирмите, където е била създадена. Постъпилата част в бюджета се използва за осъществяване на държавни инвестиции, за потребителски чели, за поддържане на обществения сектор и за обслужване на социалната инфраструктура. В каква пропорция се разпределя е въпрос, който няма отношение към нейното враждане във функционалния механизъм на пазарната система. Без участието на печалбата в този механизъм обаче, последният не би могъл да функционира успешно, а регулативната политика на държавата не би имала ресурсна основа. Печалбата се използва за целите на антиинфлационната политика на държавата чрез функционирането на т. нар. уравнителни /социално-осигурителни/ фондове. Освобожданието от данъчно облагане на печалбата, за да се стимулира научно-техническият прогрес, за развитие на изостаналите региони и дейности –

всичко това са форми за използване на печалбата като инструмент за поддържане на макроикономическо равновесие в икономиката.

Когато държавата определя нормативите за данъчно облагане, кредита, социално-осигурителните вноски и другите икономически регулатори, винаги доминира съображението да не бъдат ликвидирани стимулите на фирмата, т.е. да не се потиска печалбата. Вместо да предписва конкретни императиви на фирмите, с помощта на тези регулатори държавата ги поставя в нова среда, която ги принуждава да изменят условията на производството в направление, което може да им гарантира същата или по-висока печалба, независимо, че данъкът и лихвата са нараснали. Ако фирмата може да издържи при новите условия на паричния пазар, оцелява. Ако не, отстъпва място на по-жизнеспособните. Когато лихвата се повиши, разходите нарастват. За да не се намали печалбата, трябва да се усъвършенствува производството. Стратегическата цел на регулирането е да направи движението на брутната печалба по-малко зависимо от конюнктурата, а движението на чистата печалба – по-малко зависимо от това на брутната печалба. Това именно се реализира посредством данъчното облагане и впоследствие се отразява върху движението на работната заплата.

Връзката и зависимостта на работната заплата в зависимост от печалбата на фирмата за целите на процеса на регулиране се осъществява, чрез дейностите свързани с:

- *Определяне и договаряне на минималната работна заплата на фирмата;*
- *Определяне и договаряне на основните работни заплати по работни места, длъжности и професии;*
- *Определяне на допълнителните трудови възнаграждения във фирмата, формирани в зависимост*

от постигнатите текущи производствени резултати и договорени с колективен трудов договор;

- *Определяне и договаряне на вида и размерите на годишните премии /бонуси/;*

Петият съществен фактор регулиращ равнището, динамиката и съотношенията в заплатите е **правителствената социално-икономическа политика и на държавното регулиране в частност**. Това е така, защото при даден размер на БВП величината на работната заплата изпада в непосредствена зависимост и от пропорциите на неговото разпределение и преразпределение, осъществени в съответствие с регламентираната правителствена социално-икономическа политика и конкретизирана с дейността на държавното регулиране на икономиката. Нещо повече – **характерът и съдържанието на провежданата социално-икономическа политика, респ. механизмите на държавното регулиране на икономиката и начинът на разпределение на БВП е фактор**, който има възможност не само да увеличи, но така също и много съществено да намали и принизи значението на БВП, респ. на националната производителност на труда, касаещо доходите на населението и на работната заплата в частност. Това се обуславя и свързва с обстоятелството, че една много съществена част от БВП /за последните 15 г. средно около 40 - 42 %от него/, по силата на провежданата от правителството социално-икономическа политика се отклонява чрез системата на държавния бюджет от сферата на непосредственото производство и обслужва определен кръг финансови и социални ангажменти на държавата и стопанските фирми. Фактически с отклоняването на средства от БВП за изплащане на външния и вътрешен дълг, за провеждане на социалната политика и

подпомагане, за осъществяване на държавните инвестиции и др. на практика се намалява източника и факторът обезпечаващ средствата за работни заплати.

При регулирането на заплатите, първото и най-непосредствено отражение на социално-икономическа политика на правителството намира израз в практиката на намаляване на номиналните работни заплати, посредством определяне величината на данъчните и социално-осигурителни вноски. Именно чрез тези и останалите косвени отчисления в бюджета, правителството намалява издръжката на работната сила, чрез което осъществява социалната политика в публичния сектор, изплащане на социалните помощи и средства за подпомагане, изплаща външния и вътрешен дълг, прави публичните инвестиции и др.

Второто съществено проявление на социално-икономическа политика на правителството при регулирането на заплатите намира израз в практиката на данъчното облагане на фирмите, социално-осигурителните вноски на работодателите и законно-творческата дейност на държавата, свързана и регулираща нормативно охраната и техническата безопасност на наетите лица, условията на труд, социално-битовите придобивки на работници и служители, медицински грижи, квалификация и преквалификация и др. Тези отчисления от доходите на предприемачите на практика намаляват възможностите на предприемачите за увеличение на заплатите и допълнително материално стимулиране на наетите работници и служители.

Третото съществено проявление на социално-икономическа политика на правителството е нейното отражение върху равнището на цените на потребителските стоки и услуги и определянето от страна на БНБ на основния лихвен процент. Така например всяко нарастване на акциза, данък добавена стойност, държавни такси и

основния лихвен процент, обуславя нарастване на номиналната работна заплата, но намалява величината на реалната. В този процес на разпределение и преразпределение на БВП, правителството успоредно със захранването на бюджета, осигурява издръжката на правителствения сектор, съдебна система, отбрана и сигурност. Тези разходи, формирани и реализирани чрез бюджета на страната, намаляват непосредствено частта на средствата за лично потребление на непосредствените производители, респ. доходите и заплатите на наетите лица в реалната икономика, но същевременно поддържат функционирането на **лицата, заети в бюджетния сектор**. Следователно равнището и динамиката на нормативите на данъчната и осигурителна система са фактор, който от една страна формира и намалява номиналните заплати и предприемаческите доходи на лицата, заети в реалната икономика, но от друга страна формира, индексира и осигурява изплащането на номиналните заплати на всички бюджетно издържаните служители, без които е невъзможно функционирането на съвременната държава. Основният въпрос, който стои при регулирането на работната заплата е темпът на тези разходи да не превишава ръстът на производителността на труда и следователно да не "затормозява" възможностите за растеж на трудовите възнаграждения на заетите в реалната икономика.

Шестият съществен фактор регулиращ равнището, динамиката и съотношенията в заплатите е **социално-икономическата политика на работодателите, определяща пропорциите на разпределение на фирмената печалба**. В зависимост от размера на реализираната печалба от фирмата, работодателите предопределят пропорциите за разпределение на добавената стойност на фирмата и на тази основа косвено предопределят възможностите за

нарастване на изплащаните трудови възнаграждения на работници и служители. Това става след последователното отчитане на величината на реализираната фирмена печалба, на нормативите характеризиращи системата на държавното регулиране и нормативите свързани с финансирането на социално-осигурителните и здравно-осигурителни фондове, вноските по получените банкови кредити, застраховки и др.. Именно чрез тях държавата предопределя пропорциите за разпределение на добавената стойност във фирмите, направлява и косвено влияе на практиката на ежегодното договаряне на доходите във фирмите, формира размера на фирмените инвестиции и размера на дивидентите изплащани на акционерите и др. подобни изисквания.

Следователно, от направленията и пропорциите на разпределение на печалбата на фирмите, зависи изключително много равнището и динамиката на номиналната работна заплата, главно под влияние от размера на изплатените годишни премии, парични и други награди. Така например, когато при разпределението на печалбата за потребности на фирмата, най-значим приоритет за работодателите има инвестирането на средства в капитал за техническо превъоръжаване на производството и изплащането на дивиденти на акционерите и т.н., то това показва, че възможностите за растеж на номиналната заплата на заетите лица по тази линия за тази фирма са силно ограничени и минимални. И обратното – когато отчисленията от печалбата за осигуряване на средства, за допълнително материално стимулиране на наетите лица се извършва с приоритет спрямо останалите средства предвидени за инвестиции, дивиденти, лихви, застраховки и др. подобни, то възможностите за нарастване на номиналната парична заплата в тези фирми са значително по-големи.

Анализът на практиката от годините на прехода към пазарна икономика на страната показва, че в условията на задълбочаваща се стопанска криза в нашата страна работодателите провеждаха политикана изплащане на заплати на възможното най-ниско равнище. При разпределението на добавъчната стойност те формираха печалби с изключително висока норма, но които се ползваха преди всичко за непроизводително и паразитно лично потребление – за изплащане на високи дивиденди на акционерите, за закупуване на скъпи коли, за наемане на луксозни офиси, за строеж на огромни къщи, ползвани от ограничен кръг хора и т.н. Не малка част от тези свръхпечалби се формират в резултат на икономии от социални и здравни осигуровки, от неизплатени обезщетения и добавки за социално-битови и културни мероприятия, за охрана, техническа безопасност, квалификация и преквалификация, прегледи, лечение и др. На практика, тази политика провеждана дълги години, създаде съществено макроикономическо неравновесие междупредлагането на стоки и услуги на пазара и платежоспособното търсене на населението. За първи път в нашата страна започнаха да се проявяват такива непознати до този момент явления на залежаване и унищожаване на готовата продукция, при която част от нея се унищожават и изхвърля, вследствие на провеждана политика за поддържане на нереално високи цени. В същото време значителна част от населението, вкл. и заетите в производството лица ограничиха и свиха чувствително личното си потребление. На тази основа рязко спадна съвкупното търсене, производството намаля, а безработицата достигна огромни мащаби. Именно и не случайно на този етап в страната се появи терминът “работещи бедни”. В същност тази практика на дълго, продължаващо макроикономическо неравновесие, в съчетание с дълго

провежданата от работодателите антисоциална политика при разпределение на добавъчната стойност и формиране на ниска парична заплата, отново **намери израз в сериозно отчуждение на наетите лица от резултатите от тяхната дейност**, в игнориране на разнообразните форми и системи на заплащане, свързващи интереса на наетите лица с резултатите на техния труд.

Провеждането на активна социална политика при разпределението на добавената стойност може и следва да се разглежда единствено и само в контекста на перманентно повишаваща се фирмена производителност на труда. Тогава, и само при тези условия на нарастващи продажби и печалби работодателите могат да провеждат успешно подобна социална политика, при което заплатите и съпътстващите разходи по използването и функционирането на работната сила непрекъснато нарастват, но при реално увеличените темпове на производителност на труда. Именно при тези условия тези разходи логично и закономерно намаляват на единица произведена продукция, давайки възможност за успоредно нарастване на заплати и социални придобивки. В

Седмият съществен фактор регулиращ равнището, динамиката и съотношенията в заплатите е **ролята, тежестта и значението на синдикалните организации**. Размерите и динамиката на номиналните заплати като форма на цената на наетата работна сила се влияе не само от посочените по-горе фактори, но така също и от действията на синдикалните организации, по-повод и във връзка със социалната защита на персонала. В съответствие със законово регламентирано изискване за участие на синдикалните организации при договарянето на заплатите, тяхната роля, тежест и значимост се проявява като фактор, който влияе върху равнището и динамиката на цената на

работната сила, особено в процеса на колективното договаряне. В същност този фактор се проявява като противодействие на действията на правителството и работодателите, по отношение размера и динамиката на определените трудови възнаграждения, ръста на потребителските цени и провеждана социална политика. При всички случаи на намаление на реалната работна заплата и ограничаване на социалните придобивки на заетите лица, синдикалните организации като представителни организации на работниците и служителите реагират в посока на запазване и разширяване полето на достигнатите равнища на възнаграждения и социални придобивки.

Процесът на регулиране на заплатите е изключително сложен и многостранен процес, който следва да се разглежда от една страна като отражение на провежданата държавна социално-икономическата политика върху цената на работната сила и от друга – катоотражение на определените заплати върху силата и насоката на провежданата социално-икономическа политика. В това отношение следва да се отчита обстоятелството, че в последната сфера на възпроизводствения процес - **сферата на потреблението** работна заплата има поведение, характеризиращо се от една страна като разход за консумация и от друга, като сума, която се отклонява от сферата на потреблението и съответно се натрупва за спестяване.

Дългогодишната практика на начина на използване на реалната работна заплата е показала, че именно реалната заплата представлява обект на индивидуално /лично, семейно или домакинско/ разпределение. В зависимост от силата на проявление на определен кръг фактори свързани главно с размера на изплатената работна заплата и величината на предлагания лихвен процент, собственикът на работната сила има възможност с реално формираното

трудова възнаграждение да предприеме две възможни линии на поведение, а именно – да изконсумира незабавно получено трудово възнаграждение изцяло, чрез закупуване на съответното количество потребителски стоки и услуги на стоковия пазар, както и възможността да изконсумира по-голяма част от заплатата и едновременно с това да отложи част от текущата консумация, като спести известна част от полученото трудово възнаграждение.

Следователно реалната работна заплата не е окончателната сума, която наетите лица имат възможност да ползват и консумират под формата на потребителски стоки и услуги. Практиката на пазарното стопанство показва, че наетите работници и служители не реализират и не консумират целия размер на изплатената работна заплата на стоковия пазар, а обикновено я ползват по предназначение, като най-голямата част използват за закупуване на потребителски стоки и услуги, докато друга – по-малка част, служи за спестяване като резерв в бъдещи периоди от време, за натрупване /спестяване/ лично или семейно, осъществявано обикновено в банки и финансови институции. При отклоняването на част от заплатата за спестяване, поведението на собственика на работната сила отчита и се мотивира, както от величината на реалната работна заплата, но така също и от **величината на лихвения процент**, определен от търговските банки. Целите на отклонените от работната заплата суми за спестяване могат да бъдат най-различни, но в основата си, те се мотивират в една значителна степен и от величината на изплащания от различните търговски банки лихвен процент.

Частта от заплатата, предназначена за спестяване има в най-голяма степен субективен характер, но тази малка и ограничена част има много съществени

икономически отражения върху националната икономика. Така например, при неизменен размер на реалната работна заплата и преимуществено **отклоняване на по-голяма част от нея с цел спестяване**, не е изключено това поведение от страна на наетата работна сила да бъде свързано с появата на сигнал за намаление на съвкупната консумация /потреблението/ в икономиката и съответно да формира представа в болшинството производители за свиване на производството. При свиване на производството последващите процеси са освобождаване на персонал и увеличаване на безработицата, с всички произтичащи от това процеси и явления.

Обратният процес, свързан с **преимуществена консумация** и подчертана тенденция за намаление на частта за спестяване може да стане фактор за проявление на две **възможни тенденции** – **първата**, да се превърне във фактор, който да подсказва /на търговци и стокопроизводители/ **динамично нарастващо съвкупно търсене** и на тази основа да създаде условия и предпоставки за нереалистично високо увеличение на темповете на производството и заетостта. **Втората тенденция** на нарастващо съвкупно търсене, неизбежно ще се отрази върху различните **спестявания на населението в посока на намаление**, а оттам върху възможностите на банките за кредитиране. Намаленото спестяване безусловно ще намери израз в намаляване на паричния ресурс на търговските банки и съответно да **формира тенденция за повишаване на лихвения процент**. Така при равни други условия намаления размер на личното /семейното/ спестяване ще се отрази върху величината на лихвения процент в посока на увеличение от страна на търговските банки и на тази основа, върху такова поведение от страна на стопанските субекти, което ще ограничи и намали тяхната мотивация

при търсенето на кредити и осъществяване на бъдещи инвестиции и развитие на производството. Ограничаването на кредитирането сигурно ще намери израз в намаляване на икономическата активност, свиване на производството и неизбежно увеличение на безработицата. От тази гледна точка, всяко по-съществено отклонение на частта от заплата, предназначена за резерв и натрупване, респ. на частта за консумация, открива възможности за нарушаване на макро-икономическото равновесие, което вече изисква и налага по-силно и непосредственото роля и участие на държавата при осъществяване и провеждане на икономическата политика в банковия сектор.

Следователно в зависимост от линията на поведение на наетите лица по отношение на частта за спестяване /в посока на увеличение или намаление/ се формира **макроикономическата пропорция “спестяване – инвестиции”**, която информира и подава сигнал към банкови институции и предприемачи за разширяване или свиване на производството и рефлектира впоследствие в посока наувеличено или намалено търсене на работна сила на пазара на труда. Така във фазата на потребление на реалната заплата от семействата /домакинствата/ в страната, спестяването на част от работната заплата **захранва и стимулира инвестициите и ограничава /успокоява/ или стимулира съвкупното търсене**. Нарастването на спестяванията на населението под влияние на лихвения процент /особено и при увеличено потребление/ се превръща в мощен фактор за инвестиране в производството и растеж на икономиката. В обратния случай, при равни други условия, всяко намаление на лихвения процент по паричните депозити на граждани **“охлажда” стимулите и заинтересоваността на лицата, работещи на заплата да спестяват, увеличава потреблението, но това при**

намалени възможностите за инвестиции, създава условия за екстензивно развитие на производството, но при ограничени възможности за висока ефективност и постигането на значим макроикономически растеж.

Разкриването на последните тенденции, както и предходните оценки, анализи и изложения показват изключителната значимост на процеса на регулиране на заплатите в контекста на провежданата в нашата страна обща социално-икономическа политика. В това

отношение всяко подценяване или "пренатоварване" на посочените регулативни функции, с ненужни, допълнително или излишно създадени отговорности, могат да създадат значителни проблеми и трудности в процеса на определяне и договаряне на заплатите, в поведението на различните субектите в социалната сфера, на социалните партньори, както и в мотивацията и заинтересоваността на човешкия фактор в производството.

гл. ас. д-р МИЛЕНА ФИЛИПОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр.БЛАГОЕВГРАД

СТИЛ НА УПРАВЛЕНСКО РЕШЕНИЕ

MANAGER'S DECISION-MAKING STYLE

Chief. Ass. Prof. MILENA FILIPOVA, Ph.D.

SOUTHWESTERN UNIVERSITI "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Under contemporary conditions the importance of managers' decisions is undoubted. The manager's decision has to take into consideration the interests of the whole system managed, to be concerted, to be explicitly formulated, grounded and specific. This means that it has to state the place, time and manner of its execution, as well as the persons in charge of its execution. It is also important that the decision should be made at the appropriate management level, as well as it should be taken on time for only the timely decision taken is efficient.

Often some disputes occur among the employees working in a team. The problems they face originate from some contradictions in regard to the different decision-making styles. The practice proves that if the decision-making styles vary drastically, conflicts and tension will occur many times. In such cases the conflict itself does not allow the employees use fully their skills when performing their assignments.

Key words: Decision making style, management.

В съвременните условия, важноста на управленските решения е безспорна. Управленското решение трябва да отразява интересите на цялата система, която се управлява, да бъде съгласувано, да бъде ясно формулирано, обосновано и конкретно. Това означава в него да бъдат посочени мястото, времето и начинът на изпълнението му, както и изпълнителите му. Важно е също така да бъде взето на необходимото равнище на управление, както и да бъде взето навреме, тъй като ефективно е само своевременно взетото решение.

Много често между служители, които работят заедно възникват противоречия. Проблемите, с които сблъскват, са породени от противоречия свързани различните стилове при вземане на решения. Практиката показва, че когато стила на вземане на решения, се различава драстично, много често се пораждат конфликти и напрежение. В такива случаи самият конфликт не

позволява на служителите да използват пълноценно способностите си при изпълнение на поставените задачи.

В много компании нивото на управление може да бъде определено формално, в зависимост от това колко решения се вземат. Обхватът на решенията т.е. кръга от хора и събития, върху които оказват влияние решенията е особено важна мярка за позицията в управлението. Добра индикация за обхвата на решението е доколко един човек може да взема решения без друг да проверява решенията, които е взел. Всъщност, твърди се, че истинското ниво на управление може да бъде измерено много просто чрез количеството време, през което отсъстваш от офиса преди някой да забележи. (4, с.145)

По наше мнение начинът, по който мениджърите вземат решения, играе ключова роля относно ефективността и личния им успех. "При вземането на

управленски решения се проявяват личностните особености на мениджърите, като това е процес, който протича в групите.” (2, с.134) Практиката показва много случаи при които мениджъри не успяват не защото вземат грешни решения, а защото начинът, по който взимат решения, поражда проблеми. Понякога това им отнема доста дълго време, друг път пък решават прекалено бързо.

Нашето виждане е, че за да бъдат ефективни и за да имат успех, мениджърите трябва:

1. да разбират собствения си стил за вземане на решения;
2. да знаят как да идентифицират, разбират и работят с различните стилове на другите хора;
3. да напасват техните собствени стилове за вземане на решения към вида работа, за която са най-подходящи.

Поради тази причина считаме, че е целесъобразно да се изясни какво представлява стила за вземане на решения, кои са факторите, които оказват влияние върху стиловете за вземане на решения и на тази основа да идентифицират различните стилова за вземане на управленски решения.

Терминът „стил” означава заучени навици. (1, с.752) Следователно „стилът за вземане на решения” се отнася до заучени навици за вземане на решение. Като всички наши стилове - начин на писане, на говорене, на обличане или на игри, ние се учим да вземаме решения в училище, в заниманията ни през свободното ни време и следвайки примерите на другите. Поради различното обкръжение и опит, хората научават разнообразни начини за вземане на решения.

Стиловете на хората за вземане на управленски решения се различават. Някои обичат да поемат

риск, други избягват риска. Някои предпочитат да вземат решения сами, а други- само в групи. Някои хора разчитат изцяло на интуиция, други процедурат само на базата на задълбочен анализ. Някои действат бързо, други- бавно. Някои хора изглеждат уверени във всичко, други виждат света в сферата на вероятностите и възможностите, отколкото на основата на твърди факти.

Заради ефектът, който оказват върху постиженията, културата и професионалното развитие, различията в стиловете на вземане на управленско решение представляват интерес за много големи компании. Резултатите от проведени от група американски изследователи проучвания относно основните фактори, които допринасят за тези разлики показват, че ключовите разлики в стиловете за вземане на решения зависят от следните два фактора: (3, с.1-17)

1. **Използване на информация** - количеството информация, отнесено действително при вземането на решение;
2. **Фокус** - броят на възможните алтернативи при достигане на решение

Трябва да уточним, че тези фактори обхващат два основни етапа от процеса на вземане на решение: анализиране на ситуацията и формулиране на решение. Двата фактора са абсолютно независими един от друг. Това, какъв обем информация използва човек, няма нищо общо с това колко алтернативи обикновено идентифицира. Възможно е да се използва много информация и да се идентифицират много алтернативни решения, или да се използва много информация, но да се идентифицира едно решение. Разглеждани заедно, двата ключови фактора допринасят за голямо разнообразие в човешко поведение.

Първият фактор, който оказва влияние върху стила за вземане на управленско решение е **използването на информация**. Мениджърите се различават значително по това какъв обем информация използват, при вземането на решения. Всички познаваме мениджъри, които вземат спонтанно решения, действат на мига и такива, които не биха направили и крачка без да анализират всичко в детайли.

В хода на своите проучвания американските изследователи наричат „бързодействащия, притеснявайки се по-късно“ стил, **задоволителен стил**. По-аналитичния стил наричат **краен стил**. При задоволителния стил се използва малко информация, която е достатъчна, за да се получи едно или повече „достатъчно добри“ решения на проблема. Привържениците на този стил могат да обработват с огромни обеми от информация, но просто не желаят да се занимават с това. Те имат нужда да продължават и да не губят време да анализират нещата отново и отново.

За разлика от тях привържениците на крайния стил искат да имат всяка подходяща информация преди да вземат решение. Те знаят, че важните точки са неуловими и лесно могат да бъдат недогледани, причинявайки огромни проблеми по-късно. Те действат, когато са сигурни, че не са пренебрегнали някой важен детайл. Искат да са сигурни, че са

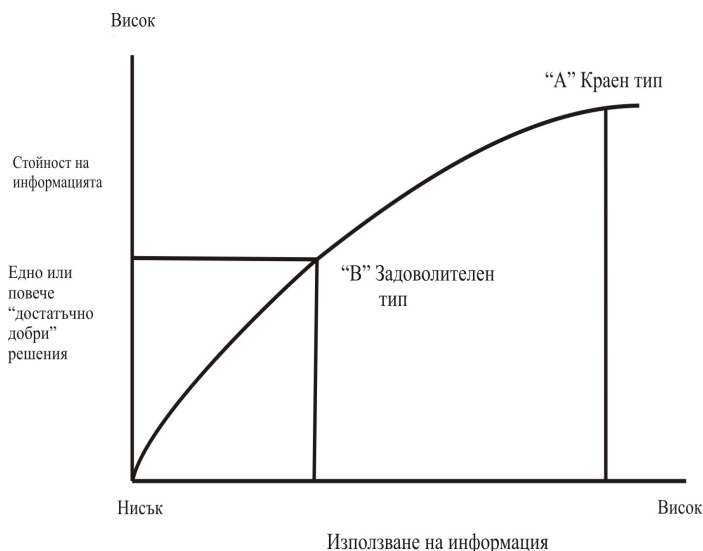
взели печелившо, висококачествено решение, дори то да е коствало време и пари.

Повечето навици на мениджърите, по отношение на използването на информация в по-голяма или по-малка степен съвпадат с единия от тези два модела. Мениджърите могат да променят начина на използване на информацията при промяна на ситуацията.

Разликите между задоволителния и крайния стил са представени на фигура 1. Както показва фигура 1, първата информация, която се получава за даден проблем, е най-ценна за вземащия решение. Когато не се знае нищо за даден проблем, тези тази информация може да бъдат наистина от голяма полза. По-късно, след като са натрупани доста познания за ситуацията е малко вероятно нова информация да промени разбирането за ситуацията.

Както се вижда от фигура 1 привържениците на задоволителния стил клонят към ограничаване използването на информация до информацията, която допринася най-бързо за разбирането на проблема. Веднъж разбрали, че имат достатъчно информация да изберат едно или повече приложими решения, те спират да търсят повече информация. Обикновено знаят, че имат на разположение повече информация, но смятат, че не е практично да губят време, за да го обмислят.

Фигура 1. Два стила за използване на информацията, свързани със стойността на информацията.



Източник: Driver M., Brousseau K. and P.Hunsaker, *The Dynamic Decision Maker*, Jossey-Bass Publishers- San Francisco, 1993, p.6

За разлика от тях, привържениците на крайния стил продължават да използват информация, докато не са убедени, че наистина няма нова информация, която да им даде нови идеи относно конкретния проблем. Обикновено, те остават отворени към всяка информация, която може да допринесе за по-нататъшното разбиране на ситуацията.

От значение е да отбележим, че има мениджъри, които попадат извън тези две обширни категории. Например има мениджъри на които информацията никога не е достатъчна или такива, които правят прибързани заключения, като не разполагат с почти никаква информация. Практиката показва, че такива хора нямат успешна кариера в организациите и не се срещат често сред мениджърите.

Трудно е да определи дали един стил е по-добър или по-лош от друг стил. Това зависи от особеностите на конкретната ситуация, в която се използва. Като основни въпроси,

които се поставят при определянето на най-подходящия стил за дадена ситуация могат да се посочат:

- Има ли натиск, по отношение на времето?
- Решението критично ли е?
- Информацията сложна ли е?

В ситуация, при която има голям времеви натиск и важноста на решението не е толкова голяма, задоволителния стил е най-подходящ. Обратно, ако липсва времеви натиск и се решава много сложен въпрос, който е от голяма важност за организацията крайния стил е най-подходящ. Много важно е мениджърът да познава своя стил и да го приспособи към работата, подходяща за този стил или да промени стила си за да пасне към работа, която извършва, но изисква различен стил.

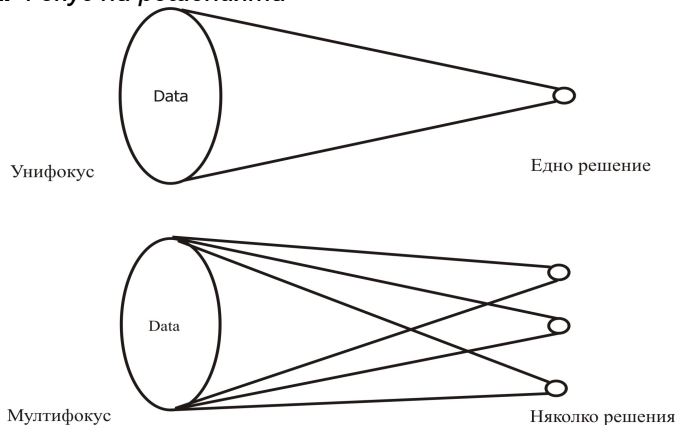
Вторият фактор, който оказва влияние върху стила за вземане на управленско решение е **фокусът**. При възникване на проблем, някои хора използват информация, за да

стигнат до едно решение— това е един начин на действие за справяне с проблема. Други гледат на информацията относно проблема като на водеща до варианти от решения- различни алтернативи за разрешаване на проблема.

Тези два стила произтичат от фокусните различия. Както е

показано на фигура 2, при **унифокус** стила се използва информация, за да се предприеме само едно определено действие. Обратно, при **мултифокус** стила, се използва информация, за да се стигне до няколко алтернативи. (3,с.8-11)

Фигура 2. Фокус на решенията



Източник: Driver M., Brousseau k. and P.Hunsaker, *The Dynamic Decision Maker*, Jossey-Bass Publishers- San Francisco, 1993, p.9

Например, когато се решава какви инвестиционни стратегии да предприеме организацията, при мултифокусния стил се акцентира върху многообразно портфолио. Следователно, мултифокусното решение може да бъде инвестиране на средства в недвижимо имущество, компакт дискове, облигации, акции на вътрешния пазар, на чуждия пазар и т.н.

За разлика от него стила унифокус може да се изрази в проучване на инвестиционна информация и след това избора на вида инвестиция - например, взаимен фонд на приходи и растеж има най-голяма вероятност да отговори на специфична инвестиционна цел. Стилът унифокус по същество поставя всички инвестиционни инструменти в една кошница- която може да бъде много стабилна или много рискова- вместо

да избере диверсифицирана, мултифокусна стратегия.

В процеса на вземане на управленски решения могат да се наблюдават и двата фокус стила. Като пример за унифокус стил можем да посочим Томас Уотсън, основателят на Ай Би Ем. Уотсън през целия си живот строи империя, фокусирана изцяло върху лансирането на бизнес компютри. За мултифокус стил ще дадем пример с бизнесмен, който използва успехите си в петролния бизнес като трамплин за широк обхват от нови дейности в съвсем различни сфери, като хотелиерство и изящни изкуства.

Когато мениджърите които са привърженици на стила унифокус работят съвместно с хора, при които преобладава мултифокус стила може да възникнат конфликти. Характерно за привържениците на унифокус

стила е, че те винаги е имат ясна идея относно това, каква точно цел искат да постигнат, така че да могат бързо да оценят дадено решение като добро, ако то води директно към целта, или като лошо, ако не води. За разлика от тях привърженици на мултифокус стила са склонни да виждат повече „за“ и „против“ във всяко действие или състояние на нещата. Незабавният отговор може да доведе до междуличностни конфликти. Тези реакции често сигнализират за предстоящи проблеми в отношенията на работното място, които могат да породят лоши последствия за персонала и организацията. Практиката показва че, фокус различията имат голямо влияние върху отношенията между хората-дори повече от различията по отношение на използването на информация. За ефективното справяне с възникнали конфликтни ситуации е необходимо познаване и правилно определяне на стила на вземане на управленски решения

Различията по отношение на стила на вземане на решения, често допринасят за сформирани на

неформални групи в организациите. Конфликтите, които тези стилкови различия поражда са естествени, но те не са необходими. В повечето случаи те могат да бъдат намалени или управлявани. Всъщност, самите различия могат да сформират база за изключително продуктивни взаимоотношения.

Въз основата на комбинацията от двата фактора- използването на информация и фокуса, които оказват влияние върху стила на вземане на решения се получават четири основни стила за вземане на решение, показани на фиг.3. Изследванията показват, че всеки мениджър е склонен да използва най-често един от тези стилкове, но част от всеки стил може да види в поведението на мениджърите вземащи решения в различни ситуации.

Мениджърите се различават по това доколко разчитат на даден стил. Някои от тях използват отделен стил много често, докато други могат да използват същия стил умерено, дори и това да е техния най-често използван стил.

Фигура 3. Основни стилкове за вземане на управленско решение

	Задоволителен тип	Краен тип
Унифокус	Решителен	Йерархичен
Мултифокус	Гъвкав	Интегративен

Решителният стил е комбинация от задоволителния стил и унифокус стила. Мениджърите, които използват този стил на вземане на решения използват минимално количество информация, за да вземат бързо ясно

решение за възникнал проблем. Мениджърите, които използват този стил ценят действието, скоростта, ефикасността и постоянството. Веднъж взели решение, относно някакво действие, те са склонни да се

придържането към него. Вместо да анализират ситуацията по-нататък или да търсят други алтернативни решения, те насочват вниманието си към други ситуации, изискващи действие. В отношенията си с другите хора, отличителни черти на привържениците на решителния стил са честност и лоялност.

Гъвкавият стил е комбинация от стиловете задоволителен и мултифокус. Подобно на привържениците на решителния стил, така и тези, които предпочитат гъвкавия стил се придвижва бързо, като при тях акцентът се поставя върху адаптивността. На всяка информация се гледа като на носеща няколко значения или изводи. Натъквайки се на проблем, изискващ действие, мениджърите, които използват този стил на вземане на решения бързо намират начин за атакуване и ако се окаже, че това не действа, те бързо намират друг начин на действие. Във всеки един момент при промяна на ситуацията, мениджърите, които използват този стил заменят тактиката друга, често с учудваща бързина. Във взаимоотношенията си със служителите мениджърите, които прилагат гъвкавия стил на вземане на решения са внимателни подкрепящи. Винаги избягват конфликтите.

Комбинацията от краен и унифокус модел е в основата на **йерархичния стил** на вземане на управленски решения. Мениджърите, които прилагат този стил на вземане на решения използват много информация, за да анализират даден проблем и след това внимателно правят много детайлен план за справяне с проблема. Те ценят подробния анализ и качеството. При тях търсенето на решение на проблема се превръща в търсене на най-доброто решение. За да намерят най-добрия начин на действие, те

изискват използване на подходящ метод за анализ, за да разучат всички приложими факти, които ще доведат логично до най-качественото решение.

В социален аспект, мениджърите, които използват този стил сформират отношения, базирани на взаимно уважение. Те обикновено предпочитат дълбоки, дългосрочни взаимоотношения, пред голямо разнообразие от познанства.

Интегративният стил е комбинация от краен и мултифокусен стил. Мениджърите, които използват този стил на вземане на решения подобно на привържениците на йерархичния стил използват много информация, за да анализират и оценят дадена ситуация. Но за разлика от тях вместо да се фокусират върху едно решение, те по-скоро изследват проблема от различни гледни точки, за да намерят различни алтернативи за неговото разрешаване. Мениджърите, които използват този стил предпочитат да провеждат няколко действия едновременно.

Въпреки че, привържениците на този стил ценят експедитивността, качеството и адаптивността, за тях важно значение имат креативността и проучването. Методите и плановете никога не са фиксирани или крайни, тъй като според тях нито една ситуация не е еднаква с друга и ситуациите се променят. Интегративният стил е много подходящ при работа по групи тъй като привържениците на този стил на вземане на решения обичат разнообразни идеи. Те преуспяват най-добре в атмосфера на коопериране и доверие.

В заключение ще обобщим, че нито един от описаните стиловете, не е по-добър или по-лош от останалите. Няма най-добър стил или най-неуспешен стил. Всеки един от стиловете за вземане на

управленски решения има силни и слаби страни. От значение е да се отбележи, че дали силната страна е силна и слабата е слаба зависи от обстоятелствата, при които даден стил се използва. Докато стилът не се появи когато възникне ситуация, силните и слабите страни са потенциални силни и слаби такива. Ако определен стил не пасва при изпълнението на определена задача или ситуация, изискваща вземане на решение, неговите потенциални силни страни нямат никакво значение, както и неговите слаби страни, които вече не са потенциални.

Можем да направим извода, че решителния и гъвкавия стил за вземане на решения са ефективни,

когато нещата трябва да бъдат свършени сега, особено когато последствията, които трябва да бъдат взети под внимание, са относително прости и ясни. Йерархичния и интегративния стил за вземане на решения са подходящи когато проблемите са сложни и решенията ще имат скъпи и дългосрочни последствия. Решителния и йерархичния стил за вземане на решения имат предимство при силно структурирани или регулирани ситуации, където експерименти или изследвания не се толерират. Но от друга страна, гъвкавия и интегративния стил са ненадминати при силно променливи ситуации, при които има много нови територии за разкриване.

ЛИТЕРАТУРА

1. Георгиев Р., *Делови решения: методология и организация*, С., 2005
2. Майерс Д., *Сициална психология*, СПб: Питер, 2001
3. Филипова М., *Влияние на личността на мениджъра върху процеса на вземане на управленски решения*, Деаннадесети национален симпозиум "Качество, конкурентоспособност, устойчиво развитие", София, 2007
4. Driver M., Brousseau k. and P.Hunsaker, *The Dynamic Decision Maker*, Jossey- Bass Publishers- San Francisco, 1993
5. Samson D., *Managerial decision analysis*, IRWIN, 1988

Гл. ас. инж. УЛЯНА ПАСКАЛЕВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИПСКИ“, гр. БЛАГОЕВГРАД

**НЯКОИ ПРОБЛЕМИ ОТ МЕТРОЛОГИЧНОТО ОСИГУРЯВАНЕ НА
ИНТЕЛИГЕНТНИТЕ ИЗМЕРВАТЕЛНИ СИСТЕМИ**

**SOME PROBLEMS OF THE METROLOGICAL ASSURANCE OF INTELIGENT
MEASUREMENT SYSTEMS**

Chief. Ass. Prof., engineer ULIANA PASKALEVA

SOUTHWESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Intelligent Measurement Systems /IMS/ are created on the base of the computerizing techniques and in the process of measuring they use preliminary and current information as well as knowledge about the measurement saved in the system.

Some basic principles of methodology for analysis of the complex objects and technologies both in the field of quality control and measurement technology are discussed.

Key words: Intelligent Measurement System, metrology, calibration, characteristics of errors, metrological characteristics.

ВЪВЕДЕНИЕ

Под метрологично осигуряване на ИИС се разбира комплекс от действия, насочени към достигане и поддържане на необходимата точност на метрологичните им характеристики и параметри в съответствие с нормативните документи

Задаването на технически изисквания към програмните средства (ПС) с метрологично предназначение се явява начален етап на разработка на ПС, предназначени за ИИС [1, 2, 3]. Грешките, допуснати при задаване на техническите изисквания, се проявяват в по-късните етапи от жизнения цикъл на ПС при проектиране и приемане на опитния образец, а понякога и в етапа на експлоатация. При това материалните загуби за отстраняването им рязко нарастват. Така, отстраняването на грешки на стадия на програмиране е 7 пъти по-скъпо, отколкото в етапа на задаване на изисквания, при изходна проверка – 5 пъти по-скъпо отколкото в етапа на програмиране, а при експлоатация – от 2 до 20 пъти по-скъпо отколкото в етапа на проверка. Под програмни средства с метрологично предназначение се разбира съвкупност програми и програмни модули,

осигуряващи изпълнение на автоматизиран метрологичен комплекс от функции в съответствие с изискванията.

ИНТЕЛИГЕНТНИТЕ ИЗМЕРВАТЕЛНИ СИСТЕМИ КАТО ОБЕКТ НА МЕТРОЛОГИЧНОТО ОСИГУРЯВАНЕ

Ще бъдат разгледани накратко характеристиките и показателите на надеждност на програмните средства (ПС) с метрологично предназначение. Техническите изисквания към ПС и техните характеристики се определят най-често чрез математическо моделиране. За построяване на математическия модел на характеристиката „правилност“ се използва следното съответствие:

$$(1.1.) \Delta_{II} \rightarrow \Pi = \delta_B(A),$$

където: Δ_{II} е грешката от измерване на ИИС;

Π - комплексен показател за правилност на ПС с метрологично предназначение;

A - априорна информация за измерваната физическа величина;

δ_B - грешката на изчисленията на ПС с метрологично предназначение.

Ведн прост случй за оценка на грешката на резултата по формулата $y = f(x_1, \dots, x_n)$, където x_1, \dots, x_n са резултатите от преките измервания, обикновено ограничаващи се с линейно променящи се съставки:

$$(1.2.) \Delta_y = \sum_{i=1}^n \Delta x_i df(x_1, \dots, x_n) / dx_i,$$

в точките (x_1^0, \dots, x_n^0) , отговарящи на получените резултати. По този начин грешката на изчисляването зависи от грешките $\Delta x_1, \dots, \Delta x_n$ на резултатите от всички преки измервания и от самите резултати x_1, \dots, x_n .

Тази грешка се нарича трансформирана грешка (систематична и случайна) и за нейното задаване в техническите изисквания се използва [1, 2, 4]. следната формула:

$$\delta_B(x_i^0) = \frac{\Delta x_{i0}^0}{x_i^0},$$

където: $\delta_B(x_i^0)$ е допустимата трансформирана грешка в точката x_i ;

Δx_{i0}^0 - допустимата допълнителна грешка от измерванията за сметка на ПС с метрологично предназначение;

(x_i^0) - априорно предполагаемата стойност на измерваната величина.

Сцел изключване на влиянието на съвкупната грешка на ИИС, трансформираната систематична и случайна компоненти се задават по формулата:

$$(1.3.) \delta_B(x_i^0) = k \delta x_i^0,$$

където δx_i^0 е относителната грешка на измерване на ИИС;

$k \leq 1$ - коефициент на пропорционалност.

Този коефициент може да се изчисли по пътя на заместването. При това се предполага, че за ПС с метрологично предназначение, при отчитане на

влиянието на съвкупната грешка на измерването може да се замени със съответната й грешка Δx_{i0}^0 .

Тогава за случайната трансформирана грешка $\delta_{СП}^T$ при предположение за нормално разпределение са в сила следните съотношения:

$$(1.4.) \begin{aligned} \delta_{СП}^T &= 3\sigma^T, \\ \delta_{И} &= 3\sigma_C, \end{aligned}$$

където σ^T , σ_C - са средно квадратичните отклонения (СКО) съответно на случайната трансформирана грешка на ПС и сумарната относителна грешка от измерването с ИИС;

$\delta_{И}$ - съвкупната относителна грешка от измерването с ИИС.

Тогава:

$$(1.5.) \delta_C^2 = \sigma_0^2 + (\sigma^T)^2,$$

където σ_0^2 е СКО на всички останали съставки в измервателната верига, влияещи на грешките на ИИС.

В общия случй може да се формулира правило за пренебрегване на малките по стойност съставлящи при сумиране на грешките. Тъй като дискретността на закръгляването на окончателния резултат винаги е по-малка от 3 %, то изчислената дисперсия D_B може да се пренебрегне:

$$(1.6.) \begin{aligned} D_B &= (\sigma^T)^2 \leq 0,03\sigma_C^2, \\ \sigma^T &\leq 0,17\sigma_C \end{aligned}$$

След заместване на (2.6.) в (2.4.) окончателно се получава:

$$(1.7.) \delta_{СП}^T \leq 0,2\delta_{И}.$$

За детерминираната систематична компонента на трансформираната грешка на резултата от измерването по принципа на заместването и по

правилото за пренебрегване на малките съставки, се получава:

$$(1.8.) \delta_{СИСТ}^T \leq 0,03\delta_{И},$$

където: $\delta_{СИСТ}^T$ е систематичната трансформирана съставка от грешката на измерването.

Изводи: При задаването на показателя правилност, случайната трансформирана грешка на ПС с метрологично предназначение, трябва да бъде пет пъти по-малка от съвкупната относителна грешка на измерването с ИИС, а систематичната трансформирана грешка – повече от 30 пъти по-малка от съвкупната относителна грешка на измерването с ИИС.

Задаването на показателя надеждност на ПС с метрологично предназначение, имащи различни от апаратните средства причини за поява на откази, може да се осъществи на основата на модел със заместване в схемите за изчисляване на надеждност с условни апаратни елементи. При това заместване апаратният елемент ще бъде невъзстановяем, тъй като ПС с метрологично предназначение се възстановява само от специалистите, които го разработват [1, 4]. По този начин показателят на надеждност на ПС с метрологично предназначение влиза в последователната схема за определяне на надеждността на целия комплекс.

Показателите на надеждност на ПС с метрологично предназначение се ограничават по стойности в зависимост от коефициента на готовност $K_{Г}$:

$$(1.9.) K_{Г} = \frac{T_0}{T_0 + T_B},$$

където: T_0 е средната отработка на отказ (времето за безотказна работа) на ИИС;

T_B - средното време за възстановяване на ИИС.

При това:

$$(1.10.) T_0 = \frac{K_{Г}}{1 - K_{Г}} T_B.$$

Вероятността за безотказна работа P при хипотеза, че отработката до отказ е разпределена по експоненциален закон, се изразява чрез формулата:

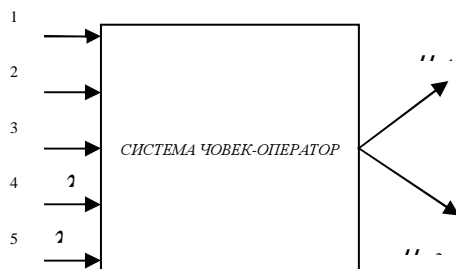
$$(1.11.) P = \exp\left(-\frac{t_{HP}}{T_0}\right),$$

където: t_{HP} е времето за непрекъсната работа на ИИС.

Окончателно се получава:

$$(1.12.) P_K = 1 - \exp\left\{-\frac{t_{HP}(1 - K_{Г})}{T_B K_{Г}}\right\},$$

където P_K е вероятността за безотказна работа на целия комплекс.



Фиг. 1. Система човек-оператор като система за масово обслужване

Входове: 1 – зрение; 2 – слух; 3 – осезание; 4 – вкус; 5 – обоняние.

Изходи: 1 – органи на речта; 2 – органи на движението.

Като се приеме най-неблагоприятния вариант за схемата за изчисляване на надеждността на ИИС: $P_K = P_{ПС} P_{АЧ}$, се получава:

$$(1.13.) P_{ПС} \geq \frac{\exp\left\{-\frac{t_{HP}(1-K_G)}{T_B K_G}\right\}}{P_{АЧ}},$$

където: $P_{АЧ}$ е вероятността за безотказна работа на апаратната част на ИИС,

$P_{ПС}$ - вероятността за безотказна работа на ПС на ИИС.

От друга страна, отчитайки факта, че ПС се явяват невъзстановяеми елементи в схемата за определяне на надеждността, то тяхната надеждност трябва да бъде не по-малко от максималната надеждност на апаратната част на ИИС:

$$(1.14.) P_{ПС} \geq P_{АЧ}^{MAX}.$$

Тогава резултатното условие за определяне на надеждността на ПС с метрологично предназначение [1, 4] ще бъде:

$$(1.15.) \frac{\left\{\exp\left\{-\frac{t_{HP}(1-K_G)}{T_B K_G}\right\}\right\}}{P_{АЧ}} \left\{P_{АЧ}^{MAX}\right\}$$

ИЗВОДИ

Последната формула отразява модела на задаване на показателя на надеждността на ПС с метрологично предназначение.

Разработените по-горе на основата на системния подход математически модели позволяват да се реши задачата за техническите изисквания за важни показатели за ПС с метрологично предназначение.

На основата на изложения модел, вземайки в предвид високите изисквания за коефициента на готовност, както и $P_{АЧ} = 1$, съгласно последната формула се получава за $P_{ПС}$ не по-малко 0,99995-0,9999.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов, Г. П., Кузнецов, Б. П., „Метрологическое обеспечение и эксплуатация измерительной техники“, Москва, РАДИО И СВЯЗЬ, 1990.
2. Калчев, И., Разпределени измервателни системи, ТУ – София, 2005 г.
3. Калчев, И., Интелигентни измервателни системи, ТУ – София, 2006 г.
4. Петров, Н. “Эксплуатационна надеждност на рискови технически системи”, Ямбол, ИК “Ж. Учков”, 2002.
5. Agilent Instruments Technical Support, 01/2004.
6. Cal Lab, on line, “The international journal of metrology”, 1/2004 Agilent Catalog.
7. Paskaleva Ul. Chr. „An Optimal Robust Method for Metrological Assurance”, SWU N. Rilsky”, Blagoevgrad, 2005.
8. Test and Measurement Engineering Services, 2003.

доц. д-р ИЛИЯ ДИМОВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”, гр.БЛАГОЕВГРАД

**ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ КАЧЕСТВОТО НА ОБУЧЕНИЕТО ПО
ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

**POSSIBILITIES FOR INCREASING THE QUALITY IN TRAINING OF ECONOMICS AND
MANAGEMENT**

Assoc. Prof. ILIA DIMOV, Ph.D.

SOUTHWESTERN UNIVERSITY „NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: The present paper treats ideas, opinions and recommendations for increasing the quality in training of economics and management at Universities – giving up more autonomy to a Faculty of Economics, development to co-operation with employers' companies, development to co-operation with faculties of economics from advanced countries and etc.

Key words: high quality by the training in economics and management, more autonomy to Faculty of Economics, co-operation with employers company, co-operation with faculties of economics from advanced countries.

През изминалия ХХ век натрупаният производствен опит беше признат като един от основните производствени фактори наред със земята, труда, капитала. Производственият опит като богатство от културни традиции, знания, технологии, ноу-хау, патенти, търговски марки и др., е под непрекъснато нарастващото въздействие на науката и образованието. От втората половина на изминалия век в развитите страни се установи трайна тенденция - инвестициите в научни изследвания и образование са среднай-силно нарастващите, както в публичните институции така и в корпорациите. Наред с редица нови направления в науката и технологиите, бързо развитие получиха научните изследвания и образованието в областта на икономиката и управлението.

Внимателното запознаване с целите, приоритетите, програмите и т.н. на общите политики на Европейския съюз показва ясно важната роля и значение на научните изследвания и образованието и на сътрудничеството в тези области. Приетата през 2000 г. в ЕС Лисабонска стратегия, която си постави

амбициозната цел до 2010 г. да направи европейската икономика най-конкурентната и динамична икономика в света, основана на знанието, бе предвидено да се реализира чрез приоритетите повишаване на трудовата заетост до 70%, намаляване на бюрокрацията, насърчаване на предприемчивостта, създаване на условия за инвестиции в изследователска дейност главно в частния сектор. През 2005 г. Европейската комисия преразгледа Лисабонската стратегия като акцентира на по-малко и по-ясни приоритети – икономически растеж и конкурентна трудова заетост, с което се цели превръщане на Европа в по-атрактивно място за инвестиции и работа, създаване на работни места за висококвалифицирани работници, основани на знания и иновации в подкрепа на развитието, което определя още по-ясно ролята на научните изследвания и образованието и сътрудничеството в тези области.

Целитенанастоящата публикациясада постави за обсъжданенякои виждания, идеи и

т.н.заподобряванеиусъвършенстваненао бучениетопоикономикаи управлениевстепенитенависшетообразо вание.

1. За предоставяне на по-голяма самостоятелност на факултета

Съществуват сериозни и достатъчно убедителни мнения запредоставянезначителнопо-голяма

самостоятелност(автономност) на факултета, каквато отдавна съществува в университетите в развитите страни. Една разумно подготвена и реализирана децентрализация на много дейности в университета, по които са компетентни факултетът и катедрите, ще освободи и разтовари Академичния съвет, Ректората и функционалните звена от много несвойствени дейности, от ненужното бюрократизиране и протакане на тези дейности, от остарели схеми на опекунство и контрол, и ще даде възможност централното ръководство да се заеме по-обстойно с присъщите му стратегически, принципни, представителски и други задачи на преустройството на обучението в университета. Същевременно факултетът, катедрите, преподавателите ще се освободят от множество бюрократични процедури и дейности, за да се съсредоточат в основната си работа.По-конкретно, съдържанието на такава самостоятелност на факултетаследва да намери определение и реализация в следните направления:

- самостоятелно определяне и планиране на броя на обучаваните студенти по отделните специалности;
- самостоятелна подготовка, планиране, определяне и утвърждаване на учебните планове и програми;
- премахване на задължителното натоварване на преподавателите с минимум
- часа, водещо до включване на неуместни учебни дисциплини и други

- комбинации с цел осигуряване на определения минимум часове;
- самостоятелно издаване на учебници, учебни помагала и др., под егидата на университета и факултета;
- самостоятелна политика, права и възможности за привличане на подходящи млади хора за преподаватели, дебюрократизиране на съществуващата система за защита на докторска степен и хабилитиране;
- самостоятелно директно установяване и осъществяване на връзки и сътрудничество със сродни факултети от университети от развитите страни;
- самостоятелен бюджет, с което да се даде възможност за диференцирано заплащане на преподавателите, за по-широко и ефективно сътрудничество със сродни факултети от университети от развитите страни и др.

Не бива да се очаква, че такава самостоятелност на факултета може да се постигне лесно и от един път. Голяма част от преподавателския състав, за съжаление и от по-младите преподаватели, са за запазване на статуквото; но трябва да се приеме начин, стратегия, за промени в предложената посока. Много неща могат да сепроменят и при действащитезакони при наличие на воля и чрезвътрешноуниверситетскитеправилници,наредби,инициативи и т.н.

Различията в интереса на отделните факултети за по-голяма самостоятелност са свързани с някои обективни различия и във възможностите за обучаване на повече студенти по специалности, за които има по-голямо търсене – икономика, право, компютърни технологии, медицина и др. Такива факултети могат да осигуряват големи приходи и естествено е да имат интерес да могат да се разпореждат с по-значителна част от тях. Същевременно, такива факултети, за да

осигурят качествено обучение по редица свои специални дисциплини, се нуждаят от висококвалифицирано професионално обучение от катедри и преподаватели от другите факултети. Например, обучението по икономика и управление в Стопански факултет се нуждае от изучаване на специални курсове и дисциплини по психология, екология, търговско право, компютърни технологии, приложна математика, чужди езици и др., които и досега му се предоставят от съответните факултети, по силата на установено „университетско задължение“. Проблемът е тези факултети да бъдат подходящо мотивирани, в това число и определено участие в разпределението на част от поголемите приходи на Стопански факултет, което да се извършва в условия на пряко сътрудничество между него и съответния факултет.

Да се опитаме да разгледаме някои направления и виждания за усъвършенстване на обучението, които са свързани с предоставянето на по-голяма самостоятелност на факултета.

2. Развитие на постоянно сътрудничество с потребителите/работодателите на обучаваните и завършилите образованието си специалисти

С оглед по-добро прогнозиране на потребностите от специалисти по отделните специалности и степени на обучение, и определяне и планиране на броя на обучаваните студенти, а също и на насоките на подобряване на обучението, е необходимо **установяване и развитие на постоянно сътрудничество с потребителите/работодателите, приемащи на работа завършилите образованието си специалисти**. Такава практика отдавна съществува в развитите страни, най-добрите университети в САЩ и други страни работят в много тесни връзки с бизнеса.

Такова постоянно сътрудничество не може да се наложи със закони или

каквито и да било други актове, а може да се развива резултатно само ако се основава на **взаимен интерес**. Например, фирмите 1, 2, 3, ..., n имат интерес да се информират и съдействат за подготовката, обучението, резултатите и постиженията на студентите X, Y, Z, ..., обучавани по някоя от специалностите („Маркетинг“, „Финанси“, „Счетоводство“, „Туризм“ и др.), започвайки някъде от II курс на обучението.

Въпросът е по какъв начин, с какви инициативи и действия факултетът да се отвори към фирмите, да ги мотивира, с какви и кои фирми да започне работа за установяване на постоянно сътрудничество.

Постоянни връзки и сътрудничество с практиката може да се установи и развива

на отделните равнища на управление и организация на дейността на фирмите и на факултета, по различни начини и в различни форми.

На равнище катедра може да се установи постоянно сътрудничество със съответното функционално звено на фирмите – например, катедра „Финанси и счетоводство“ -с финансово-счетоводните звена на фирмите, катедра „Мениджмънт и

маркетинг“ -с маркетинговите звена и плановите отдели и т.н. На равнище катедра могат да се организират „кръгли маси“ или постоянно действащи тематични семинари по актуални проблеми на практиката в дадената област. Например, катедра „Мениджмънт и маркетинг“ – по проблеми на маркетинга и маркетинговите проучвания на фирмите в условията на евроинтеграцията, катедра „Финанси и счетоводство“ – по данъчното облагане, работата с банките и др., катедра „Туризм“ -по развитието на различните видове туризъм и т.н. Участието на специалисти от съответните звена във фирмите, в т.ч. завършили при нас студенти, може да ни ориентира за новите изисквания на практиката и

работодателите към обучението и подготовката на студентите.

През последните години, поради определена неудовлетвореност на работодателите от равнището на подготовката на завършилите студенти, които са наели на работа, възниква необходимост да ги обучават веднага след назначаването за изпълнение на рутинни задачи. Във връзка с това се обсъждат начини и възможности за **определяне на минимални или задължителни равнища на знания и умения по учебните дисциплини по специалността**, необходими за изпълнение на съответни дейности и задачи в практическата работа, **за различните образователни степени**. Това е една изключително сложна задача, която би могла да се решава успешно в условията на постоянно сътрудничество с фирмите.

Предлагат се, във връзка с това, различни идеи и виждания за развитие на приложно-практическата подготовка на студентите в отделните образователни степени.

За обучаваните **вколеж** се предлага да придобият знания и умения за извършване **преди** всички на **рутинни** дейности и задачи по набиране на информация, сортиране, кодиране, въвеждане, първично обработване, и, в определена степен - за подготовка и участие в **анализи** на отделни звена и дейности във фирмата и други подобни по сложност задачи.

За обучаваните в степен **бакалавър** се смята, че трябва да придобият знания и умения за извършване в по-голяма степен на **аналитични (анализаторски)** дейности и задачи: анализи на отделни дейности и процеси във фирмата, например, анализи на финансовото състояние, паричните потоци, разходите, цените, складовите запаси от материали или готова продукция и т.н., разработване и подготовка на различни обобщаващи документи (бизнес планове, обосновки за кредити, доклади за нови продукти и

др.п.), организиране и управление на малки екипи и други подобни по сложност задачи, и в определена степен – за **рутинни** дейности и задачи по обработка и обобщаване на информация, и др.

За обучаваните в степен **магистър** се предлага да придобият знания и умения, в това число от практически опит и т.н., за **извършване на обобщени анализи от по-висок клас** на основните дейности във фирмата – маркетингова, иновационна, производствена, осигуряване на материали, човешки ресурси, инвестиционна дейност, финансова дейност и т.н., - а също така за извършване на дейности и задачи по организиране и управление на функционални звена (дирекции, отдели и т.н.) или отделни подразделения във фирмата.

Разбира се, такова „разделение“ на уменията и задачите за отделните образователни степени е твърде условно, не е възможно многообразието от дейности и проблеми на различните фирми да се обхване, „унифицира“, чрез разработване и прилагане на някакви стандарти или рецепти или набор от правила, като, например, изискванията за получаване на права за управление на МПС и т.н. В практиката почти всички млади специалисти започват с по-прости, рутинни дейности и задачи и постепенно се развиват и израстват към по-сложни, аналитични, управленски и т.н. дейности и задачи. Но все пак, исканията на работодателите за очертаване на едни минимума от знания и умения за извършване на определени практически задачи, вероятно, имат основания. Във връзка с това, трябва да се обсъди целесъобразността при подготовката на учебните програми те да се консултират с добри специалисти от практиката в съответната област. Един от възможните начини за това също може да бъде - при подготовката на **учебни помагала** със задачи по отделните учебни дисциплини, те да се

консултират със съответни добри специалисти от практиката.

Важна роля и значение за добрата подготовка на студентите, наред със задължителното изучаване на актуалната нормативно-правна уредба в съответната област, трябва да придобие **изучаването на процедурите и практическата работа с документите** по съответните дейности и задачи във фирмата, за което постоянното сътрудничество с фирмите също може да създаде добри условия.

Предполагаме, че много важно направление на постоянно сътрудничество с фирмите може да стане занапред съдействието и подпомагането им непосредствено от катедрите в решаването на някои проблеми по осъществяването на някои дейности в тях. Например, има достоверна информация от проучвания, че голяма част от фирмите или изобщо не провеждат маркетингови проучвания, или при опитите за такива срещат големи затруднения при определянето какъв вид проучване им е необходимо, с какви методи да се извърши и т.н. Липсата на средства ограничава силно малките и средните фирми за ползване на консултантски услуги от специализирани фирми. Катедра „Мениджмънт и маркетинг“ може да има благодатно поле за сътрудничество и съвместна дейност с фирми, подпомагайки ги в провеждането на маркетингови проучвания, включвайки и студентите. Катедра „Туризм“ вече предприема такива стъпки и дейности. Други катедри също могат да развият такива възможности, например, по проблемите на подготовка на проекти от фирмите за кандидатстване за финансови помощи от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС и др.

За установяване и развитие на постоянно сътрудничество с фирмите могат да се използват някои възможности за връзки и съвместно

сътрудничество с такива институции като местната Търговска палата, областната служба на Министерството на земеделието, областната управа, общината и др., а така също и банките, тъй като всичките имат дейности и интереси в тази насока, въпросът е до воля и координация на общите интереси и дейности. Създаването на съвети на настоятелите към висшите училища, регламентирано с последните изменения и допълнения на ЗВО(чл., чл. 35а, 35б, 35в), също би трябвало да подпомогне сътрудничеството с фирмите.

Провеждането на стаж или практика на студентите във фирмите може да стане полезно и ефективно, когато фирмите, които се интересуват от развитието на определени студенти от II, III и IV курс, ги вземат на стаж или практика при тях, за да ги запознаят, въвеждат, обучават в практическата дейност и като завършат, ако ги вземат на работа, те по-бързо да навлязат и да постигнат в по-кратки срокове необходимото високо ниво на подготовка и изпълнение на съответните функции, дейности и задачи. За организирането и провеждането на ефективен стаж или практика, катедрата и съответното звено на фирмата трябва съвместно да подготвят ред и условия, които да отговарят на интересите на двете страни.

Провежданите ежегодни анкети с работодатели за оценки на завършили при нас специалисти трябва да се провеждат и занапред, но само това не е достатъчно. Необходимо е да се обсъди целесъобразността от извършване на непрекъснат **маркетингови проучвания и изследване на потребностите на региона от кадри** по отделните специалности, завършили колеж, бакалавърска и магистърска степени, при методическото съдействие на катедра „Мениджмънт и маркетинг“.

3. Усъвършенстване на учебния процес

В т.1 се предлага подготовката, актуализацията и утвърждаването

научебните планове и програми да се извършва напълно самостоятелно във Факултета, за да не се занимават преподавателите с излишна бюрокрация, а да насочат усилията си към действително необходимидейности.

За подготовката и актуализацията на учебните планове и програми може да се каже, че наред със стремежа за отчитане на държавните изисквания, съвременните прогресивни тенденции, практиките и постиженията на университетите в развитите страни, успешните акредитации и т.н., може да се отбележат и някои не съвсем удачни решения и практики. Редица учебни дисциплини и учебни програми са абсолютно еднакви с тези на УНСС, макар често са от изминал период на УНСС. В това не би имало нищо смущаващо, ако е плод на творческо сътрудничество между съответните сродни катедри. За част от основните дисциплини - „Икономикс“, „Счетоводство“ и др. това е неизбежно. Но има дисциплини, особено сред специалните, които трябва да отчитат редица конкретни различия – например, регионални с особено значение за икономиката (например, за характера и спецификата на икономиката на Югозападен район и на потребностите от специалисти, за развитието на инфраструктурата, опазването на природата и приграничното сътрудничество на този район, в това число с помощите по програмите на ЕС, за спецификата на туризма и др.), или също регионални, свързани с изучаването и опазването на местни исторически и културни ценности и традиции и запознаването на света с тях, и др.

Някои неудачни решения са свързани с лични и приятелски интереси, срещат се дисциплини, които будят недоумение, някои се четат за набиране на часове, осигуряване на хонорари и т.н.; всичко това трябва да стане минало, ако искаме да работим по съвременни, адекватни на

условията и потребностите учебни планове и програми.

Във връзка с казаното може да се обсъди и прецени целесъобразността от развитие на сътрудничество на катедрите от Стопански факултет със сродни катедри от УНСС и други висши училища по подготовката и актуализацията на учебните планове и програми, наред със задълбочаването на конкуренцията, а също за сътрудничество по това направление със сродни факултети от университети от развити страни.

Засамия процес на аудиторно обучение, определян несигурния израз

„аудиторна заетост“, могат да се обсъдят редица назрели нови идеи, потребности, проблеми, решения.

Традиционното четене на лекции далеко не по всички дисциплини е действително необходимо, има други нормални и ефективни начини на аудиторно обучение. Необходимо е, във връзка с това, установяване и развитие на сътрудничество със сродни факултети от университети от развити страни за изучаване на техните практики и опит, и творческото им прилагане при нас.

Представлява интерес прилаганият в западни университети и недостатъчно проучен от нас подход на организация и провеждане на аудиторно обучение, който може да се определи като **конферентен**. Най-общо, същността му се свежда до провеждане на дискусии с активното участие на студентите по възлови теми, въпроси, проблеми от дадената област на познанието, под ръководството на водещият обучението професор. Такъв начин на обучение предполага водене от авторитетен професор, който още от първата „въвеждаща лекция“ изгражда доверие у студентите за такъв начин на организация и провеждане на обучението. Този подход предполага предизвикване и мотивиране на такъв интерес у студентите, че те преди всяка следваща дискусия се запознават не само с учебника на професора, а и с

достатъчно широк кръг авторитетни автори по темата. И това -колко пъти да провеждат дискусии, т.е. колко пъти да има „лекции“ по нашето, се решава не от Академичния съвет и т.н., а от професора и обучаваните студенти. При този начин на работа на всеки студент се възлага или той сам предлага разработване на доклади, съобщения, резултати от проучвания и др. по съответните теми, въпроси, проблеми. Какъв по-благодатен начин за индивидуална работа на преподавателя и асистентите с отделните студенти, при които изявяват своите индивидуални характеристики и способности за един или друг вид работа след обучението. Разбира се, предполага се целесъобразното използване на всички съвременни технологии и средства – мултимедия, Internet, подходящи елементи и практики на дистанционно обучение и т.н. с всичките им възможности, модификации, варианти и т.н.

Скептичното отношение на колеги преподаватели към такъв подход на обучение може да се обясни отчасти със съществуващите реалности - от доста години голяма част от студентите са принудени да работят и то точно по време на самото обучение; сред студентите се срещат и такива, които са недоразумение от гледна точка на допустимите характеристики за студент. Тези обстоятелства, обаче, не бива да са определящи, особено, когато част от студентите искат по-добро и по-качествено обучение и образование.

При всеки начин и подход на обучение, за да се получи качествено системно съвременно обучение и образование по дадената област на познанието(учебна дисциплина), **от изключителна важност е обучаваният студент да бъде натоварван непрекъснато през целия семестър с конкретни задачи** за подготовка на справки, събиране на информация, извършване на проучвания, анализи, доклади и др. По информация от колеги

преподаватели, специализирали в университети в развити страни и от български студенти в такива университети, този начин на обучение там се прилага много широко – буквално всяка седмица студентът изпълнява определена по програма конкретна задача и изпраща резултата от работата по електронната поща на преподавателя или асистента, или докладва лично или публично. Изпълнявайки всички тези задачи, за всяка от които се получава оценка, студентът формира и общата окончателна оценка за своите знания и резултати в обучението по дадената дисциплина. Разбира се, организацията на такъв начин на работа със студентите изисква предварителна подготовка на конкретни стандартни, типови и т.н. задачи, изпълнявани по съответна програма, което позволява представените от студентите работи да бъдат проверявани много бързо. Всичко това изисква професорът и асистентът да бъдат заети ежедневно изключително и само с обучението на студентите по дадената дисциплина, т.е. изключва възможността преподавателят да разкъсва константното време за преподаване в един университет -на два и повече университети, получило върхови изяви по новоизникналите български „ВУ“заведения

Възниква въпрос за обсъждане целесъобразността от подготовка на стратегия за **следдипломно обучение**, при това не само еднократно обучение, а непрекъснато, във връзка с нуждите от непрекъснато обучение през целия живот. Изказват се идеи, четакова обучение може да се осъществява през периодично обучение на отделния човек в различни магистърски програми. Във всеки случай, ако се приеме такава стратегия, ще възникне необходимост от създаване на условия за нейната реализация.

4. Подготовка и издаване на учебници

Темата е изключително сложна, деликатна за интелегентните хора,

свързана с много и различни интереси – за дефицита от добри учебници по много области на познанието от типа на някоя от най-добрите учебници от 60-те години, например, по Икономикс на Пол Самуелсон, издаван и преиздаван над 40 пъти, за „задължителното изискване“ за издаване на учебници за кариерното развитие на преподавателите по българските ширини, за амбициите на някои български автори...Резултатите често са твърде комични, да не кажем плачевни, в многото български „ВУ“заведения се издават и налагат на студентите такива т.нар. учебници, които също дават представа за „равнището“ на обучение и подготовка в тях.

Необходимо е, според нас, да се обсъдят и приемат нови насоки за подобряване на тази дейност, защото разрастването през последните десетилетия не позволява да се

разчита главно или само на добрата воля, съвестта и морала на отделни лица, особено в случаите, когато те се представят не само като автори, а и като преподаватели в даден университет, факултет и т.н.

За по-малки факултети като нашия е целесъобразно да се обсъди необходимостта от подходяща обосновка на всяко предложение за подготовка и издаване на учебник, т.е. с какво той наистина ще превъзхожда съществуващите учебници, в това число от западни университети, които могат да бъдат преведени.

При положение, че се обоснове нуждата от подготовка и издаване на нов учебник, би трябвало да се приема с предимство това да се извършва от авторски колектив под редакцията на авторитетен учен в дадената област, възможно от друг университет, и задължително с външни независими и авторитетни рецензенти, предложени от съответната катедра и факултета.

Необходимо е да се промени съществуващата практика на университетското издателство – има примери на „издаване“ на учебници със

срок 1 година, докато частни издателства извършват това за седмици. Добре би било да се прецени целесъобразността от такова издателство и печатница и не е ли по-добре то да се преобразува в отделно юридическо лице и да заработи на пазарни принципи.

5. Научноизследователска дейност

Склонността, качествата, способностите, мотивите за научноизследователска работа и целите за развитие на научна кариера, са част от основните критерии при привличането и подбора на подходящи млади хора за преподаватели, обучение в докторантура и т.н. Научноизследователската работа, особено добре планираната, организирана и извършвана въз основа на обоснована стратегия, създава условия както за развитие на добри преподаватели, така и за постигане на добри резултати в изследванията. Това се потвърждава от практиката и резултатите на научните изследвания в много от най-добрите университети в развитите страни, в които отдавна са се развили известни центрове за изследвания в различни области. Както показва практиката, някои по-малки факултети с по-скромни възможности от по-малки страни, постигат добри резултати в научноизследователската работа, когато установят трайно сътрудничество и коопериране със сродни факултети и катедри от университети от развити страни. Като добър пример може да се посочи дейността и резултатите на т.нар. Немски факултет на Технически университет-София. Специално, в областта на икономиката, интерес за изследователи от западни университети може да представляват **съвместни разработки** по проблеми на социално-икономическото развитие на РБългария, под тяхно научно и методическо ръководство, като от нас, на първо време, се поеме набирането, обработването и осигуряването на достоверна информация. Като някои от основните стратегически направления на

научноизследователската работа в нашия факултет, за продължителен период, могат да се обсъдят, приемат и развиват:

- Тенденции, проблеми и перспективи на развитие на образованието(обучението) по икономика и управление в университетите в развитите страни
- Проблеми и перспективи на регионалното икономическо и социално развитие на Югозападен район на планиране на РБългария в условията на евроинтеграция

Дебюрократизиране на съществуващата система за защитанадокторски дисертации и хабилитиране

За привличане на подходящи млади хора за обучение в докторантура, с необходимите наклонности, качества, способности, мотиви за научноизследователска работа, може да се използва индивидуалната работа с тях още на етапа на обучението им като студенти. Наред с високата теоретична подготовка, те трябва да притежават умения и способности за творческа изследователска работа, за извършване на анализи и обосновка на изводи, предложения за решения и т.н. Като едно от най-важните изисквания трябва да бъде владеенето и ползването на английски или друг език в степен, даваща възможност за работа с литература, документи, участие в сътрудничество с чуждестранни университети и др.

Процедурите по „отпускане на места”, обявяване, кандидатстване, полагане на изпити за приемане, полагане на изпити за кандидатски минимум, публикуване на 2/3 от дисертацията, множеството изисквания за подготовката на защита в Специализирания съвет и др., са толкова многостранно и богато бюрократизирани и извършвани от армия от чиновници, че докторантът е принуден да планира и хаби голяма част от времето си с тях, вместо да се занимава с необходима изследователска работа. С

това може да се обясни отчасти, че малка част от докторантите успяват да защитят в нормалните срокове и се отчисляват с право на защита.

Целта е в процеса на подготовката на дисертацията и нейната защита младият изследовател да покаже наличие на подготовка и качества за научни изследвания, и затова всичките тези бюрократични процедури следва да се премахнат, работата на докторанта трябва да се съсредоточи върху изследвания, проучвания и т.н. по подготовката на дисертацията, при осигурено научно и методическо ръководство и съдействие от катедрата, в това число консултации с външни авторитетни специалисти и т.н.

Факултетният съвет трябва да предприеме необходимите усилия и мерки за получаване на права и възможности за приемане на защити на докторски дисертации и за хабилитиране, в това число чрез подсилване на състава на ФС с привличане на известни авторитетни външни специалисти – професори в съответната област на науката. Рецензентите също следва да са авторитетни специалисти от други университети.

7. Установяване и развитие на сътрудничество със сродни факултети от развити страни

Исторически характерно за българската наука и образование до и след Освобождението от турско робство винаги е било голямата отвореност на българите към университетите от развитите страни. Основният мотив на българите винаги е бил получаване на възможна най-добро образование, възпитание и културно развитие, като предпоставка за добра професионална кариера или за още по-значими цели. Възраждането на тази практика не е самоцелно или с някакви престижни, конюнктурни, провинциални и т.н. наклонности, комплекси и пр.

Предоставянето на по-голяма самостоятелност на факултета може да

създаде условия за директно установяване и развитие на трайно сътрудничество, на база взаимни интереси, със сродни факултети от университетите от развити страни.

Занастакова сътрудничество представлява интерес за:

- консултации и обмен на опит и практики по развитието и усъвършенстването на обучението, учебните планове и програми, сътрудничеството с фирмите работодатели и т.н.;
- специализации на наши асистенти при тях;
- взаимни посещения и обучение на студенти от двата факултета;
- поканване на гост-професори от тях за лекции по нови неразработени проблеми, за предаване на опит по обучението, за научноизследователска работа и др.;
- за съвместни изследвания и разработки по проблеми на социално-икономическото развитие на РБългария, за които става реч в т.5;
- за техния опит и практики в реализирането на Болонската стратегия и възможностите за сътрудничество.

За **тях**, предполага се, сътрудничеството може да представлява интересот информационна и изследователска гледна точка, с оглед придобиване на по-обективна представа и изследване на процесите, реалностите, проблемите, перспективите на развитието в нашата страна, в това число от позициите и плановете на развитието ни като страна членка на Европейския съюз. Това може да се мотивира с факта, че доскоро изолацията, недостатъчната информация беше причина да сме или „бяло петно“ или някаква деформирана представа за тях.

Могат да се посочат, като добри примери, опитите за установяване на сътрудничествона Стопански

факултетна ЮЗУс Университет в Нанси - Франция

(поканен беше проф. Ален Бюзле, които проведе лекции и консултации по финанси), с Рейнско-Вестфалския университет в гр. ААхен - Германия, с Факултета по туризъм в Опатия на Университета в Загреб – Хърватска и др.

Непосредствена близка задача по това направление е да се определи с кои университети от развитите страни да започне установяване на връзки и развитие на постоянно сътрудничество за посочените цели, използвайки опита от създаване на такива връзки с университети от балкански и други страни.

8. Подходящо мотивиране и заплащане на труда на преподавателите

С оглед привличане, мотивиране и подпомагане на подходящи млади хора за развитието им като преподаватели, трябва да се отчита, че освен задоволяване на потребностите си за нормален човешки живот, преподавателите имат нужда от качествен компютър, качествен Internet, закупуване на специализирана литература, поддържане на връзки с чуждестранни колеги и др., все неща, от които зависят непосредствено възможностите и качеството на преподавателската и научноизследователската работа. Ако в близко време не се изравнят техните основни заплати с тези на добре заплатените служители от държавната администрация, което понастоящем означава най-малко двойно увеличение, няма да могат да се привличат подходящи млади хора за преподавателска работа и ще се наруши нормалното осигуряване, подготовка и възпроизводствона необходимия преподавателски състав, от което ще възникнат непредвидими проблеми в учебния процес. Преподавателите ще продължаваат да се принуждават да работят и пътуват на много места, да подпомагат „бизнеса“ на множеството

новоизникнали „ВУ“заведения, да бъдат обвинявани в печалбарство и, освен разклатения престижен статус, те ще бъдат все повече обект на опити за корупция и унижения.

Предоставянето на възможност за формиране на самостоятелен бюджет на факултета, като начало вероятно в по-ограничена степен, може да създаде условия за диференцирано допълнително заплащане на преподавателите (над основната заплата), по разработени и приети от тях критерии и показатели за оценка на извършваната преподавателска и научноизследователска дейност. С това ще започне **преодоляване на уравниловката** в заплащането на труда на преподавателите, която е сред

основните причини за недостатъчна мотивация за непрекъснато повишаване на квалификацията, знанията и уменията в съответната област, и за развитие и усъвършенстване на преподавателската и научноизследователската дейност.

Вместо заключение следва да се каже, че посочените мнения, виждания, идеи, препоръки и т.н., показват, че предоставянето на по-голяма самостоятелност на факултета, в който са компетентните специалисти в съответната област на науката, може да разкрие възможности и резерви за по-нататъшно подобряване и усъвършенстване на обучението по икономика и управление.

ЛИТЕРАТУРА

Закон за висшето образование (обн. ДВ, бр.112/ 1995 г.; посл. изм. и доп. бр.41/ 2007).

<http://www.europa.bg>

Доц. д-р МАРИЯ ШИШМАНОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“

**ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА РАЙОНИТЕ ЗА ЦЕЛЕНАСОЧЕНО ВЪЗДЕЙСТВИЕ МОЖЕ ДА
ИМА И ДРУГИ ИЗМЕРВАНИЯ**

**DETERMINING THE REGIONS FOR TARGETED IMPACT MAY HAVE OTHER
DIMENSIONS AND IMPLICATIONS AS WELL**

Assoc. Prof. MARIA SHISHMANOVA, Ph.D

SOUTHWESTERN UNIVERSITI "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The present papers regards concrete cases of the so-called Regions for Targeted Impact (regions in Bulgaria for implementing special supportive measures) in view of their socio-economic development in a period of ten years. The main purpose of the search is to reveal the convergences, discrepancies and the effectiveness of these regions.

Keywords: regional development, socio-economic development of the municipalities, regions for targeted impact, convergence, discrepancy, effectiveness

ВЪВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМА

Законът за регионално развитие (ЗРР) въвежда дефиницията "Райони за целенасочено въздействие". Това са територии, определени в рамките на общините, които притежават конкурентни предимства за икономическо развитие или изпитват трудности поради своето географско разположение и специализация на икономиката.

Анализира се по-пълното и точно определяне на районите за целенасочено въздействие, като се проследява по-дълъг, десет годишен период от време за тяхното достигнато социално-икономическо развитие по периоди, и се комбинира с индикаторите за определяне на районите за целенасочено въздействие съгласно ЗРР. Тази комбинация може да послужи като прецизиране на определени случаи, които попадат неправилно в дадена група на някой район за целенасочено въздействие. Този подход предоставя възможността за още по-детайлно и точно изследване при тяхното определяне.

Районите за целенасочено въздействие са за икономически растеж, столична община, в индустриален

упадък, изостанал планински, изостанал селски, изостанал граничен.

ЦЕЛ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Анализиране равнището на социално-икономическия статус на общините и в т. ч. районите за целенасочено въздействие за по-дълъг период от време /1993г. - 2004г/. и съпоставянето им с тези определени с индикаторите за определяне на районите за целенасочено въздействие съгласно ЗРР. Търсене на възможности за още по-ясно и чисто доказване на тези райони или усъвършенстване на методиката за тяхното определяне.

**МАТЕРИАЛИ И МЕТОДИ НА
ИЗСЛЕДВАНЕТО**

За извършване на настоящето изследване са използвани Закона за регионално развитие Обн., ДВ, бр. 14 от 20.02.2004 г.; изм. и доп., бр. 32, бр 8/2005 г., доп. ДВ бр. 24/2006 г., Плана за регионално развитие на Югозападния, на Южен централен, на Североизточния район за планиране за 2007 – 2013г., изследвания за социално - икономическите различия на общините в Р България за 1993г., 1994-1996г, 1997-1998Г, 1999-2000г, 2001-2002Г., 2003-2004г., като достигнато социално-

икономическо равнище на развитие /изследване на Икономическия институт на БАН/, както и автори изследвания осъществени по тази тематика цитирани в настоящата статия.

Методика на изследването

При възприетия **методически подход** се използва сравнителен анализ на достигнатото равнище на социално-икономическо развитие общините, отчитащ реалния статус и промените във времето му. Проследяването на реалното социално-икономическо развитие по периоди и в следствие прилагане на индикаторите за определяне на районите за целенасочено въздействие допрецизира определянето на районите за целенасочено въздействие.

Мониторингът, който се използва се извършва от 1994 г., дава яснота, реалност в интерпретацията на получените резултати.

Възприетият подход разкрива възможност за комплексна оценка на различията между териториалните единици (ТЕ) в страната. Ползваната методика е утвърдена от времето като работеща и предоставяща конкретни, и ясни оценки за различията в развитието на регионално, областно и местно равнище. Поради това получените оценки имат не само научно, но и практико-приложно значение.

В основата на използваната методика е таксономичният метод, при който отделните ТЕ се разглеждат като многомерни обекти. Сравнението е извършено при използване на допълнително конструирана териториална единица – “еталон”, която се характеризира като най-развита. Така са оценени социално-икономическото състояние, финансовото състояние, социалното състояние и инвестиционната инициативност на всяка ТЕ. На основата на конкретните обобщаващи оценки се получават интегралните оценки за например 2003 г. и 2004 г. и се изчислява крайната оценка - така наречената средна

трансформирана интегрална оценка за периода. Въвеждането на средните показатели за страната като отделна „община” разрешава да се отграничат общините, с равнище на развитие над средното за страната. С помощта на точно определен критерий се идентифицират изоставащите общини. По този начин общините в страната могат да се представят в три групи: развиващи, средни, изоставащи.

Тъй като при отделните показатели се използват различни единици на измерване, за да се приведат в съпоставим вид, те се стандартизират /нормират/ по съответна формула. Множеството от показатели се подразделя на две подмножества: на стимулиращи и на задържащи показатели, и на тази основа се построява абстрактна ТЕ - „еталон”. Стойностите на таксономичния измерител се изменят в интервала от 0 до 1 и само за силно изоставащите ТЕ може да са по-големи от единица [Янкова, Н. и др., 2007].

Разгледаният двугодишен период на мониторинг е сравнително кратък за експониране на проблеми. Въпреки това поддържането на мониторинг с правилно интерпретиране на голяма статистическа информация безспорно е принос, тъй като друг мониторинг за социално-икономическите различия на ТЕ не се извършва в страната.

Провеждането на такъв род мониторингови изследвания несъмнено подпомага разработването на стратегии за развитие на различните по обхват ТЕ в страната и провеждане на съответна регионална политика. Резултатите разрешават да изведат препоръки имащи важно практико-приложно значение, въз основа на които биха могли да се вземат управленски решения за определяне вида на общината и нейното планиране.

Представените в посочените примери оценки и отграничаването на развиващи и изоставащи райони, подпомагат вземането на управленски решения и

дават възможност за наблюдение и съизмерване на промените във времето и в сравнителен план.

Такъв вид изследване попълва празнота при оценяване на регионалното развитие за териториалните единици в страната. Провежданият мониторинг обхваща 10 годишен период, поради което е особено ценен при проследяване на процесите в развитието на всяка конкретна община, и на тази основа, оценяване на хомогенността в развитието на областите и районите за планиране. Провеждането на мониторингово изследване за ТЕ от по-висок ранг – области и райони за планиране дава възможност за улавяне на всичко типично и специфично. Полезно е продължаване провеждането на мониторинга, за да се наблюдават и оценят измененията в развитието на ТЕ от различен ранг преди и след влизането на страната в ЕС.

АНАЛИЗИ, РЕЗУЛТАТИ, ОБОБЩЕНИЯ

Общините, попадащи в различните категории райони за целенасочено въздействие са определени чрез прилагане на ЗРР след неговата последна промяна, публикувана в ДВ, бр.32/2005, като се използва официална статистическа информация, както и информация от областните администрации.

Районите в икономически растеж се характеризират със силно развити икономически и обслужващи функции по отношение на общото развитие на страната, добри комуникации, образователни центрове, висока концентрация на население, положителен икономически растеж. Това са региони, които имат вътрешен потенциал за ускорено развитие на икономика, базирана на знанието, и постигането на висок икономически растеж, който последователно да се разпростре върху съседни територии чрез тяхното териториално интегриране по линия на взаимосвързани производства, бизнес мрежи и клъстери,

обслужващи функции от висок клас. Подкрепата на тяхното развитие е свързана с висока и бърза възвращаемост на направените разходи. Ефектът който се очаква да се реализира, от една страна е общонационален чрез приноса им към общонационалния растеж и качеството на растежа, от друга, териториален – чрез дифузия на растежа в околната територия и разпространение на тяхното положително въздействие върху съседни територии. Това са региони, които следва да бъдат подкрепени основно в доизграждане на конкурентноспособна инфраструктура, развитие на техния иновационен потенциал и технологично развитие [Shishmanova, 2007].

Според измененията в ЗРР една община попада в даден район в случай, че отговаря на изискванията за прагови стойности поне на две трети от показателите. За изчисляване на показателите са използвани данни за 2001, 2002 и 2003 г., предоставени от НСИ. Законът допуска една община да бъде включена в няколко различни района за целенасочено въздействие. Това лесно би могло да се случи при изостанали общини, които удовлетворяват специфичните изисквания за граничен, планински или селски район, тъй като критериите за ниско равнище на развитие на тези райони са едни и същи. Поради не включването на показателя “темп на индустриалната заетост” (характеризиращ намаляването на относителния дял на индустриалната заетост в райони / общини със закрити производства) и използването на показатели като дял на индустриална заетост, средна работна заплата и нейния темп, в райони за индустриален упадък попадат общини с различен облик. Убягва чистата характеристика на **районите в индустриален упадък** и там попадат и общини с преобладаващ дял на индустрията, или с общ упадък (в т. ч. изостанали селски или планински общини). Поради тази причина е

направено разграничаване на общините, които попадат в двете категории – в индустриален упадък и изостанали селски / планински общини, използвайки при изследването на профила на общината допълнителни показатели, рецитирани в закона.

Икономиката в районите в индустриален упадък е доминирана от отрасли в процес на реструктуриране или реструктурирани отрасли. Характеризират се със спад в икономическата активност, намаляване на заетостта и доходите, които водят до засилени миграционни процеси.

Интервенциите в тези райони са насочени към диверсификация на местната икономика чрез насърчаване на стопанската инициатива и привличането на външен бизнес, преквалификация на човешките ресурси, изграждане на бизнес инфраструктура и рехабилитация на стари производствени мощности.

Очакваният резултат е заместване на закритите производствени мощности с конкурентноспособни МСП, създаване на нови работни места и оползотворяване на съществуващия потенциал за икономическо развитие.

Икономиката в изостаналите селски райони е моноструктурна, доминирана от селскостопанското производство, което не е пазарно ориентирано и се характеризира изключително ниско технологично ниво. В тези райони техническата и социалната инфраструктура е слабо изградена, а достъпът до публични услуги е силно затруднен. Наблюдават се засилени миграционни процеси, обезлюдяване на селища и застаряване на населението.

Очакваните резултати са преодоляване на демографската криза в тези райони, чрез повишаване на тяхната привлекателност и стабилизиране на заетостта, подобряване качеството на инфраструктурата и развитие на

селищната мрежа, както и укрепване на връзките с икономическите и консуматорските центрове [Shishmanova, 2006]..

Изостаналите гранични райони се характеризират с гранично местоположение, неразвита инфраструктура от затворен тип, неразвита местна икономика и засилени миграционни процеси.

Ключов инструмент за възраждането на тези райони е трансграничното сътрудничество, като граничното местоположение се използва за повишаване на инвестиционната привлекателност на изостаналите гранични райони. Важно значение има споделеното използване на социална инфраструктура, културния обмен и съвместните инициативи за противодействие на горските пожари.

Възможностите за социално-икономическото развитие на изостаналите планински райони са силно ограничени от планинския релеф, който затруднява изграждането на техническа, социална и бизнес инфраструктура, ограничава възможностите за развитие на модерно селско стопанство и преработвателна промишленост.

Очакваните резултати са диверсификация на местните икономики, преодоляване на демографската криза, развитие на местната селищна мрежа и укрепване на агломерационните връзки с икономическите и консуматорските центрове [Shishmanova, 2006]..

Със ЗРР от 1999г и последващата го Наредба за определяне на районите за целенасочено въздействие разглежданите общини бяха определени както следва: Благоевград район за развитие, Банско и Разлог- не попадаха в райони за целенасочено въздействие, а Гоце Делчев и Сандански се определяха като район за трансгранично сътрудничество и развитие.

Таблица1. Ранжиране на районите за растеж в област Благоевград

Община	1993г.		1994-1996г.		1997-1998г.		1999-2000г.		2001-2002г.		2003-2004г.	
	Ранг	Интегрална оценка	Ранг	Средна трансформирани интегрална оценка за периода	Ранг	Средна трансформирани интегрална оценка за периода	Ранг	Средна трансформирани интегрална оценка за периода	Ранг	Средна трансформирани интегрална оценка за периода	Ранг	Средна трансформирани интегрална оценка за периода
Банско	112	0,8966	153	0,8590	102	0,8189	80	0,7835	95	0,6959	80	0,5655
Благоевград	44	0,8614	30	0,7879	29	0,7298	26	0,6469	24	0,5583	29	0,4453
Г.Делчев	190	0,9202	123	0,8497	95	0,8137	99	0,7948	115	0,7110	68	0,5395
Петрич	140	0,9056	157	0,8610	130	0,8346	120	0,8071	75	0,6653	42	0,4710
Разлог	91	0,8878	107	0,8419	106	0,8200	124	0,8092	118	0,7180	79	0,5634
Средно	49	0,8638	39	0,8053	46	0,7687	34	0,6985	41	0,6058	35	0,4612
Сандански	121	0,8992	85	0,8067	85	0,8067	97	0,7941	89	0,6874	75	0,5558

Източник: Изследвания на Икономически институт на БАН

При проследяване на социално-икономическото развитие на районите за икономически растеж за 10 годишен период, съгласно актуализирания ЗРР - 2006г. се оказва че:

Община Благоевград попада в групата на районите за икономически растеж и се характеризира с положително развитие, като заема за периода 2003-2004г. 29-ти ранг, при 44 ранг /1993г/. През периода се колебае около 29-ти ранг и по-нагоре – 24-ти ранг. Винаги обаче се намира като социално-икономическо състояние с 5-6 ранга над средната аритметична съвкупност на общините в страната, и разликата между нея и общината за 1993г. е 0,0024, а за периода 2003-2004г леко се увеличава и е 0,0159. Община Благоевград се намира на най- предна 29 позиция за последния разглеждан период от останалите общини в областта..

Следващата община ранжираща се след Благоевград за последния период 2003-2004г. на 42-ра позиция е община Петрич, със стойност на средна трансформирана интегрална оценка 0,4710, и е под средната стойност за страната със 7 ранга. През анализирания десетгодишен период социално-икономическото развитие на общината

протича „стремително прогресивно нагоре“. При ранг 140 за 1993г. понастоящем заема 42-ри ранг.

Община Гоце Делчев от ранг 190 за 1993г. преминава в ранг 68 за периода 2003-2004г., като през десет годишния период в първите два периода има социално-икономическо развитие „стремително нагоре“, следващите два периода се характеризира с „лек спад“ /99-ти и 115-ти ранг/ и през последния период заема 68-ми ранг, или със 112 ранга се изкачва от първия разглеждан период, при ранг средно за страната 49-ти за първия, и 35-ти за последния период. Разликата между средната аритметична съвкупност на общините в страната и средната трансформирана интегрална оценка за Г. Делчев за първия период е 0,0564, а за последния е 0,0783 от средната трансформирана интегрална оценка за периода, т.е. леко се отдалечава от нея, но въпреки всичко значително напредва в своето развитие.

Община Разлог от ранг 91 за 1993г. преминава в ранг 79, изкачва се само с 12 ранга, т.е. неговото развитие е бавно, като преминава през 107, 106, 124, 118-ти ранг. Това е показателно, че след спад в социално- икономическото си развитие вече настъпва период на излизане от тази криза, но е с 44 ранга

под средната аритметична съвкупност на общините в страната. Разликата между средната трансформирана интегрална оценка на средното за страната и същата за общината е 0,0240 за първия период, а за последния е 0,0022, т.е. Разлог се намира много близо до степента на социално-икономическо развитие на средната аритметична съвкупност на общините в страната.

Община Банско заема за периода 2003-2004г. 80-ти ранг, при 112 през 1999г. Нейното развитие се осъществява чрез „главоломен спад“ през периода 1994-1996г /153 ранг/, след което заема последователно за разглежданите периоди 102, 80, 95 и последно 80-ти ранг, т.е. „равномерни колебания надолу-нагоре“ в социално-икономическото си развитие. Разликата в стойностите на средната трансформирана интегрална оценка за средната аритметична съвкупност на общините в страната и общината е 0,1043, т.е. достатъчно голяма и представлява 45 ранга под средното за страната - 35-ти ранг.

Интерес и парадокс представлява случая на община Сандански. В Плана за развитие на Югозападния район за планиране общината е определена като район в индустриален упадък и същевременно като изостанал селски и изостанал планински район [План за развитие на Югозападния район за планиране (2007 - 2013), 2006]

В проучването за достигнато социално-икономическо развитие на общините в България, Сандански се позиционира на 75 място от общо 264 ранга, преди Разлог и Банско, които са райони за икономически растеж. Ранжира се под средната аритметична за съвкупността на българските общини с 40 ранга, но това означава че има определен потенциал за повишаване на своята конкурентноспособност, и че икономическият климат в общината се подобрява с добри темпове. Проследявайки позиционирането ѝ през десетте години тя не е изпадала в

ситуация на спад. В случая се получава противоречие, при сравнително добра позиция е определен за изоставащ селски, планински и в индустриален упадък район [Shishmanova, 2007]..

Този парадокс води и до друго възможно предложение предложение – да се работи с ареали със сходни характеристики в дадена територия на община, защото се формират силен център и „слаба периферия“ изоставащ селски район. Формира се точно феноменът „под сянката на дървото“, когато центърът „изсмуква“ и подтиска развитието на прилежащите населени места, ако те нямат необходимия специфичен потенциал като например гр. Мелник в община Сандански.

Териториалният обхват на районите за целенасочено въздействие в Североизточен район е определен съгласно измененията и допълненията на Закона за регионалното развитие, публикувани в ДВ, бр. 32 от 2005 г.

Райони за икономически растеж

В този тип райони попадат общините Варна и Белослав, данните за които отговарят на праговете стойности на 6 от използваните 9 показателя. Общините Девня, Шумен и Разград са близо до изискванията за този тип райони. Добрич, макар и град с население близо до 100 000 жители, попада под праговете стойности на икономическите показатели. В първоначалния вариант община Девня покрива изискванията за район в индустриален упадък, но по редица показатели е много близък до район за растеж. Община Девня има високо ниво на индустриална заетост спрямо средното за страната, но трудно би могла да се определи като изостанала община, поради високите стойности на нетни приходи от продажби, макар че постоянно високото им ниво формира по-нисък темп от средния за страната темп, което до голяма степен е свързано с базата. С оглед формиране на опорно ядро на растеж в Североизточния район се предлага община Девня да бъде

определена като район за растеж, и заедно с общините Варна и Белослав да формира това ядро. Районите за растеж обхващат 26,46% от населението на Североизточен район и само 2,10% от територията му. [План за развитие на Североизточния район за планиране (2007 - 2013), 2006].

Пет общини не попадат в райони за целенасочено въздействие (Балчик, Добрич -град, Разград, Шумен и Силистра). Разглеждайки тяхното социално-икономическо състояние се оказва, че те

Община Балчик има един непрекъснат растеж до последните два разглеждани периода заема 10 ранг, много по - напред от средното за страната като състояние, което може да я постави за заявка за район за икономически растеж”.

Община Добрич – град след колебания в анализирания десет годишен период, последните два периода вече се ранжира значително напред и е съответно с 10 и 15 ранга над средната община за страната. Този резултат също може да я постави за заявка за район за икономически растеж”.

Община Разград изпитва остри колебания в своето социално-икономическо развитие. Особено последните периоди заема позиция далеч назад от средното за страната. Това изисква специална политика и една такава община, която е и областен център на „самоход” и „самосправяне” е необходимо много точно да си определи своите приоритети и операции за бъдеще.

Състоянието на община Силистра е сходно на това на община Разград. Последните два периода общината започва да излиза от кризата в която е била изпаднала за периодите 1997-1998г. и 1999-2000г. Сега заема 82 и 62 позиция значително назад от средното за страната.

Състоянието на община Шумен е също колебаещо, но е близо под

средното за страната, като за последния анализиран период се нарежда на една 34–та позиция пред средното за страната 35-та позиция. Шансовете за нейния просперитет трябва да се засилят със съответните предвидени приоритети и операции за близките периоди, и така да се изгради като център за икономически растеж на района.

Райони в индустриален упадък

Според критериите на Закона за регионално развитие към този тип райони попадат 19 общини – Генерал Тошево, Добрич - селска, Исперих, Самуил, Венец, Хитрина, Никола Козлево, Алфатар, Главница, Кайнарджа, Ситово, Антоново, Опака, Попово, Търговище, Ветрино, Девня, Дългопол, Провадия.

Общините Генерал Тошево, Добрич - селска, Самуил, Венец, Хитрино, Никола Козлево, Алфатар, Главница, Кайнарджа, Ситово, Антоново, Опака, Ветрино и Дългопол попадат и в категорията изостанал селски район и определено дължат своята изостаналост и ниски икономически показатели на селскостопанската ориентация на тяхната икономика. Затова те са изключени от обхвата на този тип райони и са определени като изостанали селски райони. Предложението е като райони в индустриален упадък да бъдат определени общините Исперих, Попово, Търговище и Провадия. Районите в индустриален упадък обхващат 11,49% от населението и 12,22% от територията на СИ район и са общини с център град.

- Община Исперих има "колебаещо" развитие за изследваните периоди, като за последния период 2002-2004г. (211-197ранг) се предвижда напред, но все пак заема по-задна позиция между общините;

- Община Попово се е предвиждала „леко” към по-задни позиции, като за последния период преминава „относително” по-напред (129-124ранг);

- Община Търговище (град - областен център) за целия проследяван период има отрицателно развитие с леко отстъпване в ранговете назад, но за последния период 2002 -2004г преминава значително по-напред (88-34ранг) при средно за страната за последния период 35 ранг;

- Община Провадия е с протичащи най-лоши социално – икономически процеси. Спад настъпва в социално-икономическото ѝ състояние от 1993г (62 ранг) достига до ранг 113 през периода 1997-1998г, след което заема за периода 1999-2000г.-ранг 90 и отново следващите периоди "изпада" в отрицателно развитие. Заема съответно 111 и 112 ранг за периодите 2001 -2002 и 2003 – 2004г.

Изостанали гранични райони

При определянето на тези райони се използват показатели, показващи ниско равнище на развитие и показател, определящ гранично положение. Общините, граничещи с Черно море, не са определени като гранични, поради специфичните особености на граничното положение с Черно море. При тази предпоставка към този тип райони попадат 7 общини (Тутракан, Главиница, Ситово, Кайнарджа, Крушари, Генерал Тошево и Шабла). Изостаналите гранични райони обхващат 5,83% от населението на СИ район и 16,25% и от територията му. (Общините Каварна, Аврен, Бяла и Долни Чифлик, макар че изпълняват 2/3 от останалите критерии са изключени от района.)

Изостанали селски райони

При определяне на общините, попадащи в обхвата на този тип райони, се взема предвид общото ниско равнище на развитие и високо ниво на заетост в земеделски стопанства спрямо средното ниво за страната. Според методиката, залегнала в Закона за регионално развитие, в този тип райони попадат 35 общини (Генерал Тошево, Каварна, Шабла, Завет, Кубрат, Лозница, Цар Калоян, Велики Преслав, Алфатар,

Главиница, Ситово, Тутракан, Омуртаг, Опака, Аксаково, Бяла, Ветрино, Вълчи дол, Долни чифлик, Хитрино, Смядово, Кайнарджа, Тервел, Венец, Върбица, Каолиново, Аврен, Добрич - селска, Крушари, Самуил, Никола Козлево, Антоново, Дългопол, Алфатар, Ветрино, Исперих, Попово и Провадия). Последните три общини (Исперих, Попово и Провадия) са изключени от този списък поради виждането, че тяхната икономическа и социална изостаналост се дължи на западаща промишленост и са включени в райони за индустриален упадък. За изостанали селски общини се предлагат и общините Каспичан, Нови Пазар и Дулово. Каспичан и Дулово, които имат ниво на заетост, удовлетворяващо специфичния критерий и икономически показатели на прага на необходимите 2/3. (Дулово би попаднало, ако безработицата се изчисляваше и за 2004 година, а Каспичан, ако се вземе в предвид и темпът на заплатите. Не бива да се пренебрегва и високият процент на заетост в земеделски стопанства на Дулово – 48,9 при прагова стойност 20%). Нови пазар изпълнява повече от 2/3 от показателите за изостаналост и има близка (19,2%) до необходимата стойност (20%) заетост в земеделски стопанства. Изостаналите селски райони обхващат 35,85% от населението на СИ район и 73,66% от територията му.

Изостанали планински райони

Общините, удовлетворяващи критерия за планински характер на територията и ниско равнище на развитие в Североизточния район, са три – Антоново, Върбица и Смядово. И трите общини имат средна надморска височина по-малка от 600 м., но поради сложността на релефа попадат в този тип райони. Полупланинският им характер предполага и възможност за развитие на селско стопанство и висок дял на заетост в селски стопанства и поради това и трите попадат и в типа изостанали селски райони. Тези райони покриват 6,46% от територията и

обхващат 2,05% от населението на СИ район.

Определените райони за целенасочено въздействие (общо 44 общини) обхващат 73,79% от населението и 87,99% от територията на Североизточния район за планиране.

Девет общини попадат в по два района за целенасочено въздействие – Генерал Тошево, Крушари, Главиница, Кайнарджа, Ситово и Тутракан в селски и гранични и Върбица, Смядово и Антоново в селски и планински.

От определените изостанали селски, изостанали селски и изостанали планински, изостанали селски и изостанали гранични райони, проследяване на десетгодишния им период на развитие в Северния централен район се оказва, че за този период:

- 22 общини или 44,9% от общия брой на общините в района и 67,1% от селските общини за последните проследявани периоди са със спад в социално-икономическото си развитие;
- Община Каварна определена като изостанал селски район за последния разглеждан период 2000-2004г. От 79-та се „изкачва“ на 26-та позиция над средното за страната (35 ранг). През целия десет годишен период общината е била сравнително „близо“ по ранг, но под средното за страната. Като социално-икономическо развитие значително се различава от останалите селски, планински и гранични райони (общини), които заемат последните места в подреждането на общините;
- Други изостанали селски райони, които само през последния 2000-2004г. Период имат развитие и се

„изкачват“ в ранг са Кубрат (220-199 ранг), Каспичан (158-139ранг), Омуртаг (236-190ранг), Суворово (105-88ранг). Това са общини, чийто центрове са малки градове, а Суворово е с значително с по-добри показатели, което може да се тълкува като влияние на района за икономически растеж в съседство и влиянието на агломерацията на Варна;

- Изостанали селски общини, които последните два периода имат развитие и се подреждат в по-висок ранг са: Завет (241-225-212ранг), Нови пазар (204-174-140ранг), Долни чифлик (221-187-187ранг), Аврен (174-154-135ранг). Това са също общини с центрове малки градове;
- Пет изостанали селски (от които четири градски общини) района последните три периода имат положително развитие и се придвижват напред в подредбата за социално-икономическо развитие на общините: Велики Преслав (167-143-133-99ранг), Тутракан (182-166-162-150ранг), Бяла (103-101-30-17ранг), Дългопол (226-206-193-162ранг), Ветрино (182-181-167-163ранг).
- От този анализ може да се направи извода, че те всичките са изостанали селски, планински (селски с усложнен релеф) и гранични селски райони – общини, но тяхното развитие не е протичало и не протича еднакво, т.е. те имат специфични нужди за по-нататъшното им бъдещо развитие и просперитане.

Таблица 2. Социално-икономическо развитие на общините в Североизточен район

Общини	1993г.		1994-1996г.		1997-1998г.		1999-2000г.		2001-2002г.		2003-2004г	
	Ранг	Интегр. оценка	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода
Област Добрич												
Балчик	12	0,8097	14	0,7349	18	0,6812	16	0,5755	10	0,3624	10	0,2782
Г.Тошево	84	0,8848	65	0,8201	105	0,8196	86	0,7881	145	0,7449	196	0,7464
Добрич-селска	195	0,9222	121	0,8491	123	0,8308	138	0,8221	180	0,7666	205	0,7629
Каварна	18	0,8378	86	0,8308	112	0,8236	63	0,7619	79	0,6727	26	0,4361
Крушари	58	0,8721	124	0,8505	171	0,8657	169	0,8448	184	0,7734	235	0,8096
Тервел	74	0,8798	214	0,8888	211	0,8865	223	0,8770	234	0,8299	221	0,7871
Добрич град	20	0,8412	31	0,7942	123	0,8308	79	0,7826	31	0,5815	20	0,3873
Шабла	79	0,8821	83	0,8307	73	0,7979	55	0,7474	70	0,6511	83	0,5754
Област Разград												
Завет	129	0,9028	239	0,9061	240	0,9135	244	0,9023	225	0,8207	212	0,7706
Исперих	81	0,8823	164	0,8643	184	0,8730	177	0,8496	211	0,8025	197	0,9010
Кубрат	142	0,9060	193	0,8780	199	0,8820	194	0,8600	220	0,8132	199	0,7488
Лозница	164	0,9128	206	0,8864	209	0,8864	232	0,8856	218	0,8100	222	0,7874
Разград	14	0,8214	49	0,8129	43	0,7683	58	0,7534	81	0,6748	58	0,5150
Самуил	76	0,8804	248	0,9310	252	0,9313	238	0,8949	242	0,8448	250	0,8517
Цар Калоян	132	0,9035	244	0,9176	250	0,9269	247	0,9038	235	0,8327	253	0,8476
Област Шумен												
Венец	145	0,9067	240	0,9064	241	0,9135	256	0,9246	251	0,8705	259	0,8907
Върбица	200	0,966	246	0,9230	244	0,9185	251	0,9085	256	0,8862	257	0,8824
Хитрино	64	0,8756	210	0,8877	217	0,8847	242	0,9004	203	0,7946	245	0,8328
Каолиново	171	0,9151	251	0,9343	261	0,9706	261	0,9637	259	0,9085	264	0,9597
Каспичан	23	0,8452	22	0,7663	80	0,8024	89	0,7898	158	0,7553	139	0,6697
Н. Козлево	220	0,9369	222	0,8943	254	0,9352	253	0,9182	258	0,8970	265	1,000
Нови пазар	57	0,8707	125	0,8510	114	0,8251	204	0,8652	174	0,7619	140	0,6721
В. Преслав	116	0,8972	112	0,8457	167	0,8608	143	0,8245	133	0,7338	99	0,6038
Смядово	138	0,9051	186	0,8743	162	0,8580	188	0,8558	210	0,8003	207	0,7652
Шумен	43	0,8614	29	0,7864	37	0,7566	57	0,7513	46	0,6125	34	0,4596
Област Силистра												
Алфатар	191	0,9208	171	0,8690	192	0,8775	205	0,8652	178	0,7646	234	0,8095
Главиница	183	0,9190	217	0,8927	234	0,9010	190	0,8568	206	0,7953	237	0,8142
Дулово	223	0,9389	209	0,8875	208	0,8856	159	0,8377	191	0,7828	193	0,7416
Кайнарджа	210	0,9322	233	0,9013	257	0,9390	258	0,9375	249	0,8581	258	0,8826
Силистра	54	0,8685	89	0,8316	107	0,8206	112	0,8007	82	0,6761	62	0,5237
Ситово	215	0,9347	175	0,8721	188	0,8739	182	0,853	176	0,7623	181	0,5237
Тутракан	204	0,9304	172	0,8704	182	0,8728	166	0,8408	162	0,7561	150	0,6863
Област Търговище												
Антоново	244	0,9531	208	0,8871	231	0,9005	250	0,9055	227	0,8238	229	0,780
Омуртаг	198	0,9257	207	0,8863	220	0,8914	201	0,8638	236	0,8327	190	0,7376
Опака	114	0,8968	234	0,9015	235	0,9064	207	0,8665	198	0,7883	206	0,7651
Попово	82	0,8824	84	0,8307	116	0,8272	128	0,8150	129	0,7301	124	0,6429
Търговище	21	0,8438	56	0,8150	66	0,7863	82	0,7849	88	0,6793	34	0,4596
Област Варна												
Аврэн	152	0,9088	130	0,8528	146	0,8478	174	0,8475	154	0,7524	135	0,6594
Аксаково	119	0,8977	23	0,7671	21	0,6911	20	0,6081	17	0,4693	30	0,4505
Белослав	17	0,8352	11	0,7062	9	0,5722	11	0,4730	14	0,4044	7	0,2276
Бяла	38	0,8592	78	0,8271	103	0,8193	101	0,7959	30	0,5792	17	0,3619

Общини	1993г.		1994-1996г.		1997-1998г.		1999-2000г.		2001-2002г.		2003-2004г	
	Ранг	Интегр. оценка	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода
Варна	39	0,8605	17	0,7413	19	0,6832	24	0,6364	22	0,4905	11	0,2813
Ветрино	101	0,8945	139	0,8553	182	0,8709	181	0,8534	167	0,7588	163	0,7011
Вълчи дол	96	0,8928	85	0,8307	129	0,8336	98	0,7944	140	0,7374	201	0,7510
Д. чифлик	229	0,9435	213	0,8886	216	0,8897	221	0,8753	187	0,7776	187	0,7316
Девня	1	0,5029	2	0,2183	1	0,0000	2	0,1787	1	0,0759	2	0,0247
Дългопол	176	0,9168	216	0,8924	226	0,8954	206	0,8654	193	0,7836	162	0,7002
Провадия	62	0,8732	66	0,8206	113	0,8242	90	0,7903	111	0,7066	112	0,6248
Суворово	108	0,8955	96	0,8346	93	0,8133	104	0,7970	105	0,7016	88	0,5866
средно	49	0,8638	39	0,8053	46	0,7687	34	0,7152	41	0,6058	35	0,4612

Източник: Изследвания на Икономически институт - БАН

Необходимостта от отчитане спецификата на всяка страна при изграждане и провеждане на регионална политика изисква да се подхожда конкретно. В този смисъл вземането на готови модели за развитието на изостанали територии у нас не е подходящо решение.

Разликата в проблемите между изостаналите планински и изостаналите селски райони се състои само в разликата в релефа, където по-сложния релеф утежнява тяхното състояние [Shishmanova, 2005].

Специфичните териториални ресурси на планините са все още недостатъчно осмислени. Необходимо е съхраняване на специфичния "културен климат" на отделните планински региони [Шишманова, 1995].

Съгласно ЗРР в Смолянска област и 10-те общини попадат в районите за целенасочено въздействие. Три от тях Борино, Девин и Рудозем попадат едновременно в три вида райони за целенасочено въздействие. Първите две общини са изостанал селски, изостанал планински и изостанал граничен район, а Рудозем е изостанал планински,

изостанал граничен и район в индустриален упадък. Общините Доспат, Златоград, Смолян са изостанал планински и изостанал граничен район. Община Мадан е изостанал планински и район в индустриален упадък, а община Чепеларе е изостанал планински и изостанал селски район [План за развитие на Южен централен район за планиране (2007 - 2013), 2006].

На тази основа може да се анализира състоянието на общините в Смолянска област, и конкретно за всяка една от тях да се каже къде се намира в социално-икономическото пространство на страната.

В Смолянска област за един десет годишен период може да се установи поведението на общините при протичащите социални, икономически и екологични процеси. Тяхното поведение по периоди на изследването показва различно развитие през периодите /Таблица 3/.

Първо, нито една община не се намира в зоната на силно изоставащите общини в страната. В нито един изследван период няма община с таксономичен измерител над 1.

Второ, във времето на прехода се наблюдава колебание в средното равнище на социално - икономическо развитие на страната. Последователно фиктивната община със средно за страната развитие заема рангове 49, 39, 46, 34, 41, 35. Разликата се движи нагоре, надолу в диапазона на 10 ранга.

Ако се разгледат общините в област Смолян спрямо средното равнище за страната се оказва, че за 1993г. три общини в областта са над средното за страната /49 ранг/. Това са общините Чепеларе /28 ранг/, Смолян /33 ранг/ и Рудозем /48 ранг - на самото средно равнище/. За следващите три периода 1994-1996г., 1996-1998г. и 1998-2000г. близо до средното равнище за страната не се ранжират общини. Те са изпаднали в криза и се намират значително под него.

За периода 2000-2002г. Община Чепеларе заема 42-ро място, при средно за страната 41-во. За последния изследван период 2003 -2005г. същата община изпреварва средното равнище за страната /35 ранг/ и заема 23-ти ранг. През изследваните периоди община Чепеларе се колебае съответно в ранговете 75, 59, 42, 42, 23, т.е. започва след спада си 1994-1996г. прогресивно развитие, което днес я извежда на 23 позиция по социално –икономическо развитие в страната.

Следващата по социално - икономическа развитост община е Смолян /52 ранг/. Тази община има силен спад в развитието си от 33 ранг за 1993г., след което отива на 71 ранг за периода 1994-1996г., а за следващите периоди започва да заема съответно по-предни позиции – 67, 52, 56, 52.

Община Рудозем от 48 позиция в страната следващите периоди „изпада” в социално - икономическото си развитие и непрекъснато се колебае, като заема 107, 131, 102, 194, 104 ранг.

Община Мадан за 1993г. заема ранг 77, следващите четири периода развитието ѝ се характеризира със силен спад до 228-ми ранг за периода 2000-

2002г. За последния период обаче започва възходящо социално-икономическо развитие, като заема ранг 164, въпреки всичко много по-задна позиция от 1993г.

Община Златоград през 1993г. заема 117 позиция. Останалите четири периода социално-икономическото му развитие се колебае надолу, нагоре /151, 133, 148, 175/, като за последния изследван период заема 89 позиция от общо 265, т.е. започва едно излизане от кризата и приближаване развитието ѝ към средното за страната.

Община Девин от 128 ранг през 1993г. се колебае надолу, нагоре, през следващите четири периода, като заема съответно ранг 150, 117, 130, 155. През последния период 2002- 2005г. заема вече 130 ранг. Тези колебания изискват по-целенасочена политика за постигане на устойчивост.

Община Борино през първия изследван период е на 158 място. Последващите периоди пада много надолу 243 място, след което поредни два периода се изкачва в ранг 194, 187, пада на 214 позиция и за 2002-2005г. отново отскача в своето социално икономическо развитие на 158 място от общо 265 общини. Много задна позиция, но не е от силно изоставащите общини.

Община Доспат през 1993г. заема ранг 165. От следващите периоди първия е на спад в развитието /215 ранг/, след което се покачва всеки следващ период в по-добра позиция /164, 146, 141/, докато през последния период заема вече 110 място.

Община Неделино от ранг 182 през 1993г. понастоящем заема 236 място от общо 265 общини. През останалите периоди се колебае в своето развитие /245, 243, 252, 257 ранг/. Изостава в сравнение с първия период, но за последния период отбелязва слабо развитие, изкачване с 21 позиции нагоре.

Община Баните заема 207 място при първото изследване от 256 общини в своето социално-икономическо развитие. Следващият период следва спад на 228

позиция, след което последователни два периода има развитие и подобрява позициите си съответно 173 и 152. После

следващите два периода включително последния има упадък в развитието си, като заема ранг 163 и 227.

Таблица. 3. Ранжиране на районите за целенасочено въздействие в област Смолян

Община	1993г.		1994-1996г.		1996-1998г.		1998-2000г.		2000-2002г.		2003-2005г.	
	Ранг	Интегрирана оценка	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода	Ранг	Средна трансф интегр оценка за периода
Баните	207	0,9309	228	0,8979	173	0,8668	152	0,8223	163	0,7565	227	0,7962
Борино	158	0,9115	243	0,9011	194	0,8792	187	0,8552	214	0,8045	158	0,6972
Девин	128	0,9026	150	0,8588	117	0,8274	130	0,8158	155	0,7544	130	0,6551
Доспат	165	0,9131	215	0,8923	164	0,8583	146	0,8263	141	0,7375	110	0,6169
Златоград	117	0,8973	151	0,8592	133	0,8365	148	0,8282	175	0,7619	89	0,5893
Мадан	77	0,8805	119	0,8489	137	0,8400	171	0,8465	228	0,8251	164	0,7032
Неделино	182	0,9188	245	0,9200	243	0,9179	252	0,9161	257	0,8902	236	0,8117
Рудозем	48	0,8631	107	0,8479	131	0,8353	102	0,7864	194	0,7848	104	0,6066
Смолян	33	0,8564	71	0,8228	67	0,7865	52	0,7454	56	0,6302	52	0,5051
Чепеларе	28	0,8534	75	0,8253	59	0,7784	42	0,7213	42	0,6062	23	0,4190
средно	49	0,8638	39	0,8053	46	0,7687	34	0,6985	41	0,6058	35	0,4612

Източник: Изследвания на Икономически институт на БАН

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От направения преглед на социално-икономическото развитие на общините в област Благоевград, Смолян и Североизточния район се илюстрира колко много тези общини се различават по своя характер и своето развитие, по процесите които протичат в тях. Всяка община носи своя белег, своята идентичност и така "напъхана" в общата категория изостанали планински райони с разграничаване – допълване с друг вид район за целенасочено развитие едва ли би помогнало за нейното бъдещо развитие. Резултатите показват още, че определени за изостанали планински райони могат да се намират над средното за страната равнище на социално-икономическо развитие, което говори за несъвършенство в Закона за регионално развитие, в частта на чл.7 /промяна в ДВ, бр.32 от 12.04.2005г./.

На фона на примера за Благоевградска област, на районите за целенасочено въздействие в областта и по специално на примера за районите за растеж се оказва, че един комбиниран подход би допринесъл за по-прецизното определяне на тези райони, както и за

формулирането на навизията, стратегическите цели, и мерките за тяхното развитие.

Социално-икономическите различия между общините в страната се изследват като многомерни обекти и се сравняват спрямо фиктивна община. Този подход допринася за сравняемост между общините и сравняемост на общината или района за целенасочено въздействие със самия себе си във времето като статус.

Показателите отговарящи поотделно на две трети от посочените показатели по които се определят районите за целенасочено въздействие, предоставят една „застинала картина“. Комбинирането на тази картина със състояние в динамика обогатява възможностите за по-точно вземане на решения и по-правилно управление на процесите тези райони.

Направеното изследване, анализиране, диагностициране и научно обяснение на социално-икономическите процеси в развитието на общините, областите и районите за планиране на България е с безпорна актуалност и неотложна необходимост, като коректив

за управленските практики на национално, регионално, областно и местно равнище

Би било полезно през следващите години да се направи връзка и с категоризацията на административно-териториалните и териториални единици в България.

Много полезно е отграничаването на три групи общини – развити, средно развити и изоставачи. Доразвита и усъвършенствана тази групировка би могла перфектно да замести предложената в Закона за регионално развитие класификация на районите за целенасочено въздействие, при която показателите са значително по-малко и не разрешава сравняемост по своята същност.

Би се спечелило ако цялата статистическа информация – резултати се картографират с коетоясно ще се очертаят съществуващите и бъдещи териториални различия в социално-икономическото и екологично развитие на общините в България.

ЗРР работи с по-бедна палитра от показатели за определянето на районите за целенасочено въздействие. Използваната в проекта методиката отчита 17 показателя и разрешава определянето на видове общини, извеждането на оценки за бъдещо развитие, очертава аспекти и тенденции в развитието, по-които конкретната ТЕИма по-добри позиции или изостава. Резултатите от този проект могат да се използват като коректив при определянето на районите за целенасочено въздействие.

Методиката може да бъде допълнена например с типологичен анализ и по този начин да служи на Закона за регионално развитие (ЗРР), според който даден район за целенасочено въздействие се определя при изпълнение на 2/3 от заложените критерии (от 6 до 9 показателя). Заложеният в ЗРР подход не позволява сравнимост и извеждане на типичните и специфичните качества на тези райони за целенасочено

въздействие, както това се постига с предложената методика в настоящата разработка. Такива резултати дават шанс за правилното определяне на районите за целенасочено развитие.

Спецификата на местоположението на всяка община трябва да се използва най-рационално за просперитета на тази територия.

Системата за пространствено планиране и контрол на изграждане система на финансиране, интегрираща различните източници, система на икономическо стимулиране, система на защита на ценностите, материални и нематериални, система на цялостно управление и координация на всички нива, система на единен маркетинг на родопския регион и др. Чрез тази съвкупност от системи трябва да се формират и детайлирани режими на пространствено управление, интегрирано управление на привличаните средства за оптимално използване на средствата, привличани от ЕС, за натрупване на ефекта чрез съчетаване на инвестиционните инициативи, за целенасочена политика по привличане на стратегически инвеститори, за развитие на публично - частното партньорство на всички нива, за екологически ориентирано развитие на средата, за съхраняване на духовната уникалност на всеки район като най-важна, основна същностна характеристика, определяща устойчивата притегателна сила на региона в национален, европейски и световен мащаб [Шишманова, 2007].

Заявената със ЗРР политика на районите за целенасочено въздействие вече не трябва да очакват средства специално за тях. Такава политика няма да се реализира в България. Това означава, че общините няма да получат допълнителна помощ. Всички публични ресурси се акумулират, за да се осигури национално съфинансиране по съответните секторни оперативни програми. Развитието на дадена територия може да бъде реализирано в

рамките на регионалната оперативна програма, където напр. за Южен централен район първият приоритет е повишаване на конкурентноспособността на икономиката и инвестиции в икономика базирана на знанието [Шишманова, 2007].

Може да се обобщи, че е необходима много гъвкава политика за развитието на всеки район за целенасочено въздействие. Необходимо е да се използват такива механизми с които да се отчита точното състояние на всеки регион, да се изяви тяхната идентичност, да се изведат техните приоритети и да се засили хоризонталната интеграция – интеграцията между общините при

тяхното програмиране и реализиране на предвидените операции.

Тук трябва да се заяви силната воля за спазване на йерархията в териториалното планиране и неактуализиране на горното равнище - Общи устройствени планове /ОУП/ с подробни устройствени планове /ПУП/, които понякога изменят цялата философия на ОУП.

Това може да става само при доказана необходимости детайлизиране на горното равнище. Необходими са районни устройствени схеми, които да са обвързани с областните стратегии 2007 – 2013.

ЛИТЕРАТУРА

ЗАКОН за регионалното развитие, Обн., ДВ, бр. 14 от 20.02.2004 г.; изм. и доп., бр. 32, бр 8/2005 г., доп. ДВ бр. 24/2006 г.

План за развитие на Североизточния район за планиране (2007 - 2013), 2006, МРРБ

План за развитие на Югозападния район за планиране (2007 - 2013), 2006, МРРБ

План за развитие на Южен централен район за планиране (2007 - 2013), 2006, МРРБ

Шишманова, М.1995, Проблеми на слаборазвитите общини, Икономически живот, С., бр.31.

Шишманова, М. 2005, Селските райони - политика и управление - Научна конференция с международно участие – Благоевград, ЮЗУ "Н. Рилски", Природо - математически факултет, Благоевград, ЮЗУ "Н. Рилски", р.328 – 336

Шишманова, М.. 2007, Регионално развитие, регионална политика и устройствено развитие на планинските райони, Втора балканска научнопрактическа конференция Природният потенциал и устойчивото развитие на планинските райони", Географски институт БАН

Янкова, Н., Шопов Г., Чкорев Н., Иванов Ст., Кирилова И., Искренова И., 2007 Мониторинг на социално-икономическите и екологични различия на общинитена Р България за периода 2003-2005г. Икономически институт,

Shishmanova, M Status and prospects for Bulgarian rural regions, 2006, Scientific symposium with international participation "RURAL AEAS IN THE MODERN DEVELOPMENT CONDITIONS", University "St.Cyril and Metodius"- Skopje, Faculty of Natural Sciences and Matematics, Institute for Geografy, Ohrid, Proceedings, Tome I p. 387-402

-Shishmanova, M, Methodological approach to identifications of the rural regions in Bulgaria, 2006, Scientific symposium with international participation "RURAL AEAS IN THE MODERN DEVELOPMENT CONDITIONS", University "St.Cyril and Metodius"- Skopje, Faculty of Natural Sciences and Matematics, Institute for Geografy, Ohrid, Proceedings, Tome I, Ohrid, p. 179 - 196

Shishmanova, M, Sustainable development, risk and competitiveness of the economic growth regions, 2007, International Shientific Conference "Global Changes and Problems –Theory and Practice" University of Sofia "St. Kliment Ohridski", Faculty of Geology and Geography, Sofia, /под печат/

доц. д-р РАЯ МАДГЕРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”, гр.БЛАГОЕВГРАД

INVESTMENT PROCESS MANAGEMENT IN THE TOURISM IN BULGARIA

Assoc. Prof., Raya Madgerova Ph.D.

SOUTHWESTERN UNIVERSITY „NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: A key subject in the development of the tourist sector in every country's economy is the increase of its competitiveness. The investment activity of the economic subjects in the sphere of tourism plays a significant role there. It is of primary importance in terms of quality of the tourist service, on which the realization of the tourist products depends.

The investment choice targets at increasing the capital investments. The present paper regards the investment process management in the sphere of tourism in Bulgaria.

The objective of the study is to outline some basic problems of the investment process management in the tourist enterprises in Bulgaria through analyzing its dynamics.

Key words: investment process, management, dynamics, tourism

INTRODUCTION

The input of financial resources in investment projects is of primary importance for the development of the tourist sector of the economy. Making decisions about basic expenditure is an extremely responsible task for any enterprise, including the ones operating in the sphere of tourism. The implementation of such decisions is an important tool for increasing the potential and competitive power of the companies. Along with this, the implementation of a strategic approach in the process of making and further application of investment decisions aims to optimally satisfy the interests of the given enterprise. In this sense, D. Hassie reveals that capital expenses should be directed in such a way that they help the organization follow the preliminary chosen strategic goals (Hassie, 2001).

Considering the fact that the tourist industry comprises a lot of different activities in different fields, we will limit our study of the investment process management to the hotel and restaurant business. The objective of the study is to outline some basic problems of the investment process management in the tourist enterprises in Bulgaria through analyzing its dynamics. A statistical data, revealing the tendencies in the

development of the investment process in the hotel and restaurant business in Bulgaria has been used.

RESULTS AND DISCUSSION

The tourist development has a direct impact upon the investments in this sector. Investments have a key position in a company's policy in terms of increasing the quality and the competitiveness of the products that are offered. Investing fosters activity expansion, products renovation, improvement of their quality and strengthening their position in the market (Madgerova, 2000).

The following basic types of assets toward which investments in the sphere of tourism can be directed are distinguished in the specialized literature – real assets (material), nonmaterial assets and financial assets (Dimitrov, 2005).

Practice shows, that the investment decisions in this activity of the economy are directed mainly toward the capital investments, i.e. investments in basic resources.

The hotel and restaurant business is characterized by investments directed toward development of the separate enterprise and the tourist sector as a whole. The investment decisions in this business are directly connected with the formation, enlargement and renovation of its capacity.

This is an important factor in the process of achieving high quality in the tourist service (Madgerova, Kyurova, 2007).

The research and the analyses show that, for the last years, Bulgarian entrepreneurs in the sphere of tourism have been actively realizing investments directed

toward increase of the necessary equipment. The main reason for this is the fact that the hotel and restaurant business in Bulgaria are in private hands. The country saw dynamic development of the investment process in this sphere between 1999 and 2006 (Table №1).

Table №1

**Expenses for the acquisition of basic material assets
In hotel and restaurant business (1999-2006)**

Year	Expenses – million leva	Growth rate Base=1 (on the basis of the preceding figure)
1999	197,5	-
2000	232,5	1,2
2001	337,0	1,4
2002	439,0	1,3
2003	508,8	1,2
2004	703,9	1,4
2005	797,2	1,1
2006	979,1	1,5

Source: Statistical Reference Book, National Statistical Institute, S., 2001, 2003, 2007 and author's calculations

The expenses for basic assets acquisition made by the enterprises are one of the most significant indicators for the dynamics of the investment process in this

activity. They reveal their striving to satisfy the needs and the high requirements of the tourists concerning the quality of the offered products (Madgerova, Kyurova, 2007).

In the examined period we notice an increase of the basic resources value (Table №2).

Table №2

Acquired basic material assets in the hotel and restaurant business (1999-2006)

Year	Acquired basic material assets – million leva	Growth rate Base = 1 (on the basis of the preceding figure)
1999	133,5	-
2000	186,8	1,4
2001	390,1	2,08
2002	347,0	0,9
2003	478,0	1,4
2004	649,4	1,4
2005	682,6	1,1
2006	679,6	1,0

Source: Statistical reference book, National Statistical Institute, S., 2001, 2003, 2007 and author's calculations

The investment decisions of the entrepreneurs and the expenses for their implementation are directed toward construction of new hotel necessary

equipment and provision of the business with new facilities. From 1999 to 2006, the number of hotels and beds showed a stable tendency of increase (Table №3).

Hotels and beds (1999-2006)

Year	Number of hotels	Growth rate Base = 1 (on the basis of the preceding figure)	Number of beds – thousands	Growth rate Base = 1 (on the basis of the preceding figure)
1999	505	-	99,5	-
2000	634	1,3	120,0	1,2
2001	666	1,0	116,0	0,1
2002	742	1,1	132,0	1,1
2003	849	1,1	144,0	1,0
2004	1016	1,2	171,0	1,2
2005	1230	1,2	201,0	1,2
2006	1348	1,1	211,5	1,0

Source: Statistical reference book, National Statistical Institute, S., 2001, 2003, 2007 and author's calculations

The statistical data quoted in the tables show that the Bulgarian entrepreneurs in the hotel and restaurant sphere direct their capital toward their business development.

It is necessary to take into account the fact that taking management decisions about investments in basic assets and their realization causes some important problems. The first one concerns the saturation of the tourist sector with tourist

establishments. The existing hotels are not being used effectively. The companies don't consider the presence of a number of strong competitors and this leads to significant risks of low occupancy rate and securing the return of the investments. An explicit proof is the low occupancy rate by years in the examined period regardless of the fact that the revenues from overnight stays were increasing (Table №4).

Table №4

Number of beds and occupancy rate (1999-2006)

Year	Number of beds - thousands	Occupancy rate %	Revenues from overnight stays – million leva
1999	99,5	29,9	110,0
2000	120,0	28,3	190,3
2001	116,0	29,9	233,3
2002	132,0	30,7	219,6
2003	144,0	34,8	294,5
2004	171,0	35,9	387,6
2005	201,0	37,6	476,8
2006	211,5	35,8	563,8

Source: Statistical reference book, National Statistical Institute, S., 2001, 2003, 2007 and author's calculations

A significant problem is the overconstruction of the tourist towns, sites and complexes and this has a harmful effect. Moreover, hotel construction does not always comply with the potential of the engineering infrastructure. At the same time this overconstruction has a negative impact

on the environment. The ecological stability of the region is destroyed.

Considering these analyses, the following conclusions can be drawn:

The investment decisions and plans of the particular firms should be conformed and engaged with the marketing decisions depending on the extent to which the

investment project concerns the activity enlargement, innovations or the market positions stabilization. In this respect the investments in new construction and reconstruction of the existing equipment should reflect the entrepreneurs' vision of the hotel category.

The entrepreneurs should consider the state strategy for tourism development and environment preservation.

When decisions about investments in new hotel construction are made, the companies should take into consideration that they need to use effectively their capacity. Otherwise, they may suffer losses, especially in the low season

REFERENCES:

1. **Dimitrov, Pr.**, Investment process in the hoteliers' business, 2005, Economics and Management magazine, Issue No.3, Bulgaria, pp. 83-84;
2. **Hassi, D.**, Strategy and planning, Putevoditel menedjera (Manager's Guide), Piter Publishing House, Saint Petersburg, Russia, pp. 296-297;
3. Madgerova, R., Business planning of Small and Medium-sized enterprises, 2000, "Neofit Rilski" University Press, Blagoevgrad, Bulgaria, 114 pages;
4. **Madgerova, R., V. Kyurova**, Dynamics of the investment process in hotel and restaurant business in Bulgaria, 2007, Economics and Management magazine, Issue No.1;
5. Statistical Yearbook, National Statistic Institute, Sofia, Bulgaria, 2001;
6. Statistical Yearbook, National Statistic Institute, Sofia, Bulgaria, 2003;
7. Statistical Yearbook, National Statistic Institute, Sofia, Bulgaria, 2007.

д-р ЙОРДАН ЙОРДАНОВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИПСКИ“

THE PROBLEMS IN STAFF QUALIFICATION IN BULGARIAN MEDICAL- RESTORATION AND SPA TOURISM

JORDAN JORDANOV, PhD

Abstract: Bulgaria has 1600 thermal springs and only 100 are used for bathing and medical-restoration. In the last decade medical-restoration tourism has been turning not only in a market hit, but also in a socially significant necessity for Europe. In that market Bulgaria has its opportunities and they are closely related to the professional education of the medical and non-medical cadres. Medical tourism is gradually turning into a form of development of the services sphere referring to the health of healthy people (medical SPA).

Key words: medical-restoration and SPA tourism; European market; staff qualification.

Hippocrates, the Lather of medicine was the first to say “ nature cures illness ”Nature has been truly kind to Bulgaria. The medical and SPA culture has a history of 2000-3000 years in Bulgarian. Frescoes, mosaics and the remains of bath houses bear witness to the fact that the Romans had long ago discovered and enjoyed these springs.

Since 1 January, 2007 our country has become a part of new market medium for tourist services provided to Bulgarian and foreign citizens. In the last decade tourist industry has been acknowledged as the most dynamic economic sphere with annual turnover of hundreds billions dollars all over the world, including Europe.

In the wide range of tourist supply in Europe the special rehabilitation and SPA services, which use various combinations of natural methods and devices for prophylaxis, therapy and restoration, will be playing a more prominent part. Bulgaria is famous for its own tradition in the field of SPA services in its SPA resorts, as well as for its favorable climate, medicinal plants and ecologically clean foods.

Our country has made successful attempts to attract foreign citizens to the most popular Bulgarian SPA centers in the recent years. This is a market-justified trend, characterized by a lot of reserves for investors and establishment owners who offer demanded preventive, healing and restoration services to individual and group customers.

In the European market this type of tourist service has been subjected to a very serious competition. It is due to the fact that tourists from those purpose groups belong to the most

solvent audience, sustaining its interest throughout the year without any restrictions in terms of age, of professional or social characteristics, which are segmenting in accordance with the marketing criteria that are imposed in the business relationships of all the participants in that tourist sector.

Medical tourism is a hit again, although in Bulgaria that sphere of tourist business is unreasonably not appreciated properly, or is kept lagging behind. Medical tourism is becoming a tendency of present interest in attractive destinations, such as China, Russia, the Philipines, Thailand, and a number of countries in North Africa, the USA and Canada. Wellness programs should propose competitive package tourist services to the millions of citizens of Europe, the Balkans, and Russian speaking countries.

The world of tourist service is steadily developing on the basis of three main factors: nature, professionals, and demand. With clear and far-sighted national, regional, and local politics Bulgaria is capable of developing the medical tourism along with SPA and Wellness package services extremely successfully. All this will be possible if Bulgaria succeeds in constructing the activities of its specialized establishments on the basis of:

1. Natural resources and qualified medical and non-medical professionals;
2. Products and programs combining prophylaxis, treatment and rehabilitation of the psycho-physical health of customers;
3. Access to the market of countries, which are experiencing the lack of the available in Bulgaria healing mineral

waters along with sea, climate, herbs, foods and drinks from ecologically clean regions.

Medical-restoring tourism is impossible to achieve without a political will and normative changes for the reconstruction of Bulgarian balneo-medicine or SPA medical sector on one side, and the training of executive and managerial cadres on the other. This issue is of strategic importance for our balneo and SPA hotels – centers in the resorts with traditions in SPA and rehabilitation, for the abundance of natural factors, resources, and physical methods, which have been applied by a multitude of Bulgarian doctors for years.

The substantial accent at present is to improve the linguistic qualification and the professional skills of our medical cadres – doctors, rehabilitators, nurses, kinezitherapists, physiotherapists, and the employees, performing various procedures. The same holds true of the professionals involved in tourism, psychologists, caretakers, and attendants. That will be the most adequate qualitative change to the personnel in our establishments in reference to the staff's communication with foreign visitors.

Talking about this, Italy can be cited as a model. In Italy there are 15-16 types of employed specialists, working for a medium-sized SPA hotel (80-100 beds).

The new professional figures in Italy to day are:

- Thermal hotel reception tourist clerk
- Thermal mud man
- Balneology professional man in charge
- Thermal aerosol employee
- Wellness and a esthetic center employee
- Rehabilitative thermals employee
- Sweat cave employee
- Thermal pool employee
- Thermal vascular path employee

- Thermal hotel cooking employee
- Thermal hotel chef
- Thermal environment specialized promoter
- Seaweed thermal employee
- Thermal sanitary executive
- Thermal acceptance doctor
- Thermal administrative specialized employee
- Non conventional medicines specialized promoter

Those specialists occupy their working positions after a period of education of at least 6+2 years for doctors, 4+2 years for the other medical cadres, and 2 years of training accomplished in Higher Institutes and colleges, whose certificates are acknowledged throughout the world.

Thousands of Bulgarian medical and non medical/tourtical/ cadres really have the opportunity to get retrained on the basis of the new market trends in tourism, which is one of the most quickly developing industries in Europe. The chance for younger generations is greater if only they can appreciate the significance and the wealth of our national academic school. Besides, they should contribute to the restoration of the classical SPA medicine working as physicians, qualified in talaso-, aroma-, phyto-, hydro-, estetic and other therapies.

In the course of 3-5 years Bulgaria will be able to construct its own competitive "health and beauty" plants, which will enable thousands of working positions to be opened. As a result of this there will be a raise in the income and welfare of the employees working for that old-new branch. That will lead to a raise in the revenue of the local communities and regions too rich in natural resources, suitable for being cashed down because of the increased demand by our rich partners from the European Union.

LITERATURE:

1. Clinical Rehabilitation and SPA-National Association of Medical Establishments for Physical Medicine and rehabilitation " Movement" - N1 / 2007, p.11-12
2. J. Jordanov, "Marketing in bulgarien balneology tourism"-Sofia, 2007, p.109-112
3. J. Jordanov, "SPA and Wellness tourism", Sofia, 2007, p.32-33

Гл. ас. д-р МАРИАНА ЯНЕВА
УНСС - София

THE BROCHURE OF TOUR OPERATOR – IMPORTANT MARKETING TOOL IN TOURIST ACTIVITIES

Chief Assist.Prof. MARIANA YANEVA, PhD
UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMICS, DEPARTMENT OF ECONOMICS OF TOURISM, SOFIA

Abstract: The brochure is one of the most important marketing instruments of the tour-operator. In general the tourist brochure is a catalog for travels and is dedicated to serve both to end customers and tourist agents as a source of detailed information, which could be actualized by the computer reservation system of the tour operator.

One of the most important decisions for each tour operator offering a variety of programs is to select whether to publish one brochure or several brochures under various trade marks.

Many investigations use generally famous people, experts, directors and customers as guaranteed advertisement. Other empiric investigations show how the advertisement efficiency changes if the leaders – tourist guides are used as guarantor for group tourist travels.

Current study accepts the **statement** regarding the **increase of the influence of the tourist guide used as guarantee in the advertisement.**

Key worlds: brochure, tour operator, tour guides, quality of service

The brochure is one of the most important marketing instruments of the tour-operator. Tomas Cook was the first one who published in 1953 brochure, prototype of the brochures, printed and published at the moment. In general the tourist brochure is a catalog for travels and is dedicated to serve both to end customers and tourist agents as a source of detailed information, which could be actualized by the computer reservation system of the tour operator.

➤ The brochure and market segmentation

One of the most important decisions for each tour operator offering a variety of programs is to select whether to publish one brochure or several brochures under various trade marks. The risks exist in the following directions⁶:

- If the tour operator is famous with its specialization in the sales of defined type of travels or offerings to the selected destination, it is not sure whether the customers will trust in

differentiating in the other type of offering in separate brochure;

- If the name of the tour operator reflects the initial specialization of the tour operator, for example in travels to certain destination, pointed in the name, obviously the customers will not consider its brochure, if they are looking for programs for travels to other destinations;
- If larger the brochure is, greater is the probability a big part of the brochure not to be of interest to the potential user with defined wishes and further the distribution will be more expensive;
- The printing of specialized thinner brochures, corresponding to the search of certain market segment along destinations, types of vacations, prices, etc. is successful, but in general these brochures reach a smaller number of potential customers. Further, if the customer obtained any of the brochures, he/she could decide that the tour operator does not offer other travels and he/she could look for another tour

⁶ Holloway J.C, R.V. Plant (1992) Marketing for Tourism, London

operator.

There is no synonymous solution whether one or several brochures should be published. After considering the positive and negative sides of each of the approaches the tour operator should select the most appropriate solution from point of view the sales. Big tour operators usually publish various brochures, considering the market segmentation under various trade marks.

➤ **Distribution and dissemination of brochures**

The brochures are distributed among the tourist agencies, which sell on behalf and for the account of different tour operators. Distribution of brochures among the agencies is performed on the grounds of the ratio of the presented brochures and realized sales by each agency for the previous periods. Most of the brochures could be given to agencies which customers in greater extent correspond to the profile of potential users of the program.⁷

After the delivery of the brochures in the agency, they are processed and on each copy a stamp or sticker with the data (name, address, telephone, number of license or registration) of the agency are placed.⁸ Most of the customers are supplied by the brochure of the tour operator by the tourist agency, where all brochures are exposed on shelf or specially prepared mantelpieces. Place for exposure is usually limited, which results in selectivity regarding the brochures, exposed in a way to be seen by potential tourists. The decision of which brochures where to be exposed depends on the specialization of the specialization of the agency, on its bounding to the channel of distribution with a given operator or the judgment based on previous experience of handling brochures and which brochures of which tour operators will yield prevailing volume of sales. Depending on the availability of space the brochures of

tour operators could be systematically exposed according to various criteria, and visible for the tourist to be the whole cove, part of it overlapping the brochures or even only the side profile. Biggest attention is drawn by these brochures which are placed at the level of the view and close to the entry of the agency.

The decision when to start the distribution of the brochure is of significant importance.⁹ The earliest publication of brochures is done by tour operators, leaders on the market (for the summer holidays – the previous autumn) which in this way determine the price levels of the impending sales. Smaller tour operators often use the created announcement and caused demand and also offer on the market their brochures. This hides risks for smaller companies, as their brochures could be fast exhausted, without been reached their potential customers – brochures could be taken only for comparison with the brochures of the big tour operators.

The high quality of preparation of a brochure requires it to contain enough information regarding organized travel and particularly guiding service, from which to great extent depends the success of each travel as well as subsequent use of the service of the agency in future.

➤ **Role of tour guides during group organized travels**

The different literature sources are used various terms for tourist guide depending on his/ hers functions, tasks and goals, type of travel and level of participation. Terms like tourist organizer, leader, group administrator, group director, tourist guide and couriers are mentioned.

The international Agency of Tourist Management (IATM) determines the **tourist organizer** as person, who:

- Manages and keeps the route on behalf of the tour operator, concerning the fact that the program e is performed

⁷ Asenova M., Vodenska M., (2006) Mediator work in tourism

⁸ Laws E. (1997) Managing Packaged Tourism

⁹ Holloway J.C., R.V. Plant (1992) Marketing for Tourism, London

in a way, which is described in the advertisement materials of tour operator and sold to the customer;

- Provides basic information for the route, covering general and specific, ethnical, geographic, historical and social – economic aspects of the visited country, as well as practical local information.¹⁰

During the last years, enhanced discussions were held regarding the definition “tour manager”, “compared to guide”. Initially the tour managers were called couriers, while in Brussels was stated that this term refers to couriers of parcels. The European Standardization Committee negotiated new definitions for the tourist services, tour operator and tour agent.

The word **leader** in the vocabulary is determined as person, who shows the way to other people during excursion or travel; and a person who guides and serves as a model for others in his career, management, etc.

The European Standardization Committee and the European Federation of Tour Guides determine the **tour guide** as person, who leads visitors in selected by them language and explains the cultural and the nature inheritance of the region, and this person could possess qualification certificate for knowledge of the peculiarities of the region. Such qualification certificates exist in the member states of the European Union. Usually they are issued and recognized by the respective authorities.

Many occupations exist: work for tour operator, travel agency, city or regional authorities; historical places; factories, open for visits; distillation, vineyards, wineries, historical houses castles, cathedrals and famous churches; organizers of conferences and accompanying events; government agencies; museums; galleries, hotels, national parks; tour operators, organizing excursions with aim riding bicycles, walks, adventures and horse riding; companies for students', group and specialized travels; companies, schools,

important industrial zones, associations, gardens; regional and local tourism bodies and other companies and places which need guide for care for the visitors showing them the places of interests.¹¹

Many investigations among tourists were made concerning the issue of assessment of the guide. It becomes clear that the assessment of the people depends on the level of passion and only 10 % of the people questioned give their evaluation, based on rationalism.

According to them well looking and joyful person has advantage before not very well looking colleague.

➤ Personal virtues¹²

Psychological and physical loading is often extremely high and requires maximal stability in stress situations. There is no repeatability in the guidance work, except the fact that the guide always faces the unpredictability. Translated to the language of the employers this means: “Non stop we expect from you readiness for action, flexibility, security in taking decisions, talent for improvisation and activity”.

The doctors call this permanent stress. The following factors could be attributed to it: change in the climate, jet lag, danger from infections in exotic destinations, vaccines and other factors which in general change the biological rhythm and immune system of the people.

When a long lasting communication with people is needed under sophisticated circumstances, the tourist guide should not have problems with communication with people. The shy people or the people of the introvert type lose their significance for the group. Extroverts are also not suitable. It is necessary to look for the medium and this means desire for contacts, self confidence, high communication abilities, open behavior, positive emanation. Females need a double of all properties in order to withstand the group.

¹⁰ Collins, V.R. (2000) Becoming a Tour Guide

¹¹ Collins, V.R. (2000) Becoming a Tour Guide

¹² Kirstges T, Schroeder Ch (2001) Destination Reiseleitung

The worldly experience in the job is identified with the experience in communication with many people at various places under changing circumstance. The higher the knowledge of the tourist guide is the better is his / hers performance. Thus the youth is contradictory to success.

For tourist guidance of extreme importance is the **positive approach** to life which is expressed in joyful communication with people. The joy of life stimulates group and is a precondition for success, and success from its side results again in joy from life and thus the cycle is closed.

➤ **Tourist guide in the brochure of the tour operator**

Many investigations use generally famous people, experts, directors and customers as guaranteed advertisement. Other empiric investigations show how the advertisement efficiency changes if the leaders – tourist guides are used as guarantor for group tourist travels.

Current study accepts the **statement** regarding the **increase of the influence of the tourist guide used as guarantee in the advertisement.**

Results from observations and interview with tourists show that the tourist guides as guarantees in brochures for group tourist travels increase the efficiency in comparison with the traditional design in the brochures and the main executive director as a guarantee for the travel.

The importance of tourist guides in travel brochures is often used by various authors in various publications. In many Asian regions and countries like Taiwan, Japan, Hong Kong, China etc., group tourist travels is one of the main ways for travel out of the country.¹³ Also in Bulgaria the group organized travels have considerable share in the total volume of the travels.

In many countries the group organized travel (GOT) is in the grounds of the international tourism. Despite of this the number of authors performing

investigations in this field with aim better knowing the influence of the quality of the travel brochure in selection by the customer of GOT is quite limited.

Group package travel is one of the main models for trans-boundary travel. According to the European Directive for package travels, recreations and excursions "package" means preliminary arranged combination of at least two of the following components – transport, accommodation and other tourist services, which are not related to the transportation and accommodation and constitute significant considerable part of the package – which is sold or offered for sale and is for minimum of one day and night.

Information materials for the package as well as conditions, related to the contract should not contain any false information. When a brochure reaches the customer in it should be clearly indicated in legible, understandable and precise way all requisites, as well as the price and the information regarding all details, related to the travel:

- End goal and the travel vehicle with which it will be performed, characteristics and category of transportation used;
- Type of accommodation – location, category and degree, basic characteristics, approval and tourist classification according to the rules of the member state, in which the travel will be performed;
- Plan for nutrition;
- Route;
- Basic information for requirement for passport and visa for for the citizens of the member states and the healthcare procedures, related to the travel and stay or monetary value and percentage of the price which have to be transferred along bank account and schedule for payments;
- Whether there is a determined minimum for the number of the participants in the travel and if there is such minimum – the pointed date when

¹³ Wang, Hsieh and Huan, 2000; Prideaux 1998; Tourism Bureau 2000; Wang and Sheldon, 1995; Nozawa, 1992; Yamamoto and Gill, 1999

the customers should be informed in case of postponing of the travel.

The Directive requires accuracy in creation of the brochure, due to this reason the tour managers and tourist guides should guarantee the keeping of the route, as shown in the brochure; the promised comfort, including ferry boat and other types of transportation; without making changes in the pointed in the brochure, except these are due to known managerial principles; tour operators are obliged to take care for the customers and their representatives (tour managers and tourist guides) should provide customers to obtain what they have paid for.¹⁴

According to the Directive when the customer has possibility to use the package he could transfer it to other potential customer, which corresponds to all conditions, determined by the organizers, as in advance, in an acceptable period before starting the travel has informed organizer for the change. If such transfer results in additional expenses for the organizer they are accepted total by the transferor and transferee of the package. The prices, placed in the package cannot be changed except if this is a provision in the contract to it. When after starting of the travel the organizer cannot offer certain service, included in the package, he/she is obliged to offer free of charge alternative variant for the customer.

The trans-boundary travels could be classified as 2 types: GOT and non organized (individual) travels (NOT). There are two main differences between GOT and NOT. The first difference is in the process of purchase. In case of GOT the customer could purchase the products via third parties for example friends, relatives, companies, schools, churches and through tourist agencies. In the case of NOT is the opposite – usually the customers realize contact directly with the agencies personally with aim obtaining information and advices. Second: the relation between customer and GOT is almost always mediated by

employee – moderator. This means that in case of GOT the tourist agency appoints a tourist guide who accompanies the tourists. In some countries or cities like Singapore, Malaysia Thailand, Korea, Paris, Vienna, London, etc. a local tourist guide is provided who accompanies the tourists, but in cases of NOT this is not mandatory. *The service sector depends to great extent on the mediators, which play great influence on the quality of the services.* Further more, the function of the tourist guide in the group is considered by the tourists itself as absolutely necessary, and the **quality of service of the tourist guide** could have substantial influence – his hers performance could improve or worsen the travel. The diverse roles and responsibilities of the tourist guide include: provision of security and protection, information, encouragement, of interactions in the group, to pay the role of a parent, to find ways, to be a manager, leader and moderator and to assure entertainment. Most probably the main contact of the customers with the agency is performed via the tourist guide. Most often he / she is the only relation and if so his behavior is the **dominant factor which will influence the customers' acceptance of the quality of service during the travel of the customers.**¹⁵

Most typical for the group tourist travels is the availability of a guide as accompanying person and organizer of the trip itself, as a person providing detailed information during the whole travel. The function of the tourist guide in the frames of the group is accepted by tourists themselves as inseparable part and not as addition, the quality of the tour guiding service has extreme importance, from his or hers performance depends establishment or failure of the trip itself.¹⁶

¹⁴ Collins, V.R. (2000) Becoming a Tour Guide

¹⁵ Yaneva, M. Et al., (2005). Competitive strategies in tourism. Investigation of the quality of the tour guide product, Trakiya M., p. 285.

¹⁶ Schmidh, C. J. (1979). The guided tour: Insulated adventure. Urban Life, 7(4), 441-467

The investigations approve¹⁷, that the leading **tourist guide is important for tourist acceptance of the travel, a professional tour guide is of prime convenience in the case of group travels**¹⁸

Other investigations¹⁹ for one day trips confirm and show that the multi-functionality²⁰ and importance²¹ of the tourist guide and the responsibilities comprise: provision of safety and protection, information, enhancement of interactions inside the group, substitution of the parent, pioneer and supervisor, leader and moderator, and last but not least creation of entertainments.

Regarding the **importance of the travel's brochure**²² it is pointed that the most important source of information for planning of tourist complex travels is the brochure.

Additionally other investigators²³ demonstrate, that many advertisements and available methods, the travel brochure is the most important and most widely used.

Further it is pointed²⁴ that the potential customers compare the brochure for a certain destination or supplier with competitor's brochures and most probably this supplier with the competitor's brochure and most probably the supplier with the best brochure gets the order.

Other investigation²⁵ showed that the travel brochure is evaluated by the travelers higher and with higher significance than video tape, photos audio recordings, etc.

Despite the fact that the tourists are often with negative attitude to brochures, they rely on them while selecting vacation destination²⁶.

Potential tourists are committed by reading and are susceptible to travel brochures.²⁷

Other researchers²⁸ also found that brochure is an attractive source of information for customers making their selection for vacation.

The abovementioned investigations, as well s observations and interviews with tourists prove clearly that **the tourist guide and the travel brochures are two important variables in the relationship between the tourists and tour operators.**

It is often asked the question whether the tourist is well-disposed to the travel's brochure if it contains photo of the tourist guide and a brief summary with personal information of what is the effect of these characteristics of the **design of the travel brochure on the intent for purchase of the tourists.**

From point of view the advertisement theory, the tourist guide could be considered as a guarantee. If this is so, the analyses for the role of the tourist guide could be connected with literature, dedicated to the efficiency of advertisement, grounded on the guarantee basis.

The inclination of the travelers to select travels with common goal to certain degree depends on the risks which they take with every travel and from the financial

¹⁷ Mossberg, L. L. (1995). Tout leader and their importance in charter tours. *Tourism Management*, 16(6), 437-445.

¹⁸ Agrusa, J. (1994). Group tours in Hawaii. *Annals of Tourism Research*, 21(1), 146-147

¹⁹ Holloway, J. C. (1981). The guided tour: a sociological approach. *Annals of Tourism Research*, 8(3), 377-402.

²⁰ Cohen, E. (1985). The tourist guide the origins, structure and dynamics of a role. *Annals of Tourism Research*, 12(1), 5-29

²¹ Schuchat, M. G. (1983). Comforts of group tours. *Annals of Tourism Research*, 10(4), 465-477.

²² Yamamoto, D., & Gill, A. M. (1999). Emerging trends in Japanese package tourism. *Journal of Travel Research*, 38(2), 134-143.

²³ Holloway, J. C., & Plant, R. V. (1988). *Marketing for tourism*. London: Pitman

²⁴ Coltman, M. M. (1989). *Tourism marketing*. New York: Van Nostrand Reinhold

²⁵ Gladwell, N. J., & Wolff, R. M. (1989). An assessment of the effectiveness of press kits as a tourism promotion tool. *Journal of Travel Research*, 27(4), 49-51

²⁶ McCullough, G. (1977). *Tourist holiday images with specific reference to tropical destinations*. Unpublished M.Sc. Dissertation, University of Surrey, UK

²⁷ Moeran, B. (1983). The language of Japanese tourism. *Annals of Tourism Research*, 10(1), 93-108.

²⁸ Wicks, B. E., & Schuett, M. A. (1991). Examining the role of tourism promotion through the use of brochures. *Tourism Management*, 12(4), 301-312

considerations.²⁹ The basic literature for marketing surveys in tourist service further shows that there is a trend for increase of searching of information for taking of decision for travel increase of risk,³⁰ and provision of information results in additional change in behavior³¹. **Results of analyses show, that** distinguishing the personal information and photo (picture) of the tourist leader in the travels' brochures with a total price has greater effect than traditional brochures, which design usually does not comprise these characteristics. From this finding a conclusion could be drawn that in brochures with non-traditional, experimental design the significant information is distinguished, connected with travels and

this information causes changes in the attitude and behavior of the travelers towards brochures with total price.

This result also reflects the fact that **travels with total price are actually non-touchable product and the tour guide is its most important variable**³². The customers cannot "investigate" the products unless the travel has started. Thus a new brochure for the travels with a total price, prepared in such way to contain more information for the tour guide can reduce the view of the customers for potential risk, and this reduction could result finally in change of attitude and behavior towards the advertisement

²⁹Sheldon, P. J., & Mak, J. (1987). The demand for package tours: A mode choice model. *Journal of Travel Research*, 24(3), 13-17

Roehl, W. S., & Fesenmaier, D. R. (1992). Risk perceptions and pleasure travel: An exploratory analysis. *Journal of Travel Research*, 30(4), 17-26

Tsaur, S. H., Tzeng, G. H., & Wang, K. C. (1997). Evaluation tourist risks from fuzzy perspectives. *Annals of Tourism Research*, 24(4), 796-812

³⁰Murray, K. B. (1991). A test of services marketing theory: Consumer information acquisition activities. *Journal of Marketing*, 55 (1), 10-25

³¹Uzzell, D. (1984). An alternative structuralist approach to the psychology of tourism marketing. *Annals of Tourism Research*, 11(2), 79-99

³²Quiroga, I. (1990). Characteristics of package tours in Europe. *Annals of Tourism Research*, 17(2), 185-207

Schmidth, C. J. (1979). The guided tour: Insulated adventure. *Urban Life*, 7(4), 441-467

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. Списание то се издава с финансовата подкрепа на авторите, поради което за публикуването на всяка статия се заплаща сумата от 30 лв.
10. За представяне на актуални публикации и за публикуване на рецензии и отзиви за научни трудове се заплащат 20 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