

Година XIII

Книга 1, 2004 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Илия Балабанов</i> – Научно-иновационната политика – най-мощният съвременен лост на държавата за висококонкурентно икономическо развитие	3
<i>Ян Андерсон</i> – Концептуален модел на Интернет базирана стратегия и система за управление на българското здравеопазване	51
<i>Аристидис Самитас</i> – Взаимоотношения на вторичните пазари на местно и международно равнище	87
<i>Аделина Миланова</i> – Фирмената култура в България като проблем на икономическата антропология	99
<i>Милена Ангелова</i> – Изработване на бюджет на продажбите в индустриални предприятия в България	131
Резюмета на английски език	162

INSTITUTE OF ECONOMICS AT BAS
D. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS
VARNA ECONOMIC UNIVERSITY

ECONOMIC STUDIES

Volume XIII
2004, Number 1

Editorial Board

Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. KALIO DONEV (Deputy Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. METODI KUNEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Assoc. PROF. DR. NENO PAVLOV
Assoc. PROF. DR. SVETLA RAKADJIISKA
Dr. GEORGE SHOPOV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. ANTONIA IOSIFOVSKA (Macedonia)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASSOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV
Prof. KEN KOFFORD (USA)
Prof. XAVIER RICHEL (France)
Prof. LULZIM HANA (Albania)
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Assoc. Prof. Dr. PLAMEN ORESHARSKI
Prof. SAUL ESTRIN (UK)

DIANA DIMITROVA – secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

The papers should be prepared with text editor Word for Windows 2000/XP, font Times New Roman, volume 40 standard pages (30 lines x 60 columns), including tables and figures. References should be listed as footnotes in ascending order. The papers should have ½ page of summary and JEL classification. The papers should also be accompanied with contact information of the author (address, phone, fax, e-mail). The editors will prefer if you use e-mail.

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit***.

Address: Institute of Economics at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria
Chief Editor: +359 2 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg
Secretary: +359 2 9875 879; 9890 595 (ext. 205), e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2004

CONTENTS

<i>Iliia Balabanov</i> – Science-Innovation Policy – The Most Powerful Contemporary Lever of the State for High Competitive Economic Development	3
<i>Jan Andersson</i> – Concept Model of Internet Based Strategy and Management System of the Bulgarian Healthcare	51
<i>Aristeidis G. Samitas</i> – Interrelationships of Secondary Equity Markets at Domestic and International Level	87
<i>Adelina Milanova</i> – Firm Culture in Bulgaria as Problem of the Economic Anthropology	99
<i>Milena Angelova</i> – Sales Budgets Elaboration in Bulgarian Industrial Enterprises	131
Summaries in English	162

НАУЧНО-ИНОВАЦИОННАТА ПОЛИТИКА - НАЙ-МОЩНИЯТ СЪВРЕМЕНЕН ЛОСТ НА ДЪРЖАВАТА ЗА ВИСОКОКОНКУРЕНТНО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

В "новата икономика", базирана върху знанието, научно-иновационната политика на държавата играе първостепенна и ключова роля. Направен е опит: да се анализира и обобщи на общовалидно (принципно) равнище на тази политика в САЩ, ЕС и България като специфичен елемент от качествено новия модел икономика и общество, в който навлязоха напредналите страни през 90-те години на XX век; да се оцени въздействието ѝ върху съвременното конкурентоспособно икономическо развитие на анализираниите страни; да се мотивира безусловната необходимост от далновидна и комплексна стратегия за социално-икономическото развитие на България в качествено новия свят, в която научно-иновационната политика на държавата е решаващият фактор на развитието.

JEL: O38, O57

1. Формулиране на понятието научно-иновационна политика

Най-напред е необходимо да се уточни работното съдържание на понятието *научно-иновационна политика*, с което ще се оперира.

В досегашната научна и общественно-политическа терминология това понятие може да се срещне само спорадично. Най-често използваните и близки до неговия смисъл термини са *научна политика*, *научно-техническа*, *технологична*, *научно-развойна* и все по-често употребявания през последното десетилетие термин *научно-иновационна политика*. Всички те са взаимосвързани, в определена степен се припокриват, но не са напълно идентични. Освен това през отминалите периоди от общественно-икономическото развитие на различните страни – главно в по-напредналите, във всяко от тези понятия е вложен *специфичен конкретен смисъл*, въплътен в съответно (нееднакво) съдържание на националните държавни политики. Но ако в ретроспектива се проследи каузалната поява и историческата еволюция на всяко от тези понятия, лесно би се установила *една историко-логическа последователност и приемственост* във взаимното им развитие и съдържателно припокриване.

Разбира се, въпреки и само по себе си интересно, впускането в детайлни уточнения по специфичната конкретика, историческата еволюция и взаимното застъпване на отбелязаните понятия е самостоятелна обемна задача, за която мястото тук недостига. И все пак поради необходимото очертаване и аргументиране на *съвременното* съдържание на термина

¹ Илия Балабанов е ст.н.с. д-р в Икономическия институт на БАН, секция "Макроикономика", тел. (02) 978 96 63, факс: (02) 9882188, e-mail: ilbalabanov@yahoo.com.

научно-иновационна политика, във връзка с това тук е достатъчно да се маркира само най-същественото от конкретната историческа стопанско-политическа практика на САЩ. Основанието за подобен подход е обстоятелството, че страната е хисторически пример както за високоразвита икономика, така и за държавна политика, легитимираща *съвременното* съдържание на този термин.

Допреди 35-40 години провеждането на *активна* държавна политика за развитие на научната дейност и за практическото прилагане на нейните резултати като специфичен инструмент за динамизирането на обществено-икономическия напредък се приемаше в САЩ *като принципно несъстоятелно и погрешно*. Приблизително върху същото разбиране се основаваше и политиката на държавата в останалите индустриални страни по онова време. [И ако е допустимо от *тогавашната* им стопанско-политическа практика да се хвърли мост към провежданата *рестриктивна* политика на българската държава в областта на науката и технологиите от 1990 г. *до днес*, пълното им сходство както в принципното политическо интерпретиране, така и в практическото реализиране на този тип държавна политика е очебийно. Това обаче само означава, че вместо към реалностите и предизвикателствата на започналия XXI век, държавната ни научна и технологична политика като евентуален фактор на бъдещото ни социално-икономическо развитие всъщност е *ориентирана към прилагания отпреди няколко десетилетия модел* в други страни.]

Що се отнася до грижата на държавата, в САЩ и в другите индустриални страни, за разгръщане на *цялата приложно-изследователска дейност*, на *иновациите* и *технологиите* като *непосредствен* фактор на стопанската ефективност и на пазарната конкуренция, до настъпването на 60-те години на миналия век тя беше предоставена – в съгласие с отбелязания модел (за разлика от традиционната държавна издръжка на университетските центрове, развиващи главно *фундаменталната наука*), изключително на частния сектор.

Обаче особено през 90-те години държавата в САЩ вече широко се е ангажирала с инициативи и внушителни бюджетни средства за ускорено разгръщане на *приложно-изследователските дейности*, в частност за дифузия и внедряване на техните резултати в *цялата* национална икономика като *активно* средство за нейното динамизиране. Тези инициативи първоначално имат за свой относително самостоятелен обект целенасоченото регулиране на функционалните взаимовръзки *само* между *непосредствено приложните* изследвания (mission-oriented research), *конкретните* технологични открития и *микростопанското* развитие, кратко обозначавани в научната и статистическата литература с абревиатурата R&D (research and development), както и с по-тесния им обхват като дейности - R-E (research and experiment). По-конкретно обект на държавната политика до около 60-те години са изследванията и иновационните продукти, чието внедряване *директно* повишават конкурентоспособността на *фирмената* стопанска дейност. Но още през мандата на президента Дж. Картер (1976-1980 г.) тези инициативи вече се разработват като неразделна функционална част от *единна стратегическа визия за националното* и в т.ч. *макростопанското развитие*, която има за свой предмет *дългосрочното*

координирано насочване и целесъобразно стимулиране на фундаменталната, фундаментално насочената, иновационно-технологичната, експериментално-конструкторската и други научно-приложни дейности. Така през 1976 г. във федералната администрация се обсъжда и пуска в сила закон "За националната научна и технологична политика – организация и приоритети". Въпреки и само отделен закон, той всъщност е *повратен* исторически акт в държавната научно-иновационна политика на САЩ. И до днес той е пълноценен правен фундамент на ускореното развитие на научно-иновационните дейности. В преамбюла на закона, където за пръв път се заявява ясно и категорично новата – *активна във всички посоки* роля на държавата за *приоритетно* развитие на научно-иновационните дейности, по-конкретно се декларира: "Финансирането на науката и техниката от държавата е капиталовложение в бъдещето. То е необходимо за перманентното развитие на страната и за усъвършенстването на обществото. Държавата е длъжна да осигурява постоянни капиталовложения в науката, техниката и технологиите в мащаб, който отговаря на националните потребности, на икономическите възможности и състоянието на страната".²

През всички последващи президентски мандати и сега *многостранната активна* държавна научно-технологична политика, като *първостепенен* фактор на националния общественно-икономически прогрес, се разгръща неотклонно в посока към *нарастваща* единност, целенасоченост и комплексност. Тази политика включва координирани инициативи както за умножаване на *фундаменталните* знания за природата, техниката и обществото (basic sciences), така и за генериране върху тяхна основа на *иновативни* решения за развитие на стопанската дейност *на всички равнища*, на *цялата* общественно-икономическа *система*, на федералната сигурност, на възможностите и средствата за опазване на околната среда, на *качеството* на живот.

Именно постиганата все по-висока единност и комплексност на държавната научно-технологична политика в САЩ и в другите индустриални страни, *главно върху чието принципно съдържание ще се осъществява през новия XXI век общественно-икономическия прогрес на всяка страна в глобализиращия се свят*, тук формулираме с по-съкратения термин *научно-иновационна политика*. Нейният *обект* са всички специфични дейности, свързани с фундаменталната и приложната наука, както и с непосредственото създаване на иновации, *развиващи* технологиите и организацията в *цялата* общественно-икономическа система. Ето защо за по-голяма краткост ще ги обозначаваме с широко утвърдената в научно-статистическата литература аббревиатура R-D, с която обобщено се представят данните и показателите за развитие на *науката и технологиите* (S-T) в *най-широкия* им смисъл.³

² Compilation of Public Laws (PL. 94-282 National Science and Technology Policy, Organization and Priorities Act of 1976).

³ Такъв е подходът и в Евростат. Ето как започва Въведението на специализираното му издание Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Eurostat. Data 1991-2001: "Тази публикация представлява сборник (collection) от ключовите показатели за *науката и технологиите* (S&T), изработвани в отдела на Евростат "Изследвания и технологии, методи и анализ на данни". (P. V).

И така съвременното съдържание на *понятието научно-иновационна политика* би могло да се формулира като специфичен комплекс от всички координирани инициативи и инструменти на държавата за целенасочено развитие на фундаменталната, фундаментално насочената, информационната, иновационната, организационно-развойната, технологичната, експериментално-конструкторската и други научно-приложни дейности в дадена страна като най-мощен лост на общественоекономическото ѝ развитие през новия век.⁴

Няма съмнение, че така формулирана, съвременната *научно-иновационна политика* обхваща множество *специфични* аспекти, практически възможности, инициативи и инструменти на държавата, чрез които тя по-опосредствано или пряко (може да) въздейства позитивно върху общественоекономическото развитие. Но от гледна точка на по-широката тема за ролята на държавата, тук е достатъчно да се анализират само *най-мощно въздействащите*, които същевременно характеризират най-добре тази роля в общественоекономическото развитие чрез научно-иновационната ѝ политика.

Две са *основните* направления и съответно инструменти, чрез които държавните институции във всяка страна осъществяват научно-иновационната политика и в съответната степен въздействат върху общественоекономическото развитие: *а/* Размерът на средствата, които се отделят от БВП за финансиране на R-D-дейностите от частния сектор и от държавния бюджет в резултат от научно-иновационната ѝ политика; *б/* Законите, регламентите, институционално-организационните механизми, приоритетите и програмите, чрез които съответните държавни институции конкретно практически се намесват на "входа" и "изхода" на научно-иновационните дейности.

Именно от тези две направления на държавната политика зависи в най-голяма степен състоянието на научно-иновативните дейности и оползотворяването на обективните възможности пред тях да допринасят, пряко или опосредствано, за икономическото и социално-духовното развитие на една нация. Ако в резултат от направените на "входа" на научно-иновационните дейности инвестиции, на "изхода" им не се появят в крайна сметка иновативни решения, които да подобрят на конкурентно равнище технологиите и организираността на общественоекономическите процеси, разходите са безсмислени. *Ето защо и само двете направления ще са обект на анализ по-нататък.* Що се отнася до онаследените и постепенно утвърдили се професионални традиции, специфични измерения за качество и вътрешно-професионална продуктивност в работата на научно-изобретателската *общност* на дадена страна, които са се формирали под влияние на съответна държавна политика в миналото и от които също зависи

⁴ "R&D са двигател (engine) на растежа. Те са водещата сила на икономическия растеж - създават нови работни места, иновации за нови продукти, за повишаване качеството на продукцията в цялост, както и за подобряване на здравеопазването и защитата на околната среда. На своята среща на върха в Лисабон през март 2000 г. Съветът на европейската общност постави ясни стратегически цели пред Европа за следващото десетилетие: Европейският съюз да се превърне в най-конкурентоспособната и динамична в света икономика, *базирана върху знанието*." (Eurostat. Yearbook 2002, p. 215).

състоянието и крайната икономическа ефективност на R-D-дейностите, те могат да са обект на тясно профилиран научен, науковедски и наукометричен анализ, който е извън темата на това изследване.

Въздействието на държавната научно-иновационна политика върху обществено-икономическото развитие е силно опосредстван и сложен процес. Той в допълнение се осъществява в синергично единство с влиянието и на множество други фактори от различно естество, поради което е невъзможно да бъде ясно отграничен и точно оценяван. Сравнително най-добрите засега методически възможности, които се използват за аналитични цели, са *косвените* оценки на държавното въздействие посредством някои специфични количествени *резултати*, проявяващи се на “изхода” на R-D-дейностите. Такъв например е абсолютният и относителен *брой* на *иновативните* решения, които в дадена страна са постигнати в резултат от въздействието на държавната политика и от вътрешноспецифичната ефективност на R-D-дейностите. По-конкретно *международната статистика* използва броя на *заявените и официално регистрирани патенти* (Patent applications)⁵ като доказано продуктивни *иновативни* решения, насочени към развитието на икономическата и *всички останали сфери* на обществения живот.

Разбира се, тук също ще използваме този показател. Особено в *сравнителен международен* план обаче той е *съвсем недостатъчен*. Ето защо наред с него, ще опитаме да потърсим *допълнителни* методически възможности, които отразяват в по-висока степен *сравнителната иновационна резултатност* на R-D-дейностите като ефект от съответната научно-иновационна политика. И така за по-точен анализ и сравнителна оценка на ефективността на научно-иновационната политика в отбелязаните две основни направления могат да послужат два *допълнителни* показателя.

Първият е сравнителният в международен план размер на финансовия ресурс за *едно заето лице* в R-D-дейностите на съответната страна. При веднаж инвестирани парични средства за издръжка на R-D-дейностите от частния сектор и от държавния бюджет като брутна резултативна величина на провежданата научно-иновационна политика, потенциалът за усилване или отслабване по-нататък на позитивното въздействие на така акумулираната сума като специфичен фактор на развитието зависи от това, между колко на брой заети лица тя ще бъде разпределена; освен това тя осигурява ли на достигнатия етап на развитие *достатъчна* финансова възможност всяко професионално лице да създава *конкурентоспособни* в национален и глобален план R-D-резултати? Конкретизирайки в реални измерения параметрите на този въпрос и съответно показател, направените *разходи за всяко научно и иновативно работно място* разкриват много важни *сравнителни характеристики* на научно-иновационната дейност и съответно на въздействието ѝ върху съвременното национално и глобално развитие.

И все пак въпросът за осигуряване на *достатъчно* спрямо потребностите на глобалните конкурентни стандарти финансиране на всяко

⁵ “Патентите са индикаторите за R-D-резултатите (R-D output) и специално за приложно ориентираните R-D. Патентите характеризират структурата и еволюцията на иновативните дейности в страните, регионите или индустрията” (Eurostat. Yearbook 2002, p. 215).

научно-иновативно работно място е *едното* съществено измерение на проблема за сравнителната му ефективност. За да могат по-нататък научно-иновативните дейности да допринасят за повишаване конкурентоспособността *на цялата икономика*, е нужно предварително да са налице две други много важни условия. Те се осигуряват *чрез законовите регламенти и институционално-организационните механизми* като резултат от държавната научно-иновационна политика, т.е. чрез *второто й основно направление*. (Или, както се вижда, двете направления на тази политика са наистина взаимнообусловени. Поради това те трябва да се проектират и осъществяват задължително върху единен подход). По-конкретно е необходимо: *а/* да се постигне в динамичен разрез достатъчно съответствие между макроикономическата структура и структурата (респ. резултатите) на научно-иновативната дейност, особено що се отнася до извънфирмено (бюджетно) финансираната; *б/* да се изградят ефективни функционално-институционални връзки между потребителите на научно-развойния продукт в обществено-стопанската практика и самите R-D-дейности.

Ефективността на единица финансови разходи за всяко работно място в която и да е страна се определя главно от състоянието на развитост (организираност) на отбелязаните две условия. Следователно заедно с необходимостта от осигуряване на конкурентни в глобален план финансови средства за всяко научно-иновативно работно място, постигането на необходимото структурно-организационно съответствие между обществено-стопанските и научно-развойните дейности е следващо първостепенно условие за постигане на необходимото съдържание и ефективност на държавната научно-иновационна политика в двете й основни направления. Въпросът обаче тук е да се намери показател, който да отразява удовлетворително тази ефективност.

Тъй като официално регистрираните патенти в отделните страни практически легитимират функционалната взаимовръзка между сферата на научно-приложните дейности и ефектите в микро- и макроикономиката, *броят на патентите в отношение към абсолютната сума на финансовите разходи за едно научно-иновативно работно място* дава величина, която в значителна степен отразява търсената ефективност. Ето защо тази относителна величина тук ще използваме като *втори допълнителен* показател за аналитичните цели на студията. Бихме могли да го формулираме като ***коефициент на сравнителната в международен план иновативна интензивност и ефективност***.

В сложната обществено-икономическа действителност влиянието на достигнатото в дадена страна структурно-организационно съответствие и ефективност на научно-иновационните разходи върху крайната общоикономическа ефективност е както обикновено – опосредствано и нееднозначно. Също се отбелязва, че тъкмо по тази причина не би могло да се открият и използват *преки* точни измерители като изходна база за изграждането на по-съвършена научно-иновационна политика. И все пак предложените *сравнителни коефициенти* отразяват значително по-достоверно (от броя само на патентите, използвани от международната статистика) постигнатата от различните страни степен на структурно-

организационно съответствие между научно-развойните дейности и обществено-стопанските процеси, както косвено и крайната обществено-стопанска ефективност на самата *научно-иновационна политика*.

2. Държавната политика за финансиране на R-D-дейностите в ЕС и други развити страни

2.1. През 2000 г. в ЕС за изследвания и развитие от частния и правителствения сектор е изразходвана огромната обща сума от 163 937 млн. €, по текущи цени. През 2001 г. размерът е нарастнал на 170 792 млн. €, което е с 4.2% повече спрямо 2000 г. и с 26% от 1997 г. Като дял от БВП размерът средно за ЕС е 1.93%. В САЩ през 2001 г. са изразходвани 315 189 млн. €, което е 2.70% от БВП. В Германия, Франция и Англия националните R-D-разходи през 2001 г. са съответно 52 074, 32 227 и 29 636 млн. €, а като дял от БВП – 2.52, 2.20 и 1.86 % (вж. табл. 1 и фиг. 1).

От гледна точка на международните сравнения е необходимо да се подчертае, че значителна част от високите разходи, които правят най-развитите страни, се изразходват за пряко възнаграждение на научно-творческия труд съобразно с високия им жизнен стандарт. И все пак *преобладаващата част от тях са предназначени за осигуряване на адекватна материално-техническа и информационна база*. Без такава база, особено *природните и техническите науки* не биха могли да правят оригинални открития, т.е. да развиват фундаменталните знания и да намират върху тяхна основа нови технологични и организационно-управленски решения. А както показва световния опит, тъкмо те през последните десетилетия са главното оръжие на икономическата конкурентоспособност. Следователно при една *съвременна* държавна научно-иновативна политика, основаваща се върху финансови разходи *под средните за конкурентоспособните* страни, научно-иновационната дейност в която и да е държава няма шанс да изпълнява главното си предназначение спрямо икономиката – да генерира *нови* знания, открития и технологии. Още по-малък е шансът ѝ в страни като България, където освен съответните бюджетни разходи, фирмите все още не са в състояние да отделят значителни средства за научни изследвания и технологии.

Правителствената (бюджетна) част от БВП на R-D-разходите варира в повечето наблюдавани страни *около една трета* и съответно между 0.60 и 0.80% от БВП. Въпреки и значително по-ниска като дял от брутните национални разходи (в сравнение с този на частния сектор), чрез точното ѝ определяне и целесъобразно изразходване държавата е в състояние да оказва огромно влияние върху развитието на *цялата* научно-иновационна дейност, вкл. в частния сектор, а чрез нея – върху цялото обществено-икономическо развитие. И все пак особено за страни, намиращи се в радикална социално-икономическа трансформация (като България), в които частният сектор е неукрепнал, за да може да финансира собствени, с *конкурентни* възможности R-D-дейности, *правителственото* субсидиране на тези дейности е от *решаващо* значение не само за евентуалното им разгръщане като иновативен фактор за успеха на цялата обществено-икономическа трансформация и развитие, но и за тяхното *оцеляване* в очакване на по-добри времена.

Таблица 1

**Брутни национални и правителствени R-D-разходи в млн. €, по текущи цени
и в % от БВП**

Години/ Страни	1997		2000		2001		Правит. р-ди за 2001 г.	
	Млн. €	%-БВП	Млн. €	%-БВП	Млн. €	%-БВП	Млн. €	%-БВП
ЕС	135 874	1.87	163 937	1.93	170 792	1.94	67 383	0.75
Германия	42 672	2.29	50 316	2.48	52 074	2.52	16 958	0.80
Франция	27 533	2.22	30 153	2.13	32 227	2.20	14 561	0.98
Англия	21 348	1.82	28 757	1.85	29 636	1.86	11 019	0.69
Япония	107 925	2.83	153 852	2.98	:	:	31 914	0.64
САЩ	187 780	2.58	287 266	2.70	315 189	2.82	96 866	0.80
Чехия	542	1.16	744	1.33	832	1.31	:	:
Унгария	292	0.72	405	0.80	:	:	:	:
Полша	905	0.71	1 197	0.70	1 323	0.67	:	:
България	47	0.51	71	0.52	70	0.46	49	0.016

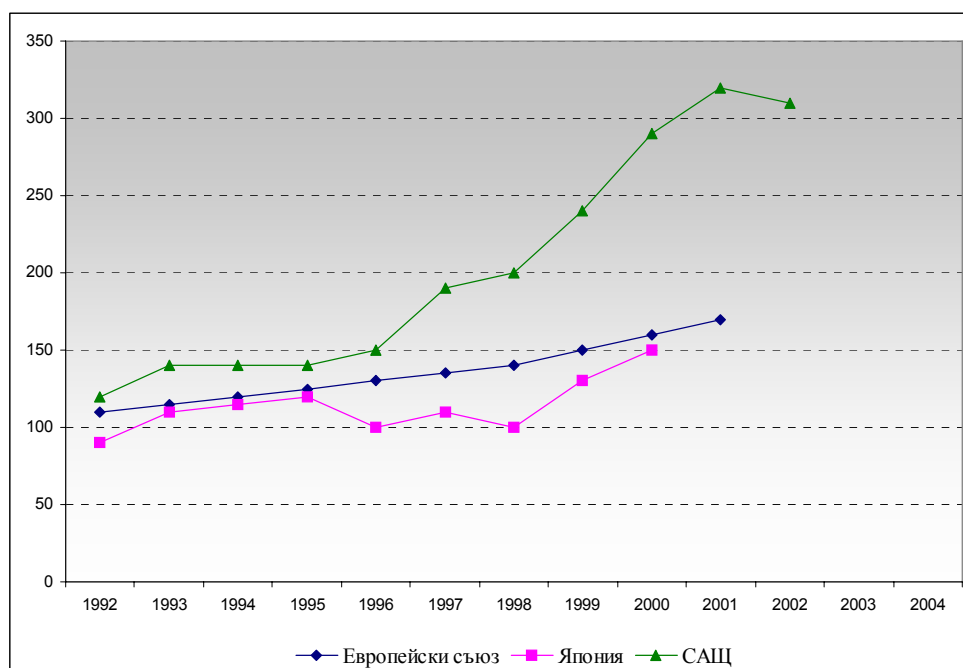
Източник: Eurostat. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Data 1991-2001. Извадка от tables 1.1.4 and 1.1.5, p. 12, 23; fig. 1.1.1. and tables 1.1.1 and 1.1.2, p. 4, 5. Липсващите в Eurostat данни за България през 2001 година са изчислени в € от: 1) НСИ.България.Социално-икономическо развитие, 2002 г., с.313; 2) www.nsi.bg.

Онова, което дори само от пръв поглед открояват данните в табл. 1 и фиг. 1, е **ясно изразената тенденция** в почти всички страни към **силно нарастване** (т.е. **значително над** БВП-ръста) на разходите за R-D-дейностите през обхванатия период. При това увеличението е както в абсолютно изражение, така и като дял от БВП, което означава, че тези дейности вече са третираны като **първостепенен фактор** на обществено-икономическото развитие. В сравнителен план обаче тенденцията е най-силно изразена в САЩ. Както е известно, страната има трайно, от десетки години световно лидерство в областта на изследванията и технологиите. Следователно от глобално-конкурентна гледна точка подобно обстоятелство не налага тя да акцентира непременно и **в по-голяма степен** от останалите държави върху този специфичен лост на прогреса. Щом обаче тенденцията в САЩ, не само до 1996г. е по-силна в сравнение с другите, но след тази година **дори става много по-силна**, това може само да означава, че **първо**, страната и в бъдеще ще се стреми към световно лидерство в R-D-дейностите. **Второ**, което е по-важното, рязкото увеличаване на тези разходи след 1996г. може да се интерпретира единствено като решителна подготовка към **недостижимо** световно **икономическо** лидерство и върху негова основа на неоспоримо военно-политическо превъзходство. И все пак по-същественото за разработваната тук тема е да се подчертае, че освен **върховата** икономическа позиция и конкурентоспособност в света, по-широката политико-стратегическа цел може да се постигне **най-вече чрез съответна научно-иновационна политика на държавата**. А, каквато и да е преследваната по-широка политико-стратегическа цел, тъкмо тази върхова икономическа **конкурентоспособност** става в либерализираната глобална среда новият, по-висок **задължителен** стандарт за ефективност и конкурентоспособност на всички останали икономики. Следователно както конкретните продуктивни инициативи на държавата в САЩ, така и особено принципните решения в една такава научно-иновационна държавна политика, върху чиято **главна** основа съответната икономика придобива върхова

конкурентоспособност в света, са не просто пионерен пример за реална ориентация на съответния вид политика в останалите страни. Те са в действителност полезен опит и проверен път, без който всички останали страни не биха имали успех, ако се стремят към същото. И все пак в стремежа им към подобни цели, този опит и път далеч не са достатъчни. Освен чуждия полезен опит, **решаващото условие** за да успеят, е **собственият, научно-иновативен и уникален стратегически път**, който те трябва постоянно да разкриват и извървяват в стремежа си към все по-високи постижения в глобалната конкурентна надпревара.

Фигура 1

R-D-разходи в € по текущи цени в ЕС, Япония и САЩ – 1992-2002г. (хил. млн.)



Източник: Eurostat. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Data 1991-2001. Table 1.1.7, p. 11.

От табл. 1 се вижда още, че макар и с явно много по-скромни в международен план възможности, държавните ръководства на Чехия и Унгария също се стремят да следват тенденцията на развитите страни към енергично *увеличаване* на инвестициите в R-D-дейностите. Това донякъде се отнася и за Полша, където R-D-разходите им за 1997, 1998 и 1999г. нарастват от 0.71 до 0.75% от БВП. Но спадът им на 0.67% през 2001г. (без обаче разходите да са спрели да нарастват в *абсолютно* изражение), най-вероятно може да се обясни като принудително решение поради известните напоследък затруднения пред полската икономика.

Що се отнася до финансирането на R-D-дейностите **в България**, констатациите и изводите в международния сравнителен контекст се налагат

от само себе си. Единственото *общо*, което може да се установи на този фон от таблица 1 е, че в нашата страна също се откроява една последователна и устойчива *тенденция*. А тя е, че не само след 1997 г., *но дори още от самото начало на прехода и до днес* държавното ръководство следва в политиката си на финансиране на R-D-дейностите *тенденция към редуциране* на R-D-разходите. Или тенденция има и тук, само че **в диаметрално противоположна** на разглежданите страни посока. Същото се отнася и за дела на *бюджетните* (правителствени) R-D-разходи. А те в специфичните съвременни условия на България са *решаващият финансов фактор за оцеляване* на останалата, все още неунищожена част от R-D-дейностите. Ако сравним тези разходи за 2001 г. - съответно 49 млн. € и 0.016% от БВП, например с тези на ЕС – съответно 67 383 млн. € и 0.75%, където обаче от частния сектор се отделят *още два пъти по толкова големи суми*, изводите наистина се налагат сами. И в абсолютно, и в относително изражение бюджетните разходи на България са не просто *несравними*. **Те са практически нищожни**. Те не осигуряват финансови възможности дори само за *оцеляването* на все още съществуващите научно-иновационни дейности в очакване на по-добри времена, камо ли за *съвременното им развитие* и за създаване на *конкурентоспособни* в европейски и глобален план R-D-продукти. С такава политика страната не само не ще може *никога* да се развива конкурентоспособно и съобразно с предизвикателствата на съвременните глобални реалности, а тя трайно и безвъзвратно ще заеме "почетно" място сред най-слабо развитите държави в света.

2.2. Освен от общата сума на средствата за национално финансиране на R-D-дейностите, отделяна от частния и правителствения сектор като следствие от провежданата научно-иновационна политика на държавата, потенциалът ѝ като специфичен фактор на общественоекономическото развитие зависи по-нататък също и от сравнителния ѝ в международен план *коефициент на иновативна интензивност и ефективност*. Или в глобално-сравнителен план потенциалът зависи от размера на средствата за всяко научно-иновационно работно място, плюс от степента на продуктивност на R-D-дейностите. Тя от своя страна е функция на предварително постигнатата степен на хармонизация и организираност между R-D-дейностите и общественоекономическите процеси като обект на въздействие.

Нека анализираме съответните показатели.

Първото, което най-общо показва табл. 2 е, че като иновативен фактор на развитието, абсолютният брой на патентите е обикновено *по-голям* в страните, *които отделят сравнително повече финансов ресурс* за R-D-дейностите. (Различията в броя на патентите, които въпреки това се проявяват между страни с еквивалентно финансиране на тези дейности, се дължат главно на нееднакво благоприятната институционално-законова среда, както и на постигнатото различно структурно-организационно съответствие между профилите на научно-развойните дейности и тези на общественоекономическите процеси, резултиращо в съответно нееднаква ефективност на R-D-дейностите. Що се отнася до сравнително високия *годишен ръст* на патентите в Полша, Чехия и Унгария, той освен с нарастналата им ефективност, може да се обясни главно с *относително*

ниската изходна база, която тези страни имат в сравнение с напредналите държави).

Таблица 2

Заявени патенти (Patent application) в Европейския патентен офис на ЕС

Страни/ Години	Брой на патентите		Средногодишен ръст в %	На 1 млн. души население	
	1996	2001		1996	2001
ЕС	36,180	60,890	11.0	97	161
Германия	14,558	25,489	11.9	178	310
Франция	5,773	8,580	8.2	100	145
Англия	4,830	7,989	10.6	82	133
Япония	12,641	22,226	11.9	101	175
САЩ	28,130	47,202	10.9	106	170
Чехия	48	110	18.0	5	11
Унгария	112	190	11.2	11	19
Полша	32	97	25.0	1	3
България	19	17	-2.2	2	2

Източник: Eurostat. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Data 1991-2001. Table 1.2.4 and Table 1.2.5. P. 34, 35.

Втората и най-съществена характеристика на иновационната дейност, която данните от таблицата открояват, е **тенденцията към ускоряващо се средногодишно нарастване на патентните решения, особено след 1996 г. по отношение както на средногодишния растеж на БВП през същия период, така и спрямо средногодишната динамика на финансовите разходи за R-D-дейностите. Обаче още по-интензивно** е нарастването при **високо технологичните** (High tech) патенти (вж. таблица 3). Отнесени като абсолютно число към населението в съответната страна, **увеличението на високотехнологичните патенти, които се падат на 1 млн. население, дори е в геометрична прогресия.**

Таблица 3

Високо технологични патенти в ЕС, Япония и САЩ

	ЕС-15	Германия	Франция	Англия	Япония	САЩ
Общо в брой						
1991	2743	876	616	554	3221	3788
1996	4367	1338	716	799	2787	6252
2001	11928	4017	1791	2134	5707	15839
Средногодишно нарастване в %						
1991-1996	9.7	8.8	3.0	7.6	-2.9	10.5
1996-2001	22.3	24.6	20.1	21.7	15.4	20.4
На 1 млн. души						
1991	8	11	11	10	26	15
1996	12	16	12	14	22	24
2001	32	49	30	36	45	57

Източник: Eurostat. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Data 1991-2001. Table 1.2.6. P. 37.

Тази тенденция всъщност е израз на една от специфичните **закономерности** на **съвременното** обществено-икономическо развитие, която е **резултат от ефективната научно-иновационна политика на всяка държава по отношение на това развитие.** Когато политиката е адекватна, т.е. ефективна, каквато я изискват обективните глобални реалности, по-високата динамика на разходите за R-D-дейностите в

сравнение с ръста на БВП се превръщат в мощен лост и **мултипликатор** на общественно-икономическото развитие. Следователно държава, която не съобразява политиката си на развитие с изискванията на отбелязаната закономерност, **при това на конкурентоспособно спрямо другите страни равнище**, обрича страната си на прогресивно историческо изоставане.

От таблица 4 се вижда, че между размера на финансирането на всяко отделно работно място от R-D-дейностите и броя на патентите наистина няма строга зависимост. Особено в пределите на една календарна година почти липсва пряка причинно-следствена връзка между финансовите разходи за научно-развойна дейност и броя на патентите. Нещо повече, дори в обхвата на достатъчно дълъг период в дадена страна е възможно да не се установи осезаема и *устойчива* статистическа зависимост между абсолютните и относителни динамични измерения на двете величини. И все пак впечатляващото превъзходство по броя на регистрираните патенти в такива развити страни като САЩ, Япония, Германия, а след тях Франция и Англия, които *правят сравнително най-големите разходи за научно-иновационна дейност*, е доказателство за наличието на *съществена* зависимост. Това е свидетелство и за съответно по-добре уредени функционално-организационни отношения между научно-иновационната и общественно-стопанските сфери като обект на въздействие. Главната заслуга за тяхното постигане е без съмнение на държавата. Непълнотата в международната статистическа информация относно броя на R-D-персонала в САЩ и Япония през 2001 г. не позволява по-широко и убедително да се аргументира *съвременното* състояние на тази зависимост. Но в наше предишно изследване,⁶ анализиращо аналогични данни от 1991 г., беше установено, че измерената с коефициента на иновативната ефективност корелационна зависимост е най-силна в Япония – 2.44; в САЩ – 1.08. След тях низходящо се нареждат Германия с коефициент 0.74; Англия - 0.53; Ю.Корея – 0.53, Франция – 0.34 и др.

Таблица 4
R-D-персонал за 2001 г. R-D-разходи на 1 работно място. Коефициент на иновативна интензивност и ефективност на научно-иновативната политика и на R-D-дейностите

	R-D-персонал (хил.)	R-D-р-ди за едно раб. място (€)	Брой на патентите	Коефициент на ефективност
1	2	3	4	4:3
ЕС	1,800	94,884	60,890	0.64
Германия	488	106,709	25,489	0.24
Франция	307	104,974	8,580	0.08
Англия	278	106,604	7,989	0.07
Япония	:		22,226	:
САЩ	:		47,202	:
Чехия	24	31,000	110	0.004
Унгария	24	16,875	190	0.011
Полша	79	15,152	97	0.006
България	15	4,733	17	0.003

Източник: 1) Eurostat. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Data 1991-2001. P. 25; 2) Собствени изчисления по данни от tables 1.1.4 and 1.1.5, p. 12, 23 на същото издание.

⁶ Балабанов И. Научната политика на държавата и стратегическата цел на реформата. – Списание на БАН, 1996, № 3, с.14.

Много по-ниските коефициенти на европейските страни-членки на ЕС през 2001 г. в сравнение с 1991 г. се дължат на обстоятелството, че с организационно-административните реформи на Съюза в посока към изграждане на *единно политическо и икономическо пространство*, по-голямата част от патентите на страните през 2001г. вече се регистрират *директно* в единния Европейски патентен офис (както вече и в САЩ), вместо както преди – в националните патентни бюра. Същото обстоятелство обяснява и защо Германия – страна с относително най-мощната научно-иновативна дейност в Европа, има през 2001г. коефициент 0.24, което е почти три пъти по-ниска величина от аналогичната *средна* за целия ЕС – 0.64 и дори от собствената ѝ през 1991г.

Сред анализираниите страни от ЦИЕ Унгария със своя коефициент от 0.011 е безспорен лидер. Това означава, че в съпоставка с изразходваните финансови средства за едно работно място в R-D-дейностите, този коефициент отразява по-целесъобразно организирана научно-иновационна дейност в сравнение например с Полша и особено с Чехия.

След Унгария по *низходящи* коефициенти се нареждат Полша с 0.06, Чехия с 0.04 и накрая България с 0.03. Но въпреки и на последно място сред другите държави, коефициентът от 0.03 на България би трябвало да се оцени положително, като се има предвид неколккратно по-малкото финансови средства, отделяни в страната за научноизследователска и иновативна дейност. Или *сравнително* нелошия ефект спрямо тези незначителни средства дали не може да се обясни с по-добри творчески способности на българина?.

Таблица 4 откроява още една съществена за анализираната проблематика зависимост, която бегло се отбелязва, но заслужава специално да се подчертае. При едни и същи финансови условия, т.е. при равностойно финансиране на *отделното работно място* в R-D-дейностите, вътрешно-специфичният ефект от тези дейности и оттам за цялото обществено-икономическо развитие е *толкова по-голям, колкото по-адекватно са ориентирани и организирани тези дейности* съобразно с проблемните насоки за развитие и структура на обществено-икономическия живот, *посредством законовите регламенти и институционално-организационните механизми, създавани от държавата*.

Следователно за да има по-нататък научно-иновационната дейност силно въздействие върху развитието на икономическата конкурентоспособност, не е достатъчно да е добре финансирана. Тя трябва да се намира в отлично организирани - права и обратна – функционални взаимовръзки с обществено-икономическата система. Високо развита научно-иновативна и патентна дейност спрямо разстроена и отслабена икономика очевидно не може да бъде в крайна сметка ефективна. От своя страна, самата икономика и по отделни дейности, и като единен макроикономически организъм трябва да е в състояние не само да създава благоприятни условия, но и да изпитва силен "глад" за иновации. Следователно формирането и изпълнението на перспективна държавна научно-иновативна политика има смисъл единствено *ако е неотделим процес* от наличието на *комплексна конкурентоспособна пазарна икономика*. Един такъв, на пръв поглед тривиален извод всъщност има основополагащо значение за

теорията, изясняваща основните принципи на комплексната продуктивно-стратегическа роля на държавата за конкурентоспособното общественоеикономическо развитие.

Така съвкупните национални разходи за *всяко отделно научно-иновационно работно място* в Германия, Франция и Англия са практически изравнени. Голямата разлика обаче в националните коефициенти, която дели Франция и Англия от Германия, несъмнено свидетелства за съответно различна по качество и ефективност научно-иновационна дейност и политика на държавата. По-ниските стойности на коефициентите във Франция и Англия спрямо Германия е възможно, разбира се, да имат в известна степен и преходно (конюнктурно) значение. И все пак те са индикатор за недостатъчно ефективна държавна научно-иновационна политика. Следователно освен от количествения размер на финансирането на дейностите, като специфичен резултат от научно-иновативната политика на държавата, ефективността на самите R-D-дейности за общественоекономическото развитие зависят *понататък от качеството и ефективността на научно-иновационната и на цялостната държавна политика на развитие.*

2.3. Освен отделни аспекти на R-D-дейностите в ограничен кръг страни, показателят за инвестирането във всяко научно-иновационно работно място по абсолютно измерение, интензивност на нарастване и като структура между изследваните страни всъщност разкрива много важни *общовалидни* характеристики не само на дейността като такава, но и на тенденциите на въздействието ѝ върху развитието на съвременните глобални стопанско-политически реалности.

Най-напред увеличението с 26% през 2001 г. спрямо 1997 г. на абсолютните разходи за научно-развойна дейност в ЕС (таблица 2.1) безспорно доказва *първостепенното* значение, което този фактор вече е *придобил* в обществената практика, превръщайки се в приоритет на държавните политики на тези страни за *цялостното* им развитие.

Отделяните значително повече brutни разходи за едно работно място в научно-иновационната дейност на най-силно развитите държави спрямо средното равнище на ЕС означава, че в по-слабо развитите страни-членки на тази организация като например Гърция, Португалия и Испания се отделя съответно по-малко. Тази разлика характеризира, както беше отбелязано, не само научно-иновационната им дейност сама по себе си. Към даден момент в разликата всъщност имплицитно и в съкратен, но в достатъчно определен вид се отразява *една глобална тенденция в цялостното развитие на съвременната икономика.* Тя може да бъде формулирана като ускоряващо се икономическо развитие върху основата на научно-иновационната дейност и на съответно целенасочващите я чрез специфичните си инструменти данъчна, бюджетно-разпределителна, индустриална и научно-иновационна политика на държавата.

Няма съмнение, че неколкостранно по-високите научно-иновационни разходи на най-развитите страни спрямо по-слабо развитите могат да бъдат правени само благодарение на съответно по-голямата им финансова мощ. Но те не са спонтанно допуснато и самоцелно разточителство. Все по-нарастващите с всяка изминала година разходи очевидно се правят заради

практически **доказаната** вече роля, която те (могат да) играят в съответни относителни организационно-финансови граници за постигане **на още по-висока икономическа ефективност**.

От своя страна, новопридобитото върху тяхна основа равнище на икономическата ефективност открива възможности за много по-широко и по-нататъшно **ускоряващо** се развитие на евристичната и утилитарната функции на науката и иновационните дейности. Или колкото **по-напреднала** е в глобално-сравнителен план една икономика и съответно по-добри са организационно-финансовите ѝ условия за развитието и използването на R-D-дейностите, **обективно толкова по-ускорено** тя може да се развива и в бъдеще. Така в границите на определен **институционално-финансов статус**, който трябва да бъде перманентно разкриван и съблюдаван от държавата, **научно-иновационната политика и дейност се превръщат в експоненциален мултипликатор** на цялостното обществено-икономическо развитие; оттам – **в първостепенен стратегически фактор** на всяка страна. Колкото по-високо развита е една държава и по-хармонизирани са по профили и структура научно-иновационните ѝ дейности с обществено-икономическите процеси, **толкова по-висок е коефициентът ѝ на иновативна ефективност**. При равни други параметри по-мощно мултиплициращ е във времето ефектът ѝ за цялостното обществено-икономическо развитие от R-D-дейностите.

Най-общо, обективните ограничения за ефективността на този мултипликатор са долните и горните **критични** граници на реалните организационно-финансови възможности и съответно потребности на социално-икономическата действителност в дадена страна. Тъкмо те предопределят **утилитарния коридор** за обществено **целенасоченото** развитие на научно-иновационните дейности посредством съответната държавна политика и за най-продуктивното оползотворяване на резултатите от тези дейности.

По-слабо развитите държави имат евентуален шанс да достигнат (или поне запазят) дистанцията спрямо страните от водещия ешелон преди всичко ако в рамките на финансовите си възможности съумяват **максимално ефективно** да реализират **потенциала на научно-иновационния мултипликатор** за своето развитие. Или за целта те са длъжни да финансират (и **съответно организират**) научно-иновационната си сфера **плътно към горния критически праг на икономическите си възможности**, ако искат да успеят. Следователно финансирането и специфичната обществена организация на R-D-дейностите във водещите страни е не просто опит, с който трябва да се съобразява научно-иновационната политика в по-слабо напредналите страни, ако имат амбицията да успеят. Техният опит подсказва също и **основните насоки** за необходимите институционално-организационни **реформи**, които изоставащите е необходимо да осъществяват в тази сфера, за да **имат шанса** да успеят. Следователно и оставащите за довършване реформи в научно-иновационната сфера на България, оттам в цялата ѝ социално-икономическа система, би трябвало да са в същата посока. **Но на практика не са**. Извършените през досегашния преход драстични промени в научно-иновационната сфера бяха в действителност осъществявани **самоцелно**, при

това в *диаметрално противоположна посока*. (По-конкретно на този въпрос ще се върнем в последния параграф на разработката.) За тук е достатъчно да се подчертае, че силното подценяване на съвременната първостепенна роля на научно-иновационния фактор (както досега у нас), не само в *предварителен* план осуетява потенциалната възможност за конкурентоспособно развитие на българската икономика. Без този все определящ фактор в глобалната надпревара страната не би могла да постигне *съществен* социално-икономически напредък.

3. Законовите регламенти, институционално-организационните механизми и държавните приоритети на R-D-дейностите в САЩ

В анализа на *второто* основно направление на научно-иновационната политика ще се ограничим само до съответната практика в САЩ. Основанието за подобно методическо решение е обстоятелството, че *първо*, страната е с най-масираната и доказано ефективна в света научно-иновационна политика, която е в основата на висококонкурентното ѝ развитие; *второ*, в условията на глобалната конкуренция общественоеикономическите постижения в резултат от тази политика стават задължителен стандарт и ориентир за оценка на всяка друга научно-иновационна политика, в т.ч. на българската. (Необходимо е освен това да поясним, че с цел да се фокусира вниманието на читателя върху по-дълбокия съдържателен смисъл на отделни думи и изрази, *курсивирането* им с редакторския режим на *Italic* в *цитираните чужди текстове* е навсякъде дело на автора – И. Б.)

В действителност *активна* научно-иновационна политика американската държава започва да се прилага най-напред по отношение на *военните* технологии от началото на 50-те години на XX век. Но като осъзнат на висше държавно равнище *първостепенен* фактор за развитието на *цялата* икономика и общество, научно-иновационните дейности и политика се разгръщат, както беше отбелязано, едва през 70-те години. Именно по онова време в правителствените, деловите и научно-техническите кръгове се налага разбирането за необходимостта от *единна стратегическа концепция* на държавната политика, която да обхваща и поощрява изследванията, технологиите и развойно-внедрителските работи не само във фирмен, но и в национален мащаб. Тогава също се пристъпва към разкриване и оползотворяване на повече възможности за *приоритетно финансиране* (в т.ч. *стимулиране*) на R-D-дейностите от частния сектор и от федералните органи на всички равнища, както и за осигуряване на по-голяма *целенасоченост* и *дълготрайна ефективност* на тези дейности по отношение на общественоеикономическото развитие. В резултат рязко се разширява кръгът на оползотворяване на потенциално възможните форми и инструменти за въздействие от държавните органи – от *преките* за създаване на благоприятна законова среда за финансиране, развитие, институционално-организационно подпомагане и регулиране на R-D-дейностите до *косвените* – главно чрез отдавна проверените в стопанската сфера *договорно-пазарни механизми и средства* за насочване, самоорганизиране, осъществяване и оценка на тези дейности.

3.1. Въпреки и ориентирано в сравнително най-висока степен към *неоконсервативните* ценности, които изключват *активното* ангажиране на държавата със стопански и развойни дейности, тъкмо поелото властта през 1981г. *неоконсервативно* правителство на Р. Рейгън започва *масирано* и значително по-комплексно да прилага *активна* научно-иновационна политика. През двата мандата на неговото управление, както и през последвалия го неоконсервативен мандат на Дж. Буш-старши (1989-1992г.) се въвежда и перманентно усъвършенства режим на *митнически протекционизъм* за цялата научно-иновационна сфера. И все пак *главното*, което през същия период се извършва за развитието ѝ, са *радикалните реформи* в законово-институционалната *система* на държавната политика не само към тези дейности, но и към свързаната с тях сфера на *образованието*. Основният мотив, формулиран от Дж. Буш-старши през 1992г. е “на глобалната конкуренция страната да противопостави глобална стратегия за научно-технически прогрес”. В резултат от реформите към края на 90-те години държавата вече е в състояние много по-обхватно и целенасочено да *регутира* развитието на образованието, науката и иновативната дейност с помощта на **450 правно-икономически закона**. Числото им, разбира се, е поразяващо. Но по-съществено е, че те последователно са разработвани като *стройна и йерархично подредена единна система*. Освен Конституцията на САЩ и цялата обща законодателна база на страната, като концептуален и юридически фундамент на отбелязаните закони служи споменатия по-горе *закон-програма* от 1976г. “*За националната научна и технологична политика – организация и приоритети*”, допълнително усъвършенстван чрез приетите през 1980г. и през последвалото десетилетие няколко негови поправки. Ето защо администрациите на Рейгън и Буш са квалифицирани от широката медийна общественост по онова време като “*правителства на науката и образованието*”.

Въпреки и пряко адресирана към *перспективното* развитие на научно-иновационната сфера, принципната рамка-модел на отбелязания закон-програма, служи като методико-концептуална основа и за перспективното *планирано* развитие на *цялата общественно-икономическа действителност*. В закона изрично се подчертава: “*Всеобхватното дългосрочно планиране (на обществото) съответства на близкото по цели програмиране на науката и технологично-развойните дейности*”.

3.2. Още през първия си мандат правителството на демократа Б. Клинтън (1993-1996 г.) значително и върху приемствена основа разширява очертания отпреди генерален стратегически курс. На практика се полагат институционално-законовите основи не само на много по-мощна, *целенасочено активна и по-комплексна научно-иновационна политика*. Последната вече се осъществява като функционална част от *индустриалната* политика.⁷ Само месец след официалното си встъпване в

⁷ “Администрацията на Клинтън си е поставила за цел да превърне американската научна политика в част от индустриалната политика за стимулиране на иновациите в индустрията” (Etzkowitz H. Science Policy in the Clinton Administration: the Transition from Military to Civilian Norms.- “Science and Technology Policy”. 1993. № 8.

длъжност (февруари 1993 г.) новият президент представя в Конгреса научно-иновационната си политика в специален доклад "Технологии за икономическия растеж на Америка: нови направления в изграждането на икономическа мощ".⁸ С оглед затвърждаване на лидерската позиция на САЩ в международната научно-техническа конкуренция, държавната администрация разработва също **стратегическа програма**, формулирана като: "Критическите технологии – основа на националната безопасност на САЩ".⁹ Съдържащите се в нея инициативи по-конкретно са насочени към:

- Рязко увеличение на федералните инвестиции за *високовъзвращаеми* приложни изследвания и разработки, с акцент върху новите технологии, *способни да породят нови производствени отрасли* и преустроят вече съществуващите;
- Всевъзможно укрепване на партньорството между държавата и частния бизнес както в обичайните му форми, така и в новоорганизираните *държавно-частни консорциуми*;
- Ускоряване трансфера на технологии от държавните лаборатории и изследователски центрове към частния сектор;
- Особено внимание на инвестиционната дейност в нови и критически технологии, които са гръбнака на националните стратегии за развитие на научно-техническия прогрес, в частност за създаване на *нови транспортни системи, източници на енергия*, както и за развитието на националните *космически програми*;
- Създаване на стимули за активно привличане на частни инвестиции в научно-иновационните дейности, вкл. използването на *данъчен кредит*; разширяване юрисдикцията на националния закон за *корпоративните изследвания*, предписващ *данъчни отстъпки* за онзи приръст на стойността от капитала на предприятията, получен в резултат от *техническо усъвършенстване* на производството.

3.2.1. Администрацията на Б. Клинтън откроява и институционализира *четири* основни *насоки* за държавното въздействие върху развитието на научно-иновационните дейности, чрез тях – върху обществено-икономическата динамика в цялост: *първо*, значително разширява *прякото* бюджетно финансиране на разработването, комерсиализацията и внедряването на нови технологии и продукти; *второ*, осигурява *косвена* подкрепа на тези дейности чрез *съответна* данъчно-фискална политика; *трето*, доколкото в съвременните условия ефективността на новите технологии е във функционална зависимост от *качеството* на работната сила и мениджмънта – приоритетно инвестира в системата на образованието; *четвърто*, създава необходимите условия за поддържане и обновяване на т. нар. *критически* елементи (т.е. с *двойна* употреба за *военно-отбранителната* и *гражданската* стопанска дейност) на

⁸ Technology for America's Economic Growth: A New Direction To Build Economic Strength. 22.02.1993.

⁹ National Critical Technologies Report, March 1995.

народностопанската инфраструктура, жизнено необходима за ефективното функциониране на всяка съвременна икономика.

По-конкретно с новата стратегическа програма се проектира и постига: *качествено* усъвършенстване на образователния и научно-техническият потенциал на страната; съответно се увеличава информационната инфраструктура и на федералното финансиране на *главните направления* на R-D-дейностите; усъвършенства се правното регулиране на тези дейности, на данъчно-преференциалния им режим (т.нар. "технологически протекционизъм") и на патентно-лицензионната система; разширява се междуфирмената и междуетрасловата дифузия на новосъздадените технологии; в по-висока степен се *комерсиализира* използването на резултатите от федералните R-D-програми; масово се привлича върху *конкурсно-договорен (пазарен)* принцип участието на фирмите и университетите, на малкия и средния бизнес в осъществяването на държавните програми и поръчки по създаването на нови високи технологии.

3.2.2. Като *най-важни приоритетни направления* за развитието на научно-иновационния потенциал, чрез които да се *динамизират темповете на икономическия растеж* и се осигури *националната безопасност*, през първия мандат на Б. Клинтън са определени:

- Разработката, усъвършенстването и развитието на *електронно-изчислителни машини с особено висока мощност*;
- развитието на *комплекса на биологическите науки*, на знанията за *белтъчните структури и небелтъчния живот*, на *методите в биотехнологиите и генното инженерство*; създаването на *най-нови методи за лечения на заболяванията*; развитието на *целия комплекс на селскостопанското производство*;
- Разширяване комплекса от научно-иновационните дейности, свързани с *военно-отбранителната система*;
- Развитие на международния обмен на технологии и в частност - участието на САЩ в този обмен.

3.2.3. Стратегическата концепция и съответно ръководните *принципи* за проектирането и осъществяването на *държавното въздействие* върху общественото-икономическия живот посредством научно-иновационната политика са формулирани от федералната администрация по следния начин:

- Науката и технологиите са основополагащи детерминанти на американската икономика и на качеството на живота;
- Държавното подпомагане на научната дейност и технологиите трябва да се *разглежда като инвестиция в бъдещето*. Осъществявани върху конкурентен принцип, федералните инвестиции в науката и технологиите са *жизнено важни за бъдещето на американското общество*;
- Образованието и повишаването на квалификацията на заетите в науката и техниката са основополагащи за *бъдещето на Америка* фактори;

- *Държавната администрация* е длъжна да играе *все по-значителна роля* в изграждането на новите национални стандарти на образованието, в поощряването на избора на кариера от страна на младите хора в сферата на науката и техниката;
- Федералното правителство трябва да продължи да поддържа силни научни институти - университети, изследователски центрове и национални лаборатории като част от националната научно-техническа инфраструктура;
- Портфейлът от федералните инвестиции в науката и техниката трябва да обхваща не само фундаменталните, но и *приложните* изследвания, включително технологичните разработки на *доконкурентно* равнище, осъществявани от държавата заедно с частния сектор в полза на общонационалните интереси;
- Стабилността на капиталовложенията, *основани върху дългосрочно планиране*, е изключително важен фактор за ефективността и продуктивното използване на федералните инвестиции в изследванията и свързаните с тях сфери на образованието и международното сътрудничество.¹⁰

3.2.4. Основните **механизми**, чрез които практически се осъществява държавното въздействие върху общественое-икономическото развитие по линия на научно-иновационната политика, са *два: федералният бюджет* (по-конкретно институционално-законовите режими на ежегодното му разпределение) и *федералната контрактна (договорно-пазарна) система*.

3.2.4.1. Чрез правно регламентирания механизъм на *федералния бюджет* се централизират, акумулират и преразпределят необходимите *финансови ресурси* за развитието на R-D-дейностите и посредством тях - за динамизиране на общественое-икономическото развитие в изпълнение на *стратегически* и същевременно *конкретно насочени* държавни *планови програми* (*поради които са наричани още "закон-програма-план"*).

3.2.4.2. *Федералната контрактна система* включва: федералното контрактно право; смесената държавна собственост върху финансови, материални и нематериални (вкл. интелектуални) активи, държавния пазар за стоки и услуги; държавно-стопанския механизъм за планиране, управление и ефективно използване на ежегодните финансови, материални и нематериални ресурси за развитие както на научно-иновационните дейности, така и на целия общественое-икономически живот. В най-общ план федералната контрактна система служи като *трансмисионен механизъм* (или *инструмент*) за по-ефективното оползотворяване на държавните финансови и материални средства като фактори на *развитието* на научно-иновационните дейности и на целия общественое-икономически живот. Перманентното усъвършенстване на всички нейни аспекти и елементи от всяко поредно американско правителство - *в посока най-вече към още по-резултатно прилагане на вътрешноконкурентните (pre-competitive)*

¹⁰ Statement of Principles, President's Committee of Advisors on Science and Technology. 25.09.1995

договорно-пазарни процедури и същевременно към по-ефикасно съчетание на централизацията и децентрализацията в провеждането на научно-иновационната политика - има единствена крайна цел: постигането на по-висок и по-динамичен от другите страни социално-икономически прогрес.

3.2.4.3. Освен по-широкообхватни, основните инициативи и инструменти в научно-иновационната политика на правителство на Клинтън през *втория* му мандат *остават* *принципно същите*. Те обаче са *понаматъшна* и последователна крачка напред в засилване на потенциала и съответно ролята на R-D-дейностите в общественно-икономическото развитие на страната в условията на глобализиращата се конкуренция. Или те са свидетелство за пълноценното осъзнаване на този потенциал като първостепенен фактор на общественно-икономическото развитие от страна на американския политически истаблишмънт и от самия президент. В икономическия си доклад пред Конгреса през 1997 г. относно решаването на отворения и наследен от предишното републиканско управление проблем с големия бюджетен дефицит, президентът заявява: "Балансирането на бюджета ...за сметка на *отслабването* на разходите за науката и технологиите би могло...само да забави икономическия растеж".¹¹

Благодарение на научно-иновационната политика на *демократическата* администрация, *федералните* разходи за наука и технологии през 90-те години продължават да нарастват с по-високи темпове от БВП и достигат през 1999 финансова година *върхната си стойност* от 11.7%, след което започват леко да забавят.¹² Съдържащите се в нея инициативи почти изцяло *модернизират правно-икономическия механизъм* за регулиране на научно-иновационните дейности; чувствително се увеличава т. нар. "технологична безопасност" на американската икономика; полага се началото на прехода ѝ към т. нар. "информационна икономика". Като общ краен резултат американската икономика постига през двата демократически мандата едни от най-високите си и устойчиви темпове на растеж.

3.3. *Републиканската* администрация на Дж. Буш-младши поема властта в началото на 2001г. В съгласие с неоконсервативната философия и принципи за "минимизиране" на държавната намеса в общественно-икономическия живот, новото управление предприема *цялостно съкращаване* ("рационализиране") на съвкупните бюджетни разходи и на данъчното бреме. В областта на научно-иновационната политика това би трябвало да доведе до *съответна редукция* на правителственото финансиране на R-D-дейностите. И все пак ако *брутната* сума на субсидиите през 2000 г. (последната от мандата на Б. Клинтън) се равнява на 83,138 млн. долара, за 2001 финансова година администрацията на Буш отделя 90,010 млн. долара или с 8.26% повече. През 2002 г. тя вече е планирала да изразходва 95,253 млн. долара, което е с 5.82% повече спрямо

¹¹ Economic Report of the President, 1997, p. 4.

¹² Trends in Federal Support of Research and Graduate Education. The National Academy of Sciences, 2000 (www.nap.edu/openbook/0309075890/html).

2001 г.¹³ Или в сравнение с годишните бюджетни разходи за R-D-дейностите, правени от *предходното правителство*, републиканците наистина понижават *темповете* им на нарастване. И все пак предвиденият с *тяхната политика* темп е *значително по-висок от ръста на БВП и на общите бюджетни разходи*. На второ място, новото неоконсервативно правителство *продължава следваната отпреди линия на нарастване в абсолютно изражение на федералната издръжка на научно-иновационната сфера*. (В тази сметка обаче *не е включено допълнителното финансиране* и съответно темпът на увеличение на инвестициите, които *частния R-D-сектор* ще получи благодарение на въведения от републиканците постоянен *данъчен кредит* за този сектор. На въпроса ще се върнем малко по-нататък.) Или каквото и да е поредното, поело кормилото на властта правителство, *държавната стратегия* за развитие на науката и технологиите остава принципно неизменна и последователна: “Поддръжката на инвестициите в откритията и нововъведенията е *неотделим елемент от националната политика на американската държава в продължение на 200 години*”. “Увеличението на инвестициите в науката и техниката ще доведе до процъфтяването на Америка” – изразява пълната си увереност пред Конгреса новият президент през 2002 г. и всъщност само преповтаря сходните официални изявления на предишните президенти.

Следователно държавната администрация на САЩ продължава и в началото на XXI век неотклонно да осъществява ясно очертания от около преди половин век *стратегически генерален курс на Америка за приоритетно развитие на научно-иновационните дейности като първостепенен фактор на националното ѝ развитие*.

Новото, което републиканците въвеждат с последвалите държавни инициативи за повишаване силата на въздействие на научно-иновационната политика върху общественоекономическата динамика, не се отличава *принципно и съществено* от политиката на демократическата администрация. В действителност новото е само *по-нататъшно* доразработване и практическо детайлизиране на възприети отпреди основни идеи. От такова естество е въвеждането на *постоянен данъчен кредит* (на мястото на предвидения за въвеждане от демократите, но отложен *временен данъчен кредит*) за вложения в R-D-дейностите *частни* инвестиции. По предварителни пресмятания, в резултат от тази правителствена мярка през следващите 10 години ще се осигури приблизително около 70 млрд. долара *допълнително финансиране* в научно-иновационната сфера.

Другите по-съществени и заслужаващи за отбелязване инициативи са насочени към повишаване *качеството и ефективността* на държавните агенции и ведомства, пряко реализиращи научно-иновационната политика. Във връзка с това е предвиден комплекс от организационни мерки за по-пълноценно привеждане на работата им *върху принципите на пазарните механизми*. Това обаче не означава, че се полагат усилия работата на държавните институции и на самите R-D-дейности да се организира подобно на стопанските процеси върху основата на търговския закон, като финансовите им приходи се поставят в пряка зависимост от продажбата на

¹³ R&D Budget of the U.S. Government Fiscal Year 2002 (<http://www.ostp.gov/html/2002rdbudget/>)

превърнатите в класически пазарни продукти техни специфични резултати. По-високата ефективност от работата на държавните институции и на научно-иновационната сфера се търси по линия на разкриване, разработване и внедряване (т.е. и тук чрез съответни иновации) на *нови специфични механизми* за по-висока *взаимна конкуренция* между институциите и отделно между самите R-D-дейности, за *пазарно съизмерване на бюджетната им издръжка с получения краен финансово-пазарен резултат* (например при избора, изпълнението и оценката на *грантовите* проекти).

*

От краткия аналитичен прочит на американската научно-иновационна политика дотук логически произтича един много съществен и *обобщаващ извод* за държавната политика във всички страни, стремящи се към паритетно участие в глобалната конкуренция. Всяка по-адекватна на новите реалности и предизвикателства научно-иновационна политика е не просто основен фактор на съвременното конкурентоспособно икономическо развитие. Тя всъщност *отдавна* се е превърнала в *решаващият* фактор на конкурентоспособното развитие. Особено стопанско-политическата практика на САЩ категорично доказва този извод. Пряко ангажираният с научно-иновационната политика на президента Клинтън ръководител на Управлението за наука в апарата на Белия дом по същото време, проф. Гибънс обобщава в своя публикация: "През последната половина на 20. век **50% от производителността в икономиката на САЩ е постигната благодарение на технологическите нововъведения и достиженията на науката**, осигурила нововъведенията. Обществото на XXI век, базирано върху знанието, е задължено **да усилва централизацията** на изследванията, нововъведенията и управлението на човешкия капитал ..., като възложи отговорността за това на администрацията и Конгреса. Целта на нашата научно-техническа политика: световното лидерство на науката и на технологическия комплекс на САЩ трябва постоянно да се запазва и поддържа... Ние сме длъжни да укрепим нашата наука и инженерно-техническо образование като осигурим все по-широк достъп към тях. Фискалната политика и държавното регулиране в областта на научните изследвания трябва да са адекватни, *бързо реагирайки на изменящите се условия* в обществото и бизнеса. Ние трябва да запазим *дългосрочните ангажименти* на държавата пред науката, образованието и иновациите *даже в условията на бюджетни ограничения*. На федералното правителство принадлежи *ключовата роля* във всички тези сфери. То обаче е *само партньор* в общата дейност на цялата страна".¹⁴

В контекста на вече анализирани държавни политики, като пролог към по-нататъшния анализ, е задължително да се направи още един логичен *извод*: държава, която в качествено новите стопанско-политически реалности на света подценява или си позволява *дори напълно да загърби* в политиката си на обществено-икономическо развитие *решаващата* съвременна роля на

¹⁴ Gibbons, H. Science and Technology: Serving Our Goals. Technology and Economic Growth. Washington, 1997, pp. 6-7.

научно-иновационния фактор, сама поставя страната си в положението на безпомощен аутсайдер в глобализиращата се конкуренция на XXI век.

4. Кратка оценка на научно-иновационната политика в България след началото на прехода

Данните от таблиците в началото на разработката ясно показват, че по *първото направление* на научно-иновационната политика – *финансирането* на R-D-дейностите, българската държава изостава застрашително от стандарти на конкурентите. Както беше отбелязано, фрапиращо оскъдняте инвестиционни средства, които тя пряко и по косвен начин осигурява за R-D-дейностите, не позволяват създаването на адекватна за съвременните условия информационна, материално-техническа и развойно-внедрителска база. Без нея особено природните и техническите науки никога не биха могли да развият фундаменталните знания, да правят оригинални открития и да създават нови технологии. Обаче при такова финансиране те не са в състояние дори само да адаптират създадените в света иновации към специфичните условия на нашите реалности. Нещо повече, даже ако *a priori* приемем, че държавата е съумяла да създаде чрез *второто основно направление* на научно-иновационната си политика безупречна спрямо съвременните конкурентни стандарти *институционално-законова среда и механизми* за ефективно взаимодействие между R-D-дейностите и обществено-стопанското развитие (хипотеза, която всъщност е допустима само теоретически, но е невъзможна практически), то крайният обществен ефект от тези дейности при свръхмизерното им финансиране би клонял неизбежно към нулата. Основанията за подобен прогностичен извод едва ли се нуждаят от доказване. И все пак нека припомним най-съществените му аргументи.

Обществената практика (не само досега у нас) безспорно доказва, че колкото по-значима е сравнителната разлика между финансирането и специфично-професионалните условия за работа на R-D-персонала в една по-слабо развита страна по отношение на аналогичните в напредналите държави: *а/* съответно по-интензивно е *„изтичането на мозъци“* в посока към напредналите и по-пагубно е кадровото обезкръвяване в по-слабо развитата страна; толкова и по-негативно се отразява обезкръвяването върху *качеството на цялата научна и образователна дейност* в по-слабо развитата страна; *б/* съответно по-категоричен е отказът на млади и таланти хора да започват професионална кариера в научно-иновационното поприще, поради което в него неизбежно се развиват геронтологично-ерозионни тенденции; *в/* нарастващо демотивиран и деморализиран е научноизследователския труд, съответно по-слаб е обществения му престиж и ефективността му като фактор на обществено-икономическото развитие.

Ето защо дори *преди* да анализираме *второто направление* на научно-иновационната политика у нас, би могло без риск да се направи много вероятната *негативна* прогноза, че по отношение на обществено-икономическото развитие на България ефектът не само от първото, но и от второто й основно направление едва ли може да е съществено над нулата. Следователно и ако в оценките *след* вече направения анализ по-нататък

започне да доминира *негативния* нюанс, това най-малкото може да се дължи на субективистичен негативизъм и/или на авторово черногледство.

Широкомасштабните радикални социално-икономически реформи, които бяха осъществявани досега в българското общество след началото на прехода, изискваха, разбира се и *съответна* промяна в *институционално-законовата среда и механизмите* на научно-иновационната сфера.

Само че какви всъщност бяха промените? Какво по-точно беше направено досега за изграждане на сравнително конкурентна институционално-законова среда и механизми на тази сфера?

Нека най-напред очертаем само хронологията на по-значимите промени.

4.1. Основните закони, с които държавата е регулирала научно-иновационната дейност до 1989г., са: *Законът за научните степени и звания* (в сила от 1972г. и коригиран с поправки от 1975, 1981 и 1986г.), *законът за висшето образование* (приет през 1958г.) и *Законът за патентите* (въведен през 1948г.). Като е известно, тези закони регламентираха една високоцентрализирана система на държавно насочване, профилиране, организация, кадрово развитие и оценка на научно-изобретателската и образователната дейност в съответствие с изискванията на планово-централизираната общественно-икономическа практика. Следователно **генералната цел** на промените, които предстоеше да се извършат след началото на прехода в *законовата база, институциите* за държавно регулиране и *организационните механизми* за функциониране и взаимодействие на научноизобретателската сфера с общественостопанската практика, би могла най-общо да се формулира като реорганизация на тази сфера с оглед превръщането ѝ в необходимия съвременен специфичен фактор на общественно-икономическия напредък. И подобно на индустриалните страни, това трябваше да стане главно чрез *съответна децентрализация, автономизация и демократизация* в работата на научно-иновационната сфера, както и чрез създаване на възможно по-благоприятни, плътно отговарящи на международните *конкурентни* стандарти закони, институционални и финансови условия за *обществено ефективна* научно-иновативна и образователна дейност. Що се отнася конкретно до казионните конкретно-практически *цели*, които правителството през 1992 г. формулира в тази насока, те са: “ликвидиране на апаратната структура и апаратния принцип” (в държавното регулиране); “децентрализация,...автономия и самоуправление на всички звена в образованието и науката...”; “максимално почистване на властовите отношения и максимален стремеж към управленско въздействие само на “входа” и “изхода” на системата “образование-наука”.¹⁵ Или, както се вижда на този първоначален *реформен* етап, освен премахване на директната политическа опека върху работата на научно-иновационната сфера чрез предоставяне на академична автономия, други цели и на първо място отбелязаната **генерална цел** на промените всъщност не са формулирани.

¹⁵ Бяла книга за българското образование и наука, Министерство на образованието и науката, Университетско издателство “Св. Климент Охридски”, 1992, с. 6, 7 и 8.

Държавната администрация например не си е поставила като *непосредствена* целева задача неотложното създаване на необходимите комплексни закони, институционални и финансови условия за *преференциално* развитие на науката и технологиите като *първостепенен* фактор за конкурентоспособно развитие на цялата общественно-икономическа действителност и *преди това* за по-сполучливото проектиране и извършване на всички радикални социално-икономически реформи. И все пак е очевидно, че предоставянето на академична автономия не е *самоцелен* правителствен акт. От една страна, тази стъпка е предприета, защото е в посока към утвърдената практика в демократичните страни. От друга, актът явно е в общ замисъл със започнатото още от началото на реформите *намаляване разходите на държавата* за научноизследователска и образователна дейност, което продължава и до днес. Следователно мотивите и оттам легендата на този акт може да е само една. Предоставянето на академична автономия плюс намаляването на разходите са, според тогавашните (и последващите) държавни власти, именно необходимата държавна политика в новото пазарно-демократично общество. Тъкмо такава политика, според убеждението им, би трябвало да доведе до решаването (и всъщност до *саморешаването*) на основните проблеми на научно-иновационната сфера. (На този въпрос ще се върнем по-късно.)

Първите промени в духа на така формулираните от държавните власти концептуално-целеви насоки за развитие на научно-иновационната сфера са стартирани през 1990г. със *Закона за научните степени и звания* (Обнародван в бр. 10 на Държавен вестник – ДВ). Чрез тях обаче законът претърпява само *частична актуализация* в съгласие с новите насоки. Впоследствие той е “изменян”, “допълван” и “поправян”(според юридическата терминология!) **осем пъти**, последно през 1996г. (ДВ, бр. 28/1996г.)

В съответствие също с предварително формулираните цели, през 1990 г. влиза в сила и *Законът за академичната автономия* на висшите учебни заведения (Обн. в бр.10 на ДВ). Освен за образователната и изследователската дейност във ВУЗ, промените в този закон са адресирани и към научните институти.

С Постановление на Министерския съвет от 1990г. (ПМС № 83/1990 г.) съществуващият дотогава към бившия Комитет за наука *фонд “Научни изследвания”* (създаден през 1987г.) е съответно трансформиран в *Национален фонд “Научни изследвания” (НФНИ)* със статут на юридическо лице. Практиката на пазарно-демократичните страни показва, че тази специфична организационна форма за осъществяване на научни изследвания е от най-широко прилаганите и ефективните за държавно *целево* и *конкурсно* възлагане на изпълнението на научни проекти. Тя същевременно представлява и един сполучлив *механизъм* за продуктивно функционално взаимодействие и развитие между научно-иновационната сфера и общественно-икономическата практика.

През 1991г. в съответствие с отбелязаните цели, респ. основни насоки за развитие на научната дейност, е променен и *Законът за БАН* (Обн., ДВ, бр.85. Предишният му вариант е от 1949 г., обн., ДВ, бр. 235). “Изменян” и “допълван” е впоследствие през 1993 г. (ДВ, бр. 90/1993г.) и през 1997г. (ДВ, бр. 123/1997г.). Главното в измененията му обаче е премахването на

въведеното през 1990г. ограничение за *“не повече от два мандата”* и реставрирането на съществувалата *отпреди 1989г. неограничена мандатност* за Ръководството на БАН. (Както е известно, безсрочната мандатност преди 1989г. е ограничена само от решенията на Политбюро на БКП). В съчетание със също тъй неограничената (и по-точно със злощастно капсулираната) *“академична автономия”*, ликвидирането на просъществувалото *само 6 години* в БАН ограничение за *“не повече от два мандата”* осигурява *практическа несменяемост и пълен комфорт* на самото ръководство, въпреки запазването на формалния му *“демократичен”* избор.

През 1993 г. действалият дотогава *Закон за патентите*, който според изявленията на българските изобретатели в публичното пространство повече е задържал, отколкото стимулирал развойната дейност, изцяло е заменен с *нов Закон за патентите* (ДВ, бр.27/1993г.). След тази година той е *“изменян”, “допълван” и “поправян” шест пъти*, последната от които е през 2002 г. (ДВ, бр. 68/2002г.). Главното съдържание на промените е по-висока защита на интелектуалната собственост.

Освен направените със *Закона за академичната автономия* (1990) промени, засягащи висшето образование и изследванията във ВУЗ, през 1995г. е изработен *нов Закон за висшето образование* (ДВ, бр.112/1995г.). Подобно обаче на *Закона за научните степени и звания*, той в действителност отново *само частично* променя *Закона за висшето образование* от 1958 г. (ДВ, бр. 12/1958), заедно с *“поправките”* му през 1989 г. - ДВ, бр. 82). След 1995 г. *Законът за висшето образование* е *“изменян”, “допълван” и “поправян” единадесет пъти*. Последната промяна е от 2002 г. (ДВ, бр. 53/2002 г.). Новата, *дванадесета “поправка”* очаква евентуалното си обсъждане в Парламента.

За да бъдат предприемани от държавните власти, многото промени имат без съмнение своята *конкретна* причина и *конюнктурна* потребност. Например част от тях вероятно се дължат на често непредвидимото развитие на обществено-икономическата действителност, поради което са неизбежни. И все пак *твърде големият брой* на всички тези *“изменения”, “допълнения” и “поправки”* характеризират по косвен, но красноречив начин подходите, качеството и ефективността на законодателната дейност у нас въобще. Следователно макар и на пръв поглед маловажен, въпросът за количеството на промените не трябва да се подминава безкритично.

Както и при другите видове държавна политика, прекалено честите за толкова кратък период законови промени в научно-иновационната сфера могат да се обяснят единствено с *дълбоко погрешния подход и начин* за изработване на съответните закони – *недалновидно, фрагментирано, чиновнически импровизирано и безотговорно, без задължителното обстойно изследване, осмисляне и творческо ползване на целия позитивен световен опит, изискващ принципно друг подход*. Многото промени също са доказателство, че и днес, *петнадесет години* след започването на промените в научно-иновационната сфера, последната *не разполага с достатъчно стабилна, модерна и ефективна законова база*, която да съдейства в максимална степен за обществено ефективното ѝ функциониране и развитие.

Що се отнася до конкретното съдържание на отделните промени, за целите на анализа тук не е нужно да се впускаме в пълната им детайлност. Вече многократно беше подчертавано, че онова, което търсим, е *крайният им общественостопански смисъл и ефективност*. Следователно *меродавният (обективен) критерий* за аналитичната им оценка *в цялост* е: допринесли ли са промените и в каква степен за по-високо развитие и ефективност на научноизследователските дейности като фактор на общественостопанския прогрес? И тъй като единствено постигнатият *положителен* резултат от предприетите промени определя *в крайна сметка* реалния им смисъл, оценката е необходимо да се прави както по отношение на обществената практика у нас *преди 1989г.*, така и особено в сравнение със съвременните конкурентни глобални стандарти за научно-иновационно и социално-икономическо развитие.

Доколкото по-нататък България е в интензивна подготовка за пълноправно членство в ЕС, *меродавният критерий* би трябвало *съответно* да се конкретизира. Това е *степента* на ускорено развитие и доближаване на научно-иновационните дейности до европейските стандарти за финансиране, стимулиране и законово-институционални механизми за регулиране на R-D-дейностите, главно чрез които европейската икономика днес изпълнява ***стратегическата си задача да се превърне през следващото десетилетие в най-конкурентоспособната и динамична в света икономика, базирана върху знанието.***¹⁶

Естествено резултатите от множеството *досегашни* промени в българската законова среда и механизми за развитие на R-D-дейностите не могат все още да не изостават значително от действащите в европейската и глобалната стопанско-политическа практика. И все пак ако не са допринесли за реално доближаване до тях, те наистина трябва да се оценят като неефективни, самоцелни и безсмислени. Обратно, колкото по-плътено до европейските и световните стандарти са законовите регламенти и институционно-организационните механизми в резултат от промените; колкото функционално по-взаимообвързано е в национален план целевото финансиране, тематичният обхват, профилната структура, юридическият статут, специфичната организация и продуктите на R-D-дейностите с новоформиралата се макростопанска структура и потребностите от иновации на общественостопанската действителност, толкова по-полезни са предприетите с държавната политика промени по регулацията на R-D-дейностите и общественостопанско по-ефективна е работата на научно-иновационната сфера.

4.2. Обаче извършените досега “изменения”, “допълнения” и “поправки” в законите за научните степени и звания, за висшето образование, за

¹⁶ “Днес Съюзът си постави нова стратегическа цел за следващото десетилетие: да се превърне в най-конкурентоспособната и динамичната в света икономика, базирана върху знанието, която е способна да осигури стабилен икономически растеж, повече и по-добри работни места, по-висока социална интеграция (*social cohesion*). Постигането на тази цел изисква цялостна стратегия, насочена към подготовка на преход към икономика и общество, базирани върху знанието чрез по-добра политика относно...R&D, както и чрез започване на структурната реформа за конкуренцията и иновациите...”. (EU, Presidency Conclusions. Lisbon European Council, March 2000. <http://europa.eu.int>).

академичната автономия и за патентите не само не са постигнали дори малка стъпка напред в отбелязаната насока, а не са и замисляни с подобна цел. Напротив, докато цялата стопанска област беше радикално и (предимно спонтанно) реструктурирана в резултат от “законовата” и “незаконовата” приватизация на материално-финансовите ѝ активи, промените в R-D-законодателството протичаха *напълно необвързано* с този процес, без задължителната им целенасоченост, координираност и актуалност спрямо стратегическите предизвикателства и задачи на новоформиращите се в света стопанско-политически реалности. Всъщност законовите промени бяха, *от една страна*, насочени към постигане на *такава висока самостоятелност* на ВУЗ и на изследователските институти, че от инструмент за развитието им като фактор на обществено-икономическия напредък, самостоятелността се *превърщаше в самоцел*. Високата автономия обаче им беше предоставена не за осигуряване на необходимата им вътрешно-организационна и професионално-творческа независимост, а предимно, за да бъдат притискани да функционират във възможно най-голяма степен като *пазарни субекти* според търговския закон, т.е. да се *самофинансират* чрез пряка комерсиализация на техните резултати. (Същата принципна грешка сега се извършва по отношение на общинските болници, на които предстои да бъдат приватизирани, за да функционират *изцяло* според търговския закон.) Или вместо постигане на по-висока *стратегическа* целенасоченост и ефективност на научно-иновационните дейности като *първостепенен* фактор на *съвременното* обществено-икономическо развитие, действителният мотив на отбелязаните промени беше всъщност *максималното финансово и институционално дезангажиране на държавата от стратегическото насочване и развитие* на тези дейности според дългосрочните интереси на обществото. *От друга страна*, промените в законовата R-D-среда *оставиха непокътната съществуващата отпреди 1989 г. свръхвисока държавна централизация* в оценяването и кадровото развитие на R-D-персонала. Запазени бяха също предишните възможности за грубо (въпреки и в завоалирана форма) политическо манипулиране на “демократичния избор” на ръководните лица в научно-иновационната и образователната сфера от упражняващите властта политически сили. *От трета страна*, законовите промени също дори не докоснаха неефективната, нискомотивирана и организирана по стария линейно-бюрокративен (йерархично-централизиран) начин работа на чиновническия апарат от съответните държавни институции (на първо място в Министерството на образованието и науката) във връзка с избора на бъдещите насоки за развитието, финансирането и правно-административното регулиране на научната, иновационната и образователната сфери.

Следователно извършените досега промени в законово-институционалната среда на научно-иновационните дейности биха могли да се оценят *положително*, само ако в резултат *значителна* част от научно-иновационни дейности вече са организирани и финансирани върху *програмно целеви и конкурсен принцип* съобразно с потребностите на перспективното обществено-икономическо развитие. Единствено когато такава законово-институционална промяна се постигне за *всички* научно-иновационни и образователни дейности и когато непременно се изградят

подходящи *механизми* за служебна и материална заинтересуваност на чиновническия апарат от крайния ефект на своите финансово-регулиращи функции върху перспективното общественно-икономическо развитие, *положителната* оценка би могла да е напълно удовлетворителна.

4.3. В действителност обаче единственото *изключение* от всички законово-институционални промени досега, което представлява само *малка стъпка напред* към въвеждането на държавно целевото финансиране и конкурсната организация на научноизследователската дейност, беше както се отбеляза, новоучредения през 1990г. Национален фонд "Научни изследвания" (НФНИ). Неговото създаване е и единственото основание за някаква положителна оценка на научно-иновационната политика досега. От гледна точка на крайния обществен ефект обаче стъпката напред остава и до днес без *краен практически резултат* по две основни причини. (Ще ги анализираме по-детайлно, тъй като отлично очертават и характеризират *цялата* провеждана досега научно-иновационна политика от българската държава.)

Първо, бюджетът на НФНИ още от самото начало на учредяването му и до днес е *практически нищожен* (вж. табл. 5 и фиг. 2). Дори в годините, когато от държавния бюджет за Фонда са отделяни сравнително най-много средства, субсидията е била *под 1 млн. деноминирани лева или доста под половин милион евро*.

Таблица 5

Бюджет на НФНИ (1991-2001г.)

Го-ди-на	Утвърдена със закон за ДБ субсидия	Фактическо изпълнение на субсидията	Фактическото изпълнение към утвърдената със закона за ДБ субсидия	Индекси на нарастване на субсидията – Предшестващата година = 100	
	по цени на съответната година (от 1991 до 1999 г. данните са в <i>деноминирани лева</i>)			Субсидия по Закона за ДБ	Фактическо изпълнение
	лева		проценти		
1991	58000	40700	70.20		
1992	53000	48500	91.50	91.40	119.20
1993	82000	72100	87.50	155.50	150.70
1994	150100	150100	100.00	182.20	208.10
1995	229156	206250	90.00	152.70	137.40
1996	309100	94940	30.70	134.90	46.00
1997	682100	682100	100.00	220.70	718.50
1998	863000	863000	100.00	126.50	126.50
1999	850000	577000	67.90	98.50	66.90
2000	850000	425268	60.00	100.00	73.70
2001	•	290986	•	•	68.40
2001	•	533230	•	•	183.35

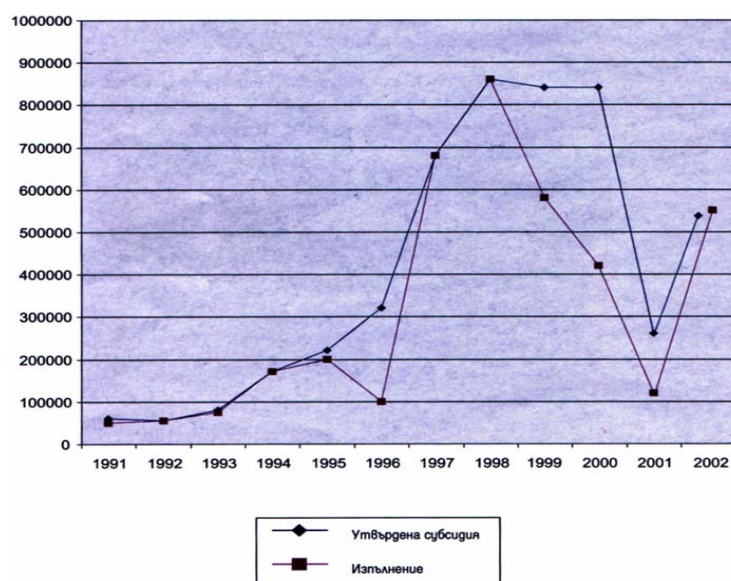
Източник: Годишен отчет 2002 за дейността на Националния съвет "Научни изследвания, МОН, София, с. 11.

Както показват данните от таблица 5 обаче, даже утвърдената със закон от държавния бюджет скромна субсидия за НФНИ е изразходвана според предназначението си *не изцяло*, а *частично*. Въпреки, че Фондът е юридическа личност, останалата му бюджетна част е своеволно отклонявана от бюрократично-чиновническия апарат в МОН за свои *административни*

нужди. В някои години, като например през 1996г., *фактическото* оползотворяване на субсидията според предназначението ѝ е дори *под 30%*. Така *реално изразходената* и преизчислена в днешно евро годишна сума на НФНИ в периода между 1997 и 2000г. (само за които години разполагаме с необходимите *сравнителни данни*) достига *едва около 0.5%* от цялата брутна сума, отделяна в страната за R-D-дейностите. А както констатирахме в таблица 1, брутната републиканска сума е от своя страна *нищожно малка* в сравнение с аналогичната в по-развитите държави – например от ЕС.

Фигура 3

Бюджет на НФНИ (1991-2001г.)



Източник: Годишен отчет 2002 за дейността на Националния съвет "Научни изследвания, МОН, София, с. 24.

Второ. Поради нищожния бюджет на НФНИ, организираният посредством неговия механизъм научни изследвания, т.е. чрез програмно-целевия и конкурсен принцип, изпълват също тъй *нищожен дял* от всички изследвания у нас, в чиято организация въобще липсва състезателност и обвързаност между финансиране и обществени резултати. Следователно оценката и изводите за реалната роля, която НФНИ изпълнява по отношение на общественоекономическото развитие, се налагат от само себе си. "Ролята" все още не е фактор на развитието. Въпреки че като специфична организационна форма Фондът е несъмнена стъпчица напред в *положителна* посока, тя очевидно е *съвсем недостатъчна*, за да може крайният общественоекономически ефект от нея да бъде практически осезаем.

Но освен определянето на нищожните бюджетни средства и съответно на нищожния относителен дял на осъществяваните чрез фонда научни изследвания, досегашната държавна научно-иновационна политика е

провела още една (само привидно маловажна) инициатива. Тя също красноречиво характеризира *действителните* цели, мотиви и роля на тази политика в цялост по отношение на общественоеикономическото развитие.

С ПМС 52/1999г. и *юридическият статут* на НФНИ е *ликвидиран*. С *това на дело* се *слага край дори на тази малка и единствена стъпчица напред, каквато е учредяването на Фонда*. Той наистина продължава да съществува, но само *формално*. След влизането в сила на ПМС 52, за цели две години е *преустановен конкурсния прием на нови изследователски проекти*. Бюджетът му е анексиран и започва да се формира върху “остатъчен принцип” в рамките на общия бюджет на Министерството на образованието и науката. Става неписано правило привеждането в бюджета на НФНИ на силно редуцираните “остатъчни” средства от бюджета на МОН *да закъснява с цяла година*. По-същественото е обаче, че както беше отбелязано, нови проекти и бюджет за фонда през 2001 и 2002г. *въобще не са утвърждавани*. Ако през същите години на него все пак са “отпуснати” сумите от 290 986 и 533 230 лв. (вж. табл. 3), това е само, за да се покрият части от разходите по междинните “втори” и “трети” (годишни) етапи на изследователските проекти, приети и договориани *преди* ПМС 52/1999г.

В резултат от подобни административно-бюрокраични “маньоври” на МОН и на цялото правителство, финансовите средства дори за такава прогресивна форма на организация, субсидиране и изпълнение на научно-изследователската дейност, каквато е НФНИ, на практика се определят *не в зависимост от една предварително изработена стратегическа визия и програма на правителството за конкурентоспособно общественоеикономическо развитие на страната върху базата на нови открития и технологии*. Те се формират според принципа “*каквото остане*”, т.е. след “приоритетното” удовлетворяване на чиновническо-бюрокраичните потребности в Министерството на образованието и науката. Или субсидирането на научноизследователските проекти и на науката е класирано като “*последна грижа*” на това министерство и съответно на правителството.

Следователно **всички** направени до края на 2002г. законово-институционални промени в научно-иновационната сфера, включващи и учредяването на НФНИ, всъщност не подобриха осезаемо *законовите правила и институционалните механизми* на R-D-дейностите. **Те като цяло си останаха практически същите**. От гледна точка на преследвания стратегически ефект върху общественоеикономическото развитие, *резултатът* от тях естествено не може да бъде различен. Той *все още не може да се “отлепи” от нулата*.

Едва през 2003г. – по инициатива на оцелялото ръководство на НФНИ (преименуван междувременно в Национален съвет “Научни изследвания” – НСНИ), а не на правителството, както би *трябвало*, парламентът приема Закон за *насърчаване на научните изследвания* (ДВ, бр.92/1993г.). С него юридическият статут на фонда е възстановен. **За пръв път държавата се ангажира чрез закон “да насърчава”** научноизследователската дейност. **За пръв път** също е записано в него: “Насърчаването на научноизследователската дейност обхваща *финансовото стимулиране* на научните изследвания, създаването на *условия за използване* на научния

потенциал и неговото развитие в съответствие с приоритетните насоки за развитие на страната, създаването на условия за защита и за реализацията на научни продукти и подпомагане на разпространението им във всички области на обществения живот”.¹⁷ (Курсивът навсякъде е на автора – И. Б.). По нататък в чл. 6 (1) се регламентира, че “средствата за финансово насърчаване се осигуряват от държавния бюджет и от други източници...”. Само че нито в същия закон, нито в който да е друг официален документ след него, държавата не поема ангажимент например с *точно какъв процент от БВП* ще “насърчава” научноизследователската дейност и с *какъв темп* той ще *нараства* през следващите години, за да се *доближи реално* до равнищата в по-напредналите страни, респ. в ЕС.

Ако този основополагащ и с лимитираща роля елемент на всяка съвременна научно-иновационна политика продължава да отсъства от научно-иновационната политика на българската държава, по-логично е да се направи неоптимистичния извод, че тя и през следващите години няма да се различава съществено от досегашната. И наистина, цяла година след влизането в сила на закона за насърчаване на *научните изследвания*, той всъщност фигурира в общественото пространство повече като *номинален*, отколкото като *реален* ангажимент на държавата за *несимволично* бюджетно финансиране на науката и иновациите. (Или действителният мотив за приемането на закона от Парламента е не една осъзната най-последна необходимост за приоритетно инвестиране в научните изследвания, а произтичащото за държавата задължение от затворената *по същото време* – юни 2003 г., преговорна глава с ЕС за развитие на науката и технологиите.) Косвена и частична представа за *действително следваната* от държавата политика за финансиране на научноизследователската дейност дава размерът на субсидиите за НСНИ през 2003 и 2004 г. По неофициални данни, финансовите средства за *всяка* от двете години са по 2 426 млн. лв. Тази сума е 3-4 пъти по-голяма дори от най-високата субсидия в предишните години. И макар увеличението да е насочено *единствено към НСНИ*, то като че ли е обнадеждаващ симптом за настъпване на *позитивен прелом* в научно-иновационната политика на българската държава.

Така ли е обаче в действителност? Много или малко е това увеличение? Сравнението с правителствените и брутните национални разходи за R-D-дейностите само на Унгария, Чехия и Полша (вж. табл. 3) показва, че дори *три-четирикратното* увеличение на субсидията за НСНИ е в действителност *незначително*, особено като се оценява спрямо практически ниската у нас изходна база. *Или прелом все още липсва.*

4.4. Прелом обаче не е настъпил и в останалите аспекти на научно-иновационната дейност, на първо място по линия на необходимото й *профилиране и структуриране* съобразно с нововъзникващите предизвикателства и проблеми пред националното ни обществено-икономическо развитие. Онези области на научноизследователската дейност, чиито обект са *икономическите и обществените* процеси, т.е. на *обществознанието*, наистина претърпяха съществени промени съобразно с

¹⁷ Държавен вестник, бр. 92/2003 г., чл. 4 (1).

потребностите на пазарно-демократичните реформи и развитие на българското общество. Но освен превърнатата в самоцелен фетиш академична автономия и драстичната редукция на държавното им финансиране (заедно с това на природните и техническите науки), *нищо съществено не се е променило* по линия на необходимото им *целесъобразно* насочване към стратегическите проблеми на общественоекономическото развитие, на създаването на по-ефективни *организационни механизми* за финансиране, обществена оценка и оползотворяване на техните резултати.

Изследователските области на *природните и техническите науки* също претърпяха известни промени. Но те ни най-малко не бяха ориентирани към решаване например на технологичните, енергийните, информационните, транспортните и други проблеми на трансформиращата се българска икономика. Те бяха осъществявани преди всичко в посока към удовлетворяване изискванията на международните организации за насочване и проектно финансиране на такива научни изследвания, резултатите от които ползват *предимно* технологичното развитие на напредналите икономики. Отдалечаването на природните и техническите изследвания *от потребностите на българската икономика* беше подпомогано от още едно обстоятелство. В *профилно и структурно измерение* значителна част от *природните науки* у нас в продължение на десетилетия се развиваше не в строга зависимост от целесъобразните потребности и материалните ограничения на една малка страна, каквато е нашата. Тя твърде спонтанно следваше световните научни тенденции. *Следва ги и сега*. По този начин и преди, и след началото на прехода панорамният профил на *природните и техническите науки* си остава до голяма степен *несъответстващ* на утилитарните потребности и финансовите възможности на общественоекономическата ни практика.

4.5. Що се отнася до общественоекономическата ни действителност, тъкмо към чието развитие трябва да е насочена цялата научно-иновационна политика и създадената чрез въздействието ѝ R-D-продукция, сегашното ѝ състояние, разбира се, не позволява внедряването на *многостранны и масирани иновации, дори и да ги има*. Тя нито би могла да финансира генерирането им според съвременните стандарти, *нито е достигнала необходимото организационно-технологично равнище и готовност за внедряването им*. Както е известно, в резултат от многогодишните радикални социално-икономически реформи у нас, доминиращата част от българската икономика днес се състои от маломерни производства, с нископроизводителни технологии, със слабоконкурентно качество и дребен капитал. Като добавка и функционално-институционалните връзки между научно-иновационната сфера и обществената практика бяха изцяло разрушени. Повечето от настъпилите досега технологични и организационни подобрения, довели до по-висока ефективност в стопанските, социалните и държавно-административните процеси, са резултат от малки, спорадични и щастливи иновативни прозрения предимно на принципалните им екипи. Но те не са пълноценен продукт на една добре организирана, конкурентоспособна, перманентна и многогранна иновационна дейност, извършвана от

съответно образована, профилирана и специално подготвена за целта научно-развойна армия на фирмено и национално равнище.

Или дори да е постигнат необходимия прелом във *всички елементи* на научно-иновационната дейност и политика в посока към продуктивни за обществено-икономическия напредък организационни форми на тяхното финансиране и реализиране, то за постигане на осезаеми резултати в същата посока *е необходимо и самата обществено-икономическа действителност да е съответно трансформирана и развита*, за да е в състояние да усвоява и реализира техните резултати. От друга страна, *цялата* научно-иновационна дейност би могла да се организира върху проектно-целеви и конкурсен принцип, единствено *ако преди това* държавата е изработила и разполага с дългосрочна "целева" визия (**стратегическа концепция**) за развитието и на самата обществено-икономическа действителност, и съответно на клоновете научноизследователските дейности. Ето защо равносметката до този момент не може да е окуражаваща. Днес България не разполага нито със съвременна икономика, нито със съответно развита научно-иновационна инфраструктура, нито с ефективни организационни механизми за функционални взаимодействия между тях. Следователно **обобщаващият извод**, произтичащ от всички направени дотук констатации и аналитични оценки е *печален*: в резултат от целия досегашен преход, вместо по-ефективна, какъвто е дълбокият смисъл на демократично-пазарните промени, страната има дори *по-слабо развита и отпреди* стопанска и научно-иновационна дейност.

В подобни обществено-икономически реалности колкото и щедро да е държавното финансиране на научноизследователската и развойната дейности, ефектът му за развитието на икономиката и обществото би бил практически нищожен. Подобно на вода в пясък, финансовите средства биха се изразходвали без осезаема възвръщаемост спрямо обществения интерес и съответстващата му държавна целесъобразност и политика. Или в подобни условия научно-иновационната дейност наистина няма шанс нито в близък, нито в дългосрочен хоризонт да повлияе съществено върху микро- и макроикономическата ефективност и в частност да подпомогне разкриването на верните перспективни насоки и средства на необходимите по-нататъшни реформени промени.

Следователно *продължаването на досегашната* цялостна и в т. ч. на научно-иновационна политика на държавата спрямо обществено-икономическото развитие *не би могло да скъсява голямата дистанция между равнищата на социално-икономическо развитие на България и на ЕС*. Дори ако вместо трикратно увеличение на бюджетните средства за финансиране на научно-иновационните дейности чрез НСНИ, съответните разходи на държавата биха се увеличили трикратно *и в национален мащаб*, осезаем краен ефект спрямо обществено-икономическото развитие не може да има, поради изтъкнатите основания. Такава политика само ще продължи да отваря, вместо да затваря ножицата на икономическото развитие между нашата и напредналите страни.

Какви са при това положение възможните алтернативи пред по-нататъшното развитие на България в съвременния свят? Каква

съответно би трябвало да е цялостната ѝ държавна политика на развитие и в т.ч. научно-иновационната ѝ политика?

В най-общ план *основните алтернативни на досегашната политика концептуални възможности* са две.

5. Алтернативните концептуални възможности за промяна на досегашната научно-иновационна политика на българската държава

Темата на *затворената* през юни 2000 г. глава в преговорния процес по присъединяване на България към ЕС, е за държавната политика в областта на *науката и технологиите*. От *формално юридическа* гледна точка постигнатата договореност най-общо означава, че нашата администрация е поела ангажимент не само да синхронизира българското научно-иновативно законодателство с това на ЕС, но и *реално* да го прилага в общественое-икономическата практика. Какви са по-конкретните задължения и произтичащите от тях държавни инициативи по реалното им прилагане - широката ни общественост е в неведение. Подобно на поетите във всички останали затворени глави ангажименти, българската висша държавна администрация не осигурява и по тази тема необходимата обществена информираност и прозрачност, за да могат съответните делови и граждански среди своевременно да изграждат реална стратегия за развитие на дейността си. И все пак каквито и да са конкретно поетите ангажименти, едно е предварително ясно: администрацията във всички случаи ще трябва да изпълнява след интегрирането на страната в ЕС общото европейско законодателство и политика. Ето защо вместо неизвестните засега конкретни държавни задължения, като отправни точки за открояването на алтернативните възможности ще използваме цитираната по-горе *икономическа стратегия* на Съвета на Европа през март 2000г., както и най-важните заключителни решения на същия орган относно R-D-политиката на ЕС в предстоящото десетилетие. На сегашния етап приетите заключителни решения все още не са *твърд императив* за изпълнение от страните-членки и имат само препоръчителен характер. Обаче за силно изостаналата спрямо тях България, същите решения ще придобият след интегрирането ѝ силата на безалтернативна (т.е. *императивна* за изпълнение) R-D-политика на българската държава, ако страната действително се стреми да предотврати по-нататъшното си общественое-икономическо изоставане.

В *най-важната част* от заключителните решения на проведеното през 20-21 март 2003г. в Брюксел заседание на Съвета на Европа е записано:

- "Осъществяването на средносрочен растеж в Европа зависи от намирането на *нови източници на растеж*. *Ефективните и нарастващи* обществени и частни *инвестиции във всички фази на веригата от знания са ключов фактор в създаването на квалифицирана работна сила и на необходимите за конкуренцията иновации*. Възходът на Европейското изследователско и иновационно пространство и на информационното общество трябва да продължи.

- ЕС трябва да ускорява икономическите реформи с оглед реализирането на *базираната върху знанието икономика* и *форсирането на дългосрочния потенциал* за растеж. *Конкурентоспособността* трябва отново да заеме *централно място* на сцената. Това означава да се създаде *среда*, в която предприемачеството да може да процъфтява, да се постига съвършеност и разширяване на вътрешния пазар, *стимулирайки инвестициите в знанието* като най-добра гаранция на *иновациите* и на базираната върху уменията работна сила.
- С оглед на това Съветът на Европа подтиква страните-членки на ЕС към конкретни действия върху базата на предстоящия за публикуване план за действие на Комисията относно R&D (Commission's forthcoming R&D Action Plan), който насърчава бизнес-инвестициите в R&D и иновациите, съобразно с *целите, формулирани в Барселона за достигане на 3% от БВП*
- Съветът на Европа призовава Европейското изследователско и иновационно пространство (European Research and Innovation Area) да бъде укрепено (strengthened) в полза на всички в разширения ЕС чрез:
 - ⇒ прилагане на гъвкав метод (the open method) за координация и поддръжка на изследователската и иновационната политика с оглед постигането на **3%** инвестиции от БВП, развитие на човешките ресурси в *науката и технологиите*, изграждането на *механизми* за извличане на приход от достигнатия напредък, както и за оценяването на неговата ефективност;
 - ⇒ създаване на Европейски *технологични платформи*, които *обединяват технологичното ноу-хау, индустрията, регулаторните и финансиращите институции, развивайки стратегически план за водещи технологии* в области като геномиката на растенията и превръщането на водорода в гориво;
 - ⇒ пълно използване потенциала на Шестата рамкова програма и на националните програми за поддръжка на Европейското изследователско и иновационно пространство, като се отделя особено внимание на *кооперирането* между Европейските междуправителствени изследователски организации и действията за разширяване участието на малки и средни предприятия в *изследванията и иновациите*;
 - ⇒ усилване на *връзките между изследванията и бизнеса*, поощряване използването на резултатите от изследванията и технологиите за развитие (RTD), и насърчаване създаването на гъвкави (spin-off) компании и мобилност на изследователите, призовавайки бизнеса да създава форуми на високо ниво за насърчаване на тези връзки;
 - ⇒ спомагане за по-доброто разбиране на науката от страна на обществото.

- Като признава важността на иновациите за развитието на нови продукти, услуги и начини за правене на бизнес, Съветът на Европа призовава страните-членки и Комисията да предприемат по-нататъшни действия за създаване на условия за *иновации* в бизнеса чрез *обединяване на изследователските, финансовите и бизнес-компетенциите* (expertise). Той подтиква създаването на *мрежа от общи цели* за разгръщане (strengthening) на иновациите в ЕС, както и създаването на *механизъм* за оценяване на постигнатия напредък;
- Съветът на Европа приветства Новата иновационна инициатива 2010 (new Innovation 2010 Initiative) на Европейската инвестиционна банка, която подкрепя целите от Лисабон и Барселона за разширяването на кредитите за &D, иновации и образование, както и за създаването и разпространението на информацията и комуникационни технологии с впечатляващата (indicative) сума *от 20 млрд. € за 2003-2006*.
- *Инвестирането в човешкия капитал* е предпоставка за насърчаването на *европейската конкуренция*, за постигане на висок растеж и заетост, за доближаване към *базираната върху знанието икономика*. В тази връзка Съветът на Европа призовава към прилагане целите в Десетгодишната програма за образователните системи, като по този начин не само се демонстрира приноса на образованието и квалификацията в икономическия растеж, а и се открояват най-добрите практики с оглед *постигането на по-висока ефективност на инвестициите в човешките ресурси*.¹⁸

*

Като се има предвид утвърдената през 2000г. в Лисабон стратегия за превръщането на европейската икономика в рамките на десетилетие *в най-конкурентоспособната в света посредством базирането ѝ изцяло върху знанието*, няма съмнение, че цитираните решения на председателството на Съвета на Европа ще станат реалност. От друга страна, несъмнено е също, че R-D-политиката на българската държава след интегрирането ѝ в ЕС ще се натъква на големи затруднения и съответно закъснения по изпълнението на същите решения, тъй като освен традиционно слабата си ефективност, тя ще трябва да преодолява и съществени *обективни* трудности по финансовото си осигуряване. ***И все пак към днешна дата пълното изпълнение на решенията се очертава като единствено възможната алтернатива, реален шанс и път страната да започне да постига по-висока икономическа динамика от сегашната.*** Ако българската държава не разкрие възможности да провежда *поне същата* научно-иновационна политика, с която всички напреднали индустриални страни днес се състезават в глобалната конкурентна надпревара, *тя не би могла да предотврати по-нататъшно икономическо изоставане*. В противен случай резултатът е предварително ясен - покрай все по-високо технологичните

¹⁸ EU, Presidency Conclusions. Brussels European Council, March 2003. <http://europa.eu.int>.

икономики, на българска земя ще доминират производства с относително ниска наукоемкост, с малка добавена стойност и с мизерно заплащане. Ще продължи да се влошава качеството на човешкия капитал, да нараства емиграцията на младата генерация и “изтичането на мозъци”. Съществуващата демографска криза ще прерастне в катастрофа.

Що се отнася до отбелязаната по-горе **втора основна алтернатива**, тя би могла да стане реалност единствено ако държавата се ангажира *не само* с пълното съблюдаване на европейските решения за R-D-политиката, но и най-вече с подготовката и осъществяването на *допълнителен комплекс* от *уникални* национални инициативи по *перспективното* развитие на страната, за които днес в държавното ръководство на България липсва дори и само идеен проект.

5.1. И така ако след включването на българската държава в европейското стопанско-политическо пространство тя съумява да реализира *изцяло* приетите от Съвета на Европа решения за R-D-политиката, това ще е достатъчно ли, за да може страната да стопява голямата разлика в икономическото си равнище спрямо европейското?

Естествено от съответно разширената и подобрената в резултат от прилагането на европейската R-D-политика законово-институционална среда *няма да се възползват* онези действащи в момента български фирми, които не могат да издържат на директния конкурентен натиск на европейската икономика. След интегрирането на страната в ЕС те неизбежно ще фалират. По сегашни експертни оценки делът им ще е повече от половината. Следователно спрямо постигнатият към днешна дата обем и растеж на българската икономика потенциалният по-висок нейн ръст в резултат от R-D-политиката ще е в действителност по-малък с приблизително същия стопански дял на тези фирми.

Евентуално по-високата динамика на българската икономика в резултат от новата R-D-политика ще се получи чрез дейността на:

- българските фирми, удържали след интеграцията на конкурентния натиск и които още от формирането си са се стремели да разширяват и динамизират своята дейност върху основата на възможно повече иновации;
- нововъзникващите фирми, които са изградили дейността си *изцяло* върху нови знания и технологии;
- всички чужди или смесени компании със съответните им инвестиции и ноу-хау, които ще са привлечени от по-добрите в сравнение с *преди* интеграцията благоприятни условия за стопанска и иновационна дейност.
- Така полученият кумулативен макроефект обаче *не би могъл по каквато и да е икономическа логика да стопява дистанцията* между равнищата на развитие на българската и общоевропейската икономика. В най-щастливия случай дистанцията може само да се стабилизира (т.е. “консервира”), тъй като:
- От подобрената законово-институционална среда за иновационна дейност и внедряване ще се възползва не само българската, *но и с много по-висока продуктивност* европейската икономика;

- За разлика от европейската, която не само ще може да финансира и генерира *съответно увеличената* R-D-дейност и резултати, но е и със съществено по-добър организационно-технологически капацитет да ги оползотворява, българската още дълго време ще остане с ниска финансова и “пропускателна” възможност за многостранни нововъведения - за микро- и макроорганизационна, информационна, технологична и т.н. иновационна инвазия;
- Ефектът от внедряването на *принципно еднакви* иновационни решения в по-големите европейски икономики в сравнение с българската ще е съответно по-голям с коефициента на “икономиката на мащаба”.

От началото на преговорния процес по присъединяването на България към ЕС и до днес нашата държавна администрация е съсредоточила вниманието си единствено към удовлетворяване формално юридическото, но все още не и реално на практика изискванията на европейските институции и законодателство. Съществени инициативи от друго принципно естество, чрез които евентуално да се осигури по-висока стопанска динамика, не само не са предприети през този период. Те дори не са и подлагани на обсъждане в публичното пространство. От това следва (макар и косвено), че висшите държавни власти засега нито предвиждат, *нито дори допускат* по-нататъшно икономическо изоставане в пределите на ЕС. Най-вероятно официалните очаквания за по-дългосрочните последствия от провежданата от тях държавна политика на социално-икономическо развитие са съвсем други: с пълната подмяна след акта на интеграцията на досегашната R-D-законова база и инструменти с общите за всички страни-членки на Съюза правила и инструменти, *ще се създадат всички необходими условия* за постепенно стопяване на голямата разлика в икономическите равнища на развитие. [Ако допускаха развитието на *по-неблагоприятен* от този сценарий за осъществяването на своите очаквания, властите би трябвало *още отсега* да предприемат съответните инициативи, с които да го предотвратят. В противен случай неизбежната му, поредна, голяма цена отново ще плаща целокупния български народ. А такива инициативи, както беше отбелязано, засега липсват.]

Обективни основания за събдяването на официалните очаквания не съществуват. Първо, защото нито стопанско-политическата интеграция на страните от европейската общност, нито общата им политика на развитие са *пълнообхватен* и *завършен* процес. ЕС все още е непълно единство от *отделни* държави, икономики и политики, чиято национална специфика и роля в развитието им напред е *не по-маловажна* от общоевропейското законодателство и институционално регулиране. **Второ**, защото всяка страна има - в зависимост от достигнатото си (нееднакво) равнище на икономически прогрес и различни национални ресурси – *свои, уникални* проблеми за постигането на по-висока производителност и конкурентоспособност, *своя специфична* траектория и икономическа писта. **Трето**, защото икономиката на *всяка* страна-членка на Съюза би могла постига по-висока (от другите) конкурентоспособност, единствено ако е изработила и прилага в рамките на общоевропейските правни норми и политика *своя, творческа национална стратегия и политика на икономическото си развитие*, която да решава

съответните конкретни пред социално-икономическия ѝ напредък проблеми.

Следователно отсъствието в България на **дългосрочна национална програма и комплексна политика** за социално-икономическо развитие *както до, така и след* евроинтеграцията ѝ означава на практика, че *икономиката ѝ нито сега, нито в обозримо бъдеще има реалната възможност да скъсява голямата дистанция*, която я дели от общоевропейското равнище на развитие. Или тя няма шанс *ускорено* да придобива необходимата ѝ конкурентоспособност в съответствие със стандартите на глобалните стопанско-политически реалности. Липсата на дългосрочна програма и политика означава също, че немалкото години на преговори на страната до акта на правната ѝ интеграция в ЕС са *напълно пропуснати* за възможното частично наваксване на продължаващото и в момента технологично изоставане.

5.2. Фактът, че висшето държавно ръководство досега не е намерило за необходимо да изработи и прилага **дългосрочна национална концепция и програма за ускорено развитие**, прави малко вероятно възприемането и реализирането на всякаква друга, **алтернативна** на провежданата досега политика. Това важи и за споменатата по-горе **втора основна алтернативна възможност**. И все пак тъй като, според нас, именно пълноценното реализиране на такава възможност **може единствено да доведе до постепенно изравняване с равнищата на развитие на европейските страни-членки и до необходимата конкурентоспособност на българската икономика** в глобалните стопанско-политически реалности, в края на разработката телеграфно ще маркираме основните концептуални изисквания на такава алтернативна възможност.

Най-общо, **втората основна алтернатива** изисква **радикално преосмисляне на цялата философия, подходите, алгоритмите и инструментариума в държавната политика на общественно-икономическо развитие, в което новото знание и всестранната иновативна дейност играят решаваща роля**. Или алтернативата изисква **радикален завой и поврат** в досегашната теория и политика на социално-икономическо развитие в посока към постигане на практически **максимална перспективност, целенасоченост, комплексност и реалистичност** посредством **съответна R-D-политика**. До какво на практика се свежда удовлетворяването на отбелязаните ключови изисквания?

Нека потърсим по-непосредственото практическо приближение и характеристика на тези изисквания в европейската икономическа стратегия за развитие от Лисабон - 2000 г., към която България предстои да интегрира своята политика. Формулираната в стратегията генерална цел за превръщането през следващото десетилетие на европейската икономика в **най-конкурентоспособната в света посредством базирането ѝ изцяло върху знанието** дава принципен отговор на този въпрос.

* За по-голяма детайлност относно *принципната* същност, елементното съдържание и практическото покритие на една дългосрочна национална програмна визия, която да реализира *втората алтернатива*, вж. Балабанов И. Инвестиционният вакуум – причини и изход. С., Акад. изд. "Проф. Марин Дринов", Глава четвърта.

Най-напред не би било излишно да се отбележи, че реализирането на подобна, непостигана в досегашното обществено-икономическо развитие епохална цел в рамките на *десетгодишен* период е без съмнение свръхамбициозна и трудна за реализиране историческа задача. Особено като се има предвид, че тя ще трябва да се извършва в широкомащабна международна организация, която ще продължи да се разширява с доста по-слабо развити страни, задачата ще бъде допълнително усложнена и затруднена. По-същественото е обаче, че според европейските институции и експерти за стратегическо планиране, десетгодишният срок, *първо*, се възприема като практически обозримия и удобен оперативен хоризонт за регулиране на *перспективното* развитие в съвременния динамичен свят; *второ*, въпреки и трудно осъществимо, извършването според оценките на тези институции на такъв *гигантски качествен скок* в икономическия прогрес – изграждане на икономика, *изцяло базирана върху знанието* за подобен, кратък исторически срок е *все пак практически възможно*; *трето*, в качествено новите глобални стопанско-политически реалности *върхова конкурентоспособност* може да се постига *главно* чрез придобиване и прилагане на *по-широкообхватни (от конкурентите) знания*. Естествено те изискват интензивно развитие и масирано прилагане на резултатите от **всестранна научно-иновативна дейност**. А всичко това детерминира насоките, подхода, обхвата и начина за проектиране на съвременната R-D-политика от държавните институции, в частност на законово-институционалните параметри и механизмите за практическото ѝ осъществяване като най-мощен фактор на обществено-икономическото развитие.

Дали реално за десет, петнадесет или за двадесет години би могъл да се осъществи *количествено-качествения скок и прелом* в обществено-икономическото развитие в посока към формулираната в Лисабон стратегико-историческа цел, е по-маловажния въпрос. ***Много по-същественото е, че:***

- В новите световни стопанско-политически реалности европейската стратегия за икономическо развитие е *в действителност единственият (безалтернативния) магистрален път и общовалиден алгоритъм* за съревнователен напредък на *всяка икономика и страна в света* към *върховите глобални конкурентни стандарти*.
- По отношение на досегашния модел на обществено-икономическо развитие едно пълноценно реализиране на Лисабонската стратегия ще доведе до *радикален поворот в типа на развитие*, до много по-висока *балансираност и устойчивост* на обществено-икономическия напредък като процес, до *по-малка конфликтност с природната среда и равновесие*.
- Освен непозната *теоретико-концептуална визия* за перспективно прогнозиране и развитие в новите все по-динамични глобални реалности, стратегията е същевременно и *практически инструмент* за изграждането на цялостен, ***качествено нов модел икономика и общество, базирани върху знанието***.
- Успешното изграждане на подобен модел изисква не само пълно *преосмисляне и архивиране на доминиралите в миналото*

теоретични доктрини за общественоеикономическото устройство и развитие, в т.ч. и на идеологемните наслоения за ролята на държавата в това развитие, но и извършване на радикален завой към **изцяло нова парадигма** на социален прогрес, постиган главно чрез непрестанно нарастващи знания и иновации. Моделът в частност изисква завой към **съответно нов тип държавна политика** на общественоеикономическо и научно-иновационно развитие.

- Десетгодишният период за реализиране на европейската стратегия за икономическо развитие наистина е възможно да се окаже свръхоптимистичен и не напълно реален. Безспорно е обаче, че колкото *по-своевременна, взаимно координирана, целенасочена, комплексна и реалистична* е държавната политика за развитие на *всички* обществени, стопански и *съответно* научно-иновационни дейности, толкова по-къс ще е периода за реализация на формулираната историко-стратегическа цел, по-висококонкурентна ще е в глобален план общоевропейската (в случая) икономика.
- Обратно, колкото по-недалновидно, недостатъчно целенасочено, едностранчиво, некоординирано и по-мудно се осъществява отделната държавна политика на *национално* развитие във *всяка* страна в рамките на общоевропейската, толкова и *съответно* по-слаб ще е спрямо лисабонската стратегическа цел нейния резултат, относително по-изоставаща ще е националната икономика. Качеството и ефективността на общоевропейската (в конкретния случай) институционално-законова среда и правила на политиката на стратегическо планиране и развитие е от съществено значение. Все още обаче *главната* роля за по-бързото (или *съответно* по-бавното) постигане от *всяка* страна-членка на ЕС на общоевропейската стратегическа цел се пада на изградената според съюзните правила, но съобразена преди всичко с конкретните собствени ресурси, равнище, предимства и с **уникалните** за страната цели, траектория и инструменти *национална политика за дългосрочно развитие*. Съпроводената с нарастващата интеграция между страните на ЕС *централизация* за вземане на стратегическите решения (и главно по определяне на единните цели) в общата политика на развитие неминуемо ще се съпровожда със *съответна децентрализация (спецификация)* в изработването на *националните цели и траектория* на развитие, на *тактическите* подходи, алгоритми и инструменти за постигането на общите и националните цели от страна на отделните държавни ръководства. Разширяването на тази децентрализация винаги ще се диктува и от законите на пазарната конкуренция, която ще се запази в рамките на Съюза, така както тя съществува дори между подразделенията на самостоятелен баланс (profit centres) във всяка съвременна корпорация.
- Всяка страна-членка на ЕС, чиито стратегически щабове и висши държавни институции не реагират на безусловната необходимост от изработване в рамките на съюзното законодателство и

стратегия на своя *конкретна, специфицирана и своевременно провеждана национална* политика за дългосрочно развитие, която да удовлетворява задължителната за политиката на всички държави *практически максимална перспективност, целенасоченост, комплексност и реалистичност*, е обречена на прогресивно икономическо изоставане от общата динамика. А самото относително изоставане ще е неизбежен факт въпреки благотворното, но все пак недостатъчно по сила и обхват, въздействие на общоевропейските законово-институционални регламенти върху националното и ЕС-развитието. Следователно *главната* причина за изоставането в динамиката на европейското пространство ще се дължи отново на неадекватната стратегическа роля на съответните *национални* държавни ръководства. И както *преди* интеграцията в Съюза, оправданието на политиките за неблагоприятните последици от подобна роля *след* интеграцията на *България* най-вероятно ще се търси пак *извън* държавното ръководство. Защото (биха отново и удобно разсъждавали те) “в обща организация като ЕС не националните, а съюзните институции са отговорни и призвани да вършат всичко необходимо в политиката на развитието. ЕС-институциите имат задължението и капацитета да осъществят всички, т.е. *и на националните ръководства* инициативи, да извършат цялата усиленa работа по общоевропейското, но и в частност по *националното* им общественно-икономическо развитие”. Следователно евентуалните опити на националното политическо ръководство за налагане в общественото мнение на подобно разбиране пак ще е израз на приемливата за тях философия, че “някой друг, вместо нас, трябва да изгради и у нас” най-висококонкурентната в света икономика, каквато е целеположена от Лисабонската стратегия. Или ако от принципна, се слезе на конкретна (за България) плоскост на разсъжденията, задължително е да се подчертае, че липсата на национална стратегия за общественно-икономическото развитие на България както *до*, така и *след* интеграцията ѝ в ЕС, е индикация за перманентната безгрижна увереност на политическата ни класа, че някой друг *отвън* (вместо нас, българите) ще иска любезно да ни спести изключително сложната, многопланова, исторически продължителна и изнурителна *иновативна* дейност по изработването и перманентната актуализация в процеса на изпълнението на една адекватна спрямо съвременните предизвикателства *национална* стопанска и научно-иновационна политика за перспективно развитие.

Дори най-стриктното и добросъвестно съблюдаване от страна на икономически по-изостаналите държави, каквато е България, на общоевропейската политика за перспективно развитие, т.е. без адекватна *национална* политика на развитие, може както се отбеляза, *само в най-добрия случай* да съхрани, но не *и да скъсява* дистанцията в равнищата на икономическо развитие. Ето защо ако при съвременните условия ЕС е планирал в Лисабон да придобие висока конкурентност за своята икономика

върху основата на масирана научно-иновационна дейност, то всяка сравнително по-изостанала страна като България има пред себе си потенциална възможност да започне да скъсява дистанцията само по **един единствен, безалтернативен начин**: да съумее чрез **още по-активна (от ЕС) и дори агресивна национална R-D-политика** да генерира, развива и прилага в националната стратегия за общественоеикономическото си развитие резултатите **от още по-масирана и интензифицирана научно-иновационна дейност**. Изразено по друг начин, това означава в рамките на общоевропейската стратегия за икономическо развитие да *разкрие и материализира с помощта на достатъчно целенасочени знания и иновации* **собствените си потенциални възможности за развитие според изискванията на съвременните глобални стандарти**. Или това означава да *изработи и реализира достатъчно индивидуализирана стратегия* за общественоеикономическото развитие на страната, която ѝ **осигурява ускорена** и дори **изпреварваща** спрямо другите страни динамика. Генералните ѝ крайни цели не могат да са разнотипни например от тези на Лисабонската икономическа стратегия. Но работните ѝ (тактически) подцели, траектория, поетапни фази и инструменти за реализация е задължително да са специфични, конкретни (за страната) и високотворчески. Те трябва да очертават исторически най-късия път и уникалния алгоритъм на България да изгради висококонкурентна икономика, базирана върху знанието, като стартира от достигнатото си *национално равнище на икономическо развитие и изоставане, използва пълноценно националните си предимства за развитие в глобалната надпревара и по-бързо от другите страни развива приоритетно високонаукоемките "отрасли на бъдещето"*.

За да могат да осигурят **ускорено** и дори **изпреварващо** спрямо другите страни развитие, по-изостаналите страни *не могат да повтарят* пътя, траекторията и инструментариума за национално развитие на която и да е друга, по-напреднала страна. Националната им стратегия, траектория и инструментариум не могат следователно да се идентифицират и характеризират като елементи на *догонваща* стратегия. Те всъщност са елементи на *ускоряваща и/или дори изпреварваща* национална стратегия. Или ако от понятийна гледна точка е необходимо да се формулира специфичната идентичност и характеристика на подобна национална стратегия *в цялост*, тя едва ли е коректно да се квалифицира като *догонваща* по отношение на по-напредналите страни. Позитивните промени в *основните общественоеикономически показатели* като ефект от евентуалната ѝ реализация несъмнено биха имали естеството на *догонваща* динамика, тъй като са *количествени и общоизмерими*. Обаче целите, траекторията, сценарната програма за поетапната реализация и инструментариума на такава стратегия би трябвало да имат винаги (когато е адекватна и успешна) само оригинален, т.е. различен от аналогичните в националните стратегии на другите страни характер.

Какъв ще е историческият срок за доближаване и изравняване на дадена изоставаща икономика, каквато е българската, с равнището на развитие в ЕС и в света е, разбира се, съществен въпрос, от който зависи адекватното формулиране на относително самостоятелните *стратегически*

подцели на националното развитие. И все пак по-същественото е, че както се отбелязва по-горе, колкото съответно *по-активна, по-целенасочена, по-последователна, по-настойчива и по-оригинална и продуктивна* е дългосрочната политика за национално обществено-икономическо и научно-иновационно развитие, толкова при еднакви други условия *исторически по-къс* ще е периода за постигане на изравняването в съответствие със световните конкурентни стандарти.

Що се отнася до основната цел на една *по-активна* (от другите страни) **национална** R-D-политика, инструменталният ѝ смисъл е не да осигури “производство” на по-голямо количество и качество “*знание въобще*” (за природата, обществото и технологиите). Целевата ѝ задача е да осигури генерирането *само на (или преди всичко на)* необходимите по обем, обхват, профилна структура и качество *по-целенасочени и целесъобразни (конкретни), по-проникновени и дълбоки, по-далновидни, комплексни и пълноценни знания и иновации* именно за *утилитарните конкретни потребности на националното* обществено-икономическо развитие при достигнатото му равнище и исторически етап съобразно с изискванията на глобалните критерии и предизвикателства.

Значителна част от необходимите знания и иновации за всяка висококонкурентна икономика са несъмнено *общи* за всички страни. Следователно “произвеждането” им би могло да се “поевтини” чрез обща (интеркорпоративна) или съответно интеркоординирана R-D-политика. Другата част от необходимите знания обаче е свързана с идентификацията на *специфично националните цели, път (алгоритъм), траектория и уникален инструментариум* на по-конкурентоспособно обществено-икономическо развитие на съответната страна. Тази част може да бъде пълноценно генерирана и прилагана в поетапното обществено-икономическо развитие единствено чрез *съответно специфицирана (уникализирана) национална научно-иновационна стратегическа визия и политика*.

*

Естествено, за изграждането от всяка страна на висококонкурентна икономика, посредством базирането ѝ изцяло върху нови знания и иновации, каквато е Лисабонската икономическа стратегическа цел на ЕС, са необходими *съответни по обхват, обем, профили и качество знания*. Те най-общо трябва да осигурят практическа възможност за изясняването в обозрим хоризонт на:

- *определящите* качествено-структурни характеристики и тенденции (закономерности) на глобалното обществено-икономическо развитие, които са динамичния контекст на всяко национално развитие;
- *доминиращите* в глобалната икономика стандарти за ефективност и конкурентоспособност;
- *фундаменталните* характеристики на *модела* за устройство и развитие на всяка икономика и общество, *базирани върху знанието*, в частност – на конкретния (специфициран) модел за

развитие в така очертания глобален контекст на съответната *национална* икономика и общество;

- *мястото и ролята на държавата* (в частност на основните й власти) в общественно-икономическото развитие – демократично разделение, взаимно балансиращи функции в държавно-административната система, механизми за взаимодействия и последващ контрол;
- *основните* измерения на *дистанцията* между равнището на общественно-икономическо развитие на дадената страна спрямо това на най-високо развитите държави, които налагат конкурентните стандарти за ефективност както и определящите насоки за развитие в глобалната икономика;
- националните *предимства* и *потенциалните възможности* за конкурентоспособно икономическо /до/развитие на съответната страна в глобалния динамичен контекст;
- потенциално възможните *алтернативи* пред националното развитие и за успешния избор на *най-добрата от тях* като *траектория*;
- *стратегическите цели и подцели, приоритети и поетапност* на националното развитие;
- *сценарната дългосрочна програма* за това развитие по отделни етапи в глобалния контекст;
- *механизмите и инструментариума* за практическата реализация на стратегията за национално развитие – политически, икономически, социални, институционални, организационно-управленски, информационни, технико-технологически ...

За да могат да бъдат практически използвани в изграждането и реализирането на всяка национална стратегия за общественно-икономическо и научно-иновационно развитие, знанията в отбелязаните по-важни направления трябва естествено да бъдат създадени. Това, от една страна, безспорно зависи от специфичното състояние и продуктивност на вече създадените научно-иновационни организации със съответните им дейности. От друга страна обаче, се определя от интензивността на процеса по създаването на необходимия капацитет и качество на съответните нови R-D-*направления, организационни единици и дейности*. Или това също е резултат от ефективността на научно-иновационната политика на държавата – от вярно определените от нея насоки, обем и целесъобразност на *финансирането* на R-D-дейностите; от сполучливите *механизми* за динамично функционално взаимодействие между развитието на общественно-икономическите процеси и R-D-дейностите. Или накратко, *“производството” и прилагането на необходимите нови знания за изграждане на висококонкурентна икономика, базирана върху знанието, зависят в решаваща степен от качеството и ефективността на ролята на държавата в общественно-икономическото развитие.*

Литература

1. Балабанов И. Инвестиционният вакуум – причини и изход. С., Акад. изд. "Проф. Марин Дринов".
2. Балабанов И. Научната политика на държавата и стратегическата цел на реформата. Списание на БАН, 1996/3, с.14.
3. Бяла книга за българското образование и наука, Министерство на образованието и науката, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", 1992.
4. Държавен вестник, бр. 235/1949 г.
5. Държавен вестник, бр. 12/1958 г.
6. Държавен вестник, бр. 85/1987 г.
7. Държавен вестник, бр. 82/1989 г.
8. Държавен вестник, бр. 10/1990 г.
9. Държавен вестник, бр. 27/1993 г.
10. Държавен вестник, бр. 90/1993 г.
11. Държавен вестник, бр. 112/1995 г.
12. Държавен вестник, бр. 28/1996 г.
13. Държавен вестник, бр. 123/1997 г.
14. Държавен вестник, бр. 53/2002 г.
15. Държавен вестник, бр. 68/2002 г.
16. Държавен вестник, бр. 92/2003 г.
17. Годишен отчет 2002 за дейността на Националния съвет "Научни изследвания, МОН, София.
18. НСИ.България.Социално-икономическо развитие, 2002 г.
19. ПМС № 83/1990 г.
20. ПМС № 52/1999 г.
21. Compilation of Public Laws (PL. 94-282 National Science and Technology Policy, Organization and Priorities Act of 1976).
22. Gibbons H. Science and Technology: Serving Our Goals. Technology and Economic Growth. Washington, 1997.
23. Economic Report of the President, 1997.
24. Etzkovitz H. Science Policy in the Clinton Administration: the Transition from Military to Civilian Norms.-"Science and Technology Policy". 1993. № 8.
25. Eurostat. Yearbook 2002.
26. EU, Presidency Conclusions. Lisbon European Council, March 2000. <http://europa.eu.int>.
27. EU, Presidency Conclusions. Brussels European Council, March 2003. <http://europa.eu.int>.
28. National Critical Technologies Report, March 1995.
29. R&D Budget of the U.S. Government Fiscal Year 2002 <http://www.ostp.gov/html/2002rdbudget/>.
30. Statistical pocketbook Science and Technology in Europe. Eurostat. Data 1991-2001.
31. Statement of Principles, President's Committee of Advisors on Science and Technology. 25.09.1995.
32. Technology for America's Economic Growth: A New Direction To Build Economic Strength. 22.02.1993.
33. Trends in Federal Support of Research and Graduate Education. The National Academy of Sciences, 2000. www.nap.edu/openbook/0309075890/html.
34. www.nsi.bg.

КОНЦЕПТУАЛЕН МОДЕЛ НА ИНТЕРНЕТ БАЗИРАНА СТРАТЕГИЯ И СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА БЪЛГАРСКОТО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

Глобализацията и развитието на Интернет базираните информационни и комуникационни технологии водят до радикални промени в здравните системи на всички страни в света. За да отговорят на предизвикателствата на тези промени и да осигурят по-добро здраве на нациите си и индивидите през новия XXI век, Европейския съюз като цяло, както и правителствата на САЩ, Канада и други водещи в индустриално отношение страни, са разработили и реализират политически инициативи за електронно управление на здравеопазването и "е-Здраве".

България като страна кандидат-член за пълноправно интегриране в Европейския съюз през 2007г. и активно участваща в глобализационните процеси трябва също да разработи и реализира своя стратегия и модел за "е-Здраве".

Във връзка с това в разработката е направен опит да се систематизират резултатите от научните изследвания на автора и да се представят за обсъждане и дискусии разработения методологичен подход и концептуален модел на Интернет базирана стратегия и система за електронно управление на българското здравеопазване.

В изпълнение на така поставената цел са изследвани и решени следните задачи:

1. Обоснован е рационален избор на методологически подход, който да позволи на България, от една страна, да избегне направените вече грешки от другите държави и, от друга, да ускори процеса на разработване и реализиране на европейската политическа инициатива "е-Здраве" при ограничените финансови ресурси, с които разполага.
2. Изведени са факторите и критериите за оптимален избор на адаптивна стратегия за развитие на "е-Здраве" в България като съставен елемент на "е-Здраве-Европа".
3. Посочени са принципите и целите на избраната адаптивна стратегия за развитие на "е-Здраве" в страната.
4. Разработени са теоретико-методологичните основи на концептуалния модел и йерархична структура на "е-Здраве".
5. Изведени са направленията и конкретните стъпки на основните участници в разработването и реализирането на електронното управление на българското здравеопазване.

Теоретичните обобщения и методологичните основи на концептуалния модел на "е-Здраве" – България са осъществени на база сравнителен анализ на "най-добрите практики" в теоретичните модели на "е-Здраве" в Европа и света, както и на база задълбочения анализ на състоянието и прогнозата за развитие на българското здравеопазване.

JEL: I11, I18

¹ Ян Андерсън е докторант в Икономически Институт при БАН, тел. 9875879, факс: 9882188.

Методологичен подход

Стратегията за развитие на “е-Здраве” България се базира на развитието на Интернет базираните съвременни информационни технологии и трансфера на “най-добрите практики” на лечебна дейност в Европа и света.

Детайлното изучаване на тези “добри практики” и критичната оценка относно възможността за използването им в българските условия дава основание да се направи извода, че България като кандидатка за членство в Европейския съюз трябва да изгражда и развива концепцията си за “е-Здраве” в тясна координация с политическите инициативи на европейските страни и САЩ (вж. фиг. 1).

Тази координация и ползване на “добрите практики” в теорията и реализацията на различните форми на проявление на “е-Здраве” ще позволи на страната в условията на ограничени финансови ресурси да ускори процеса на адаптиране и приложение на електронното управление на бизнеса в здравеопазването.

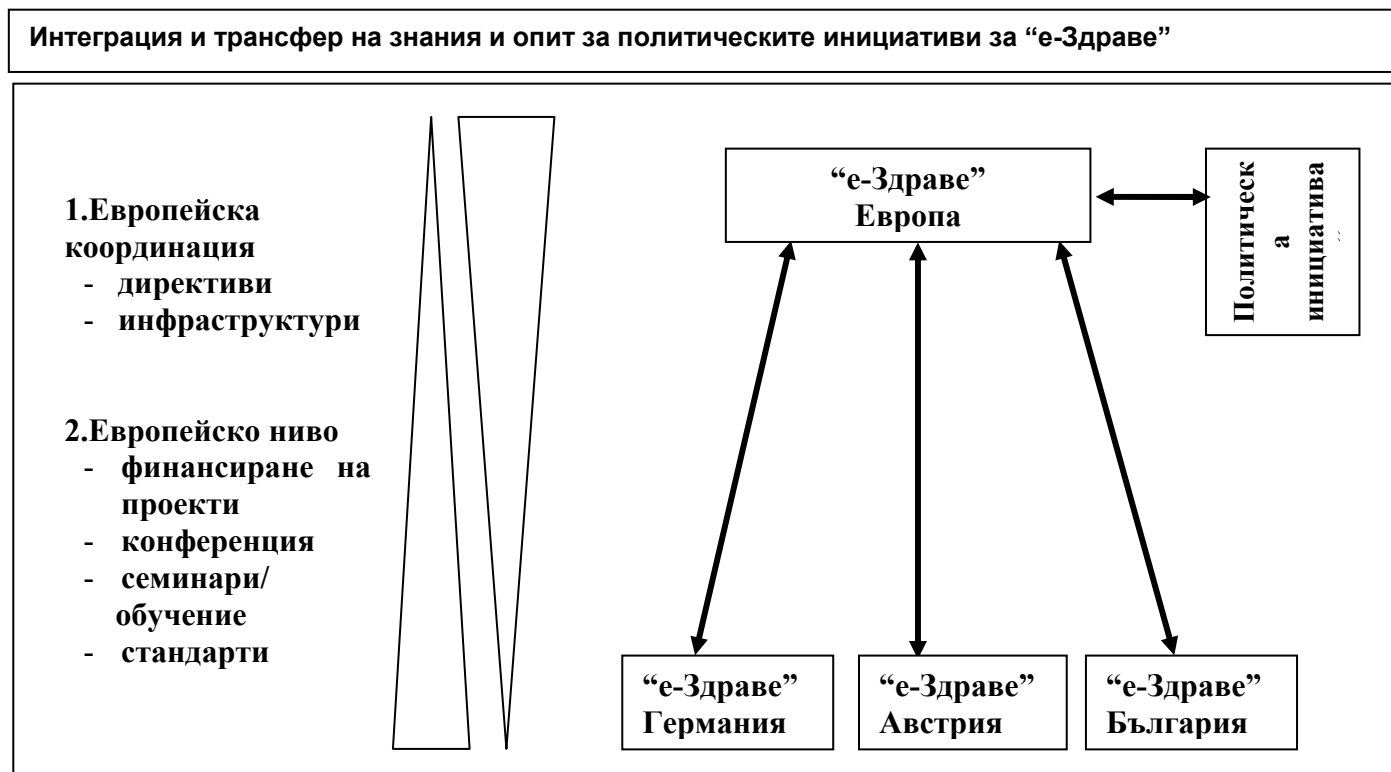
На фигурата е показано, че България може да изгради своята концепция и стратегия за “е-Здраве” като структурен интегриран елемент на европейската концепция и стратегия и в тясно взаимодействие и ползване на “добрия опит” на “е-Здраве” в САЩ. Този подход и модел ще позволи на страната да трансформира теоретичния опит и ноу-хау в областта на “е-Здраве” чрез участие в европейски проекти, конференции и семинари, както и да ползва изградените в ЕС интернет базирана инфраструктура и стандарти.

Както се вижда от фигура 2, в основата на концепцията за “е-Здраве” лежи институционалният подход, при който държавните (национални и местни) здравни органи инициират и регулират впоследствие концепцията “е-Здраве” като системен елемент от националната програма за “е-правителство”.

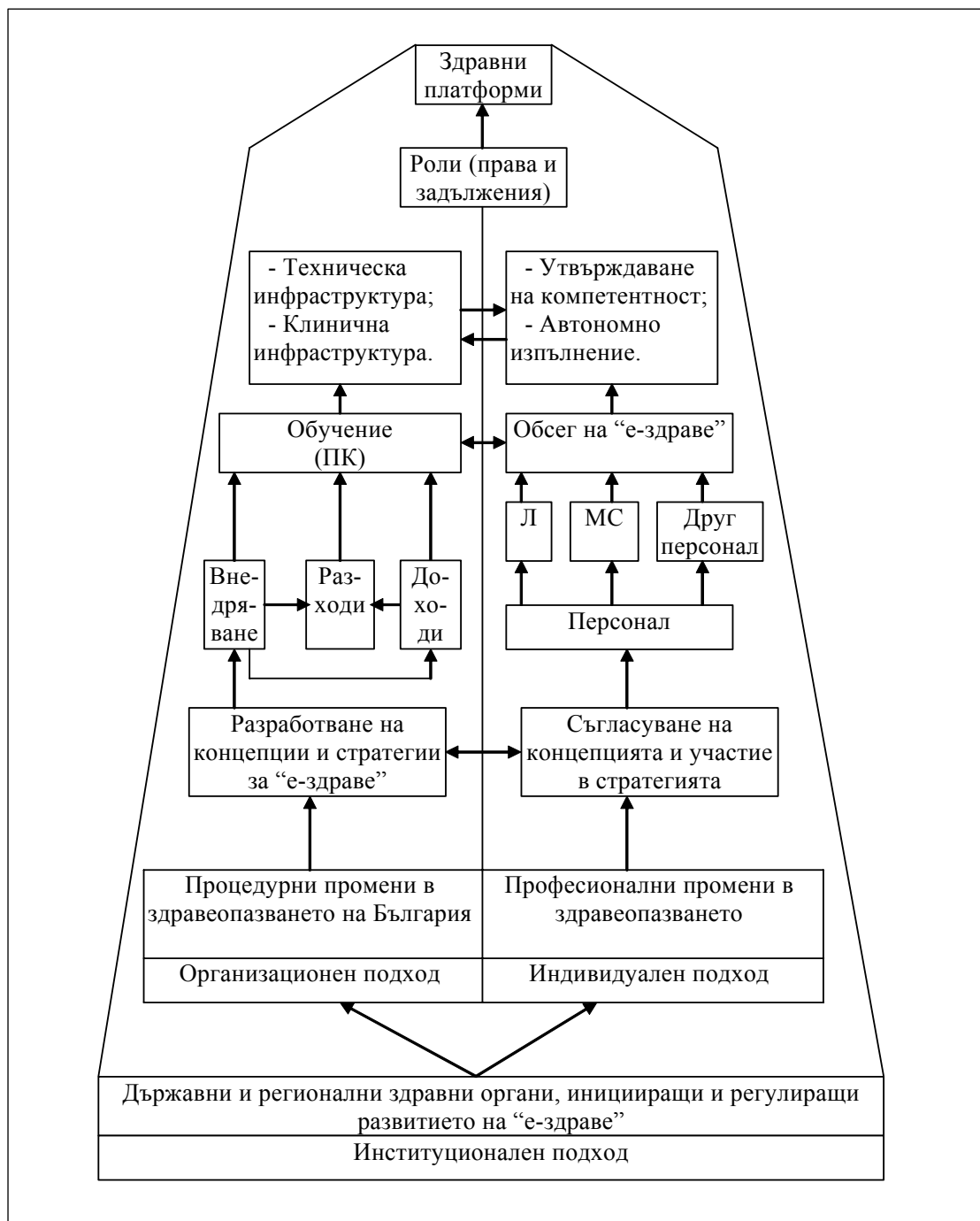
При основата на организационния подход при развитие на инициативата “е-Здраве” ще се осъществят необходимите законодателни промени и ще се реализират адекватни на тях организационни процедури по синхронизиране на законодателството и нормативната база на здравеопазването в България с европейското с цел създаване на условията и предпоставките за въвеждане на “е-Здраве”.

Индивидуалният подход налага адекватни на организационните условия промени в професионалната характеристика, знания и умения на медицинския и немедицински персонал., работещ в условията на “е-Здраве”. Трябва да се подчертае, че телемедицината и Интернет базираните информационни и комуникационни технологии предявяват нови изисквания към знанията и уменията както на медицинския, така и на немедицинския персонал.

Фигура 1
 Концептуален модел на формата на интеграция на политическите инициативи за “е Здраве” в европейските страни,
 САЩ и България



Фигура 2
Интегриран системен подход за изграждане на стратегии за “е-Здраве”



Процедурните промени позволяват да се разработи и реализира в България национална концепция и стратегия за развитие на европейската инициатива “е-Здраве” и да се осъществи чрез нея поредната стъпка към интегрирането в Европейския съюз. А това налага необходимостта от съгласуване и активно участие на медицинския и немедицински персонал в реализацията на стратегията за “е-Здраве”. Без предварителното участие на медицинската общност в България в процеса на обсъждане и разработване на тази концепция е невъзможно нейното реализиране. Не трябва да се забравя, че специфична особеност на процеса на здравеопазване, е че обект и субект на здравната помощ са пациентът и медицинският персонал. И ако една от двете страни не е съгласувала и одобрила целесъобразността на тази инициатива, е възможно да се получи нерационално инвестиране на огромни финансови ресурси за развитие на инициативата “е-Здраве”, които очевидно ще трябва да се заделят от и без това много оскъдните финансови възможности на страната.

Затова разработването и реализирането на стратегията “е-Здраве” трябва да се осъществява паралелно с обучението както на персонала, работещ в системата на здравеопазването, така и на населението, като основен потребител на тези нови технологии за доставка на здравни услуги. И в зависимост от степента на постигнатите резултати от това обучение и ограниченията, които налага икономиката на България ще се определи обсега и конкретните етапи в реализацията на стратегията “е-Здраве”. Върху тази основа ще се изгражда клиничната и техническа инфраструктура, необходими за реализация на стратегията и ще се утвърждават различните роли и компетентност на всички участници в процеса на доставка на “е-Здраве” и неговото автономно изпълнение.

Изграждането и експлоатацията на здравните платформи и портали са непосредствен израз на конкретни форми на проявление на стратегията “е-Здраве” в нейните продуктови стратегии.

Прилагането на интегрирания подход ще даде възможност за осъществяването на основната цел на инициативата “е-Здраве”, а именно да осигури възможност на гражданите на България и на нейната здравна администрация в условията на пълна конфиденциалност и с разбиране и отговорност за риска, да реализират потенциалните възможности на Интернет базираните информационни и комуникационни технологии да управляват и поддържат своето здраве и това на нацията.

Използването на Интернет ще промени начина, по който хората в България ще получават здравна информация и ще се грижат за своето здраве, по който здравната държавна и общинска администрация и лечебните заведения, като изпълнители на здравната помощ ще работят и изпълняват своите професионални функции. Всички участници в интегрирания процес на здравеопазване (пациенти, здравна администрация и финансиращи органи, лекари и лечебни заведения) трябва да работят съвместно за да осигурят ефективното изпълнение на целта на “е-Здраве”.

Фактори и критерии на рационален избор на адаптивна стратегия за развитие на “е-Здраве” в България

Нашето разбиране е, че “е-Здраве” е много повече от комплекс от Интернет базирани технологии в здравеопазването. В разработката е прието, че “е-Здраве” е модел на здравеопазването, който поставя в центъра потребителя и където преобладаваща част от участници в здравната система съвместно използват Интернет базирани технологии за управление на здравето, за организиране и доставка на високо ефективна и качествена здравна помощ.

Основната ни теза е, че с въвеждането на “е-Здраве” концепцията в България ще се рационализира управлението на здравната система, ще се подобри качеството на услугите и ще се намалят разходите за тяхното доставяне.

Изпълнението на тези цели изисква рационален избор на стратегия за реализиране на концепцията и политическата инициатива за “е-Здраве”. Във връзка с това нараства теоретико-методологичното значение на факторите и критериите за рационален избор на адаптивна стратегия за “е-Здраве”. За да се изведат те е осъществен сравнителен анализ на “добрите практики” в теоретичните модели и практическото им приложение в европейските страни. В резултат на тези анализи и обобщения са изведени два основни модела за доставка на здравни услуги:

а) класически модел за доставка на здравна услуга (фиг. 3)

Фигура 3

Класически модел на доставка на здравни услуги и структура на здравната система



б) “е-модел” за доставка (фиг. 4)

Както се вижда от фиг. 3, при класическия модел, основните фактори, които определят характеристиките на здравната система са:

- Видът на оказваната здравна услуга (самолечение, първична здравна помощ, вторична и третична здравна помощ);
- Физическото движение на пациентите;
- Нарастващите разходи за доставка в здравната система.

При избора на “е-стратегия” (вж. фиг. 4), факторите радикално се трансформират в насока:

- Рязко понижение на разходите при доставка на висококвалифицирана здравна помощ;
- Значително намаляване обемите на физическото преместване на пациентите при оказване на здравна помощ;
- “Разстоянията изчезват” и местоположението не играе както преди, решаваща роля за качеството на оказваната здравна услуга.

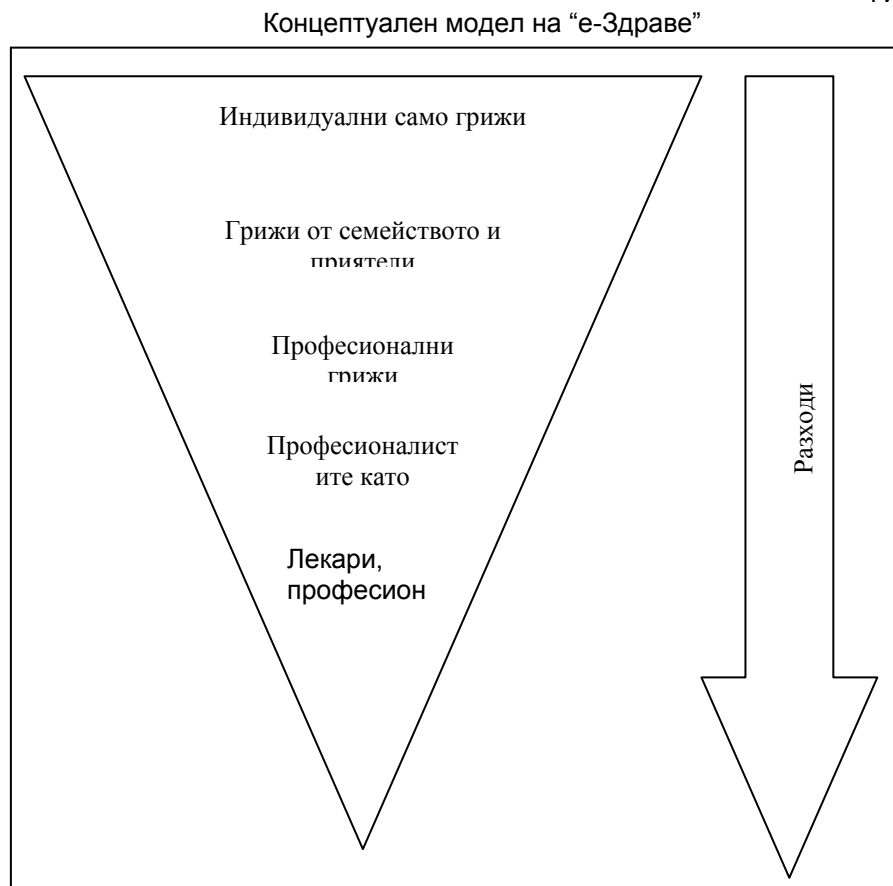
По-детайлното изследване на тези фактори и по двата модела както за условията на България, така и на Европа и света, дават основание да се изведат следните критерии за рационален избор на адаптивна стратегия на “е-Здраве”:

- повишаване качеството на доставените здравни услуги;
- създаване на добавена стойност ;
- удовлетвореността на пациентите ;
- удовлетвореността на изпълнителите на здравни услуги ;
- доминиращо влияние върху броя на пациентите, използващи електронни здравни услуги ;
- икономическа ефективност.

При електронното управление на здравеопазването, чийто модел е показан на фиг. 4, се осъществява интегриране на класическите методи и средства за оказване на здравна помощ с новите Интернет базирани комуникационни и информационни технологии. При това трябва да се подчертае, че класическите методи на личен контакт между лекар и пациент ще останат преобладаващи и при електронното управление като основни методи за оказване на здравни услуги.

Чрез модела на “е-Здраве” се откриват нови възможности за реализиране на политическата инициатива за изграждане на информационно общество и в сектора на здравеопазването като радикално се променят отношенията и структурите в здравната сфера и се издигне ролята и участието на пациента и потребителя във всички фази на развитие на здравната система. Тази роля и участие на потребителя на здравната услуга нараства не само при конкретния избор на нейния вид и изпълнител, но и във фазата на политическия избор на здравна система и при формирането и разпределението на здравните ресурси.

Фигура 4



От модела на “е-Здраве”, показан на фигури 3 и 4 се вижда, че нашата идея цели разширяване представата за здравната система извън досегашната класическа представа за стандартните връзки със здравните структури. Изследванията ни доказват, че реализирането на концепцията за “е-Здраве” в България ще интегрира усилията на всички участници в здравната система и ще допринесе значително за подобряване качеството, достъпността и ефективността на здравеопазването.

Принципи и цели на стратегията за развитие на “е-Здраве”

Извеждането на ръководните правила, които трябва да се спазват както в етапа на разработване на стратегията за “е-Здраве”, така и в етапа на нейното реализиране би осигурило адаптивността на европейските “добри практики” и значително съкращаване на проектните и експлоатационните разходи, а също би намалило и степента на повтаряне грешките на другите европейски страни в тази насока. Във връзка с това, изведените принципи се основават на задълбочения анализ на теоретичните постановки и натрупан “добър опит” в страните от Европейския съюз, САЩ, Канада и Австралия и

отразяват обективните закономерности на процеса на използване на Интернет базираните информационни и комуникационни технологии в здравеопазването и на развитие на здравните системи в следните насоки:

1. Ново разбиране за “здравето” като ресурс за живот и развитие, а не като цел на живота и произтичащата от това постановка за ролята на процеса на самоуправление и свободен избор от пациента на формата на здравна помощ..

При тази нова постановка “е-Здраве” представлява основен инструмент, който подпомага процеса на самоуправление на здравето.

2. Поставяне в центъра на внимание нуждите на потребителите на здравни услуги и тяхната удовлетвореност от качеството и ефективността на здравната помощ.

Този принцип се реализира чрез въвеждането на ефективен модел на пълно и непрекъснато здравно обслужване на пациентите и другите потребители на здравни услуги: 24 часа на ден, 7 дни в седмицата, 365 дни в годината в условията на “е-Здраве”.

3. Възприемането от медицинските професионалисти на девиза “опознай себе си”, което означава всеки изпълнител на здравна услуга самокритично да анализира своите познания в светлината на развитие на медицинските и информационните технологии и да потърси, на тази основа, допълнителни ресурси за повишаване на своите знания и умения. Използването на модела “е-Здраве” е мощно средство, подпомагащо процеса на самообучение и повишаване квалификацията на медицинските изпълнители. А възможността за ползване на телемедицината, конферентните връзки и телеконсултирането не само ще увеличава професионалната компетентност на здравните изпълнители и качеството на техните услуги, но и ще допринася за реализирането на синергиен ефект от кооперирането и екипната работа на най-добрите здравни специалисти, структури и техника.

4. Ръководна роля на правителството и Министерството на здравеопазването в процеса на разработване и реализиране на стратегията “е-Здраве” в България.

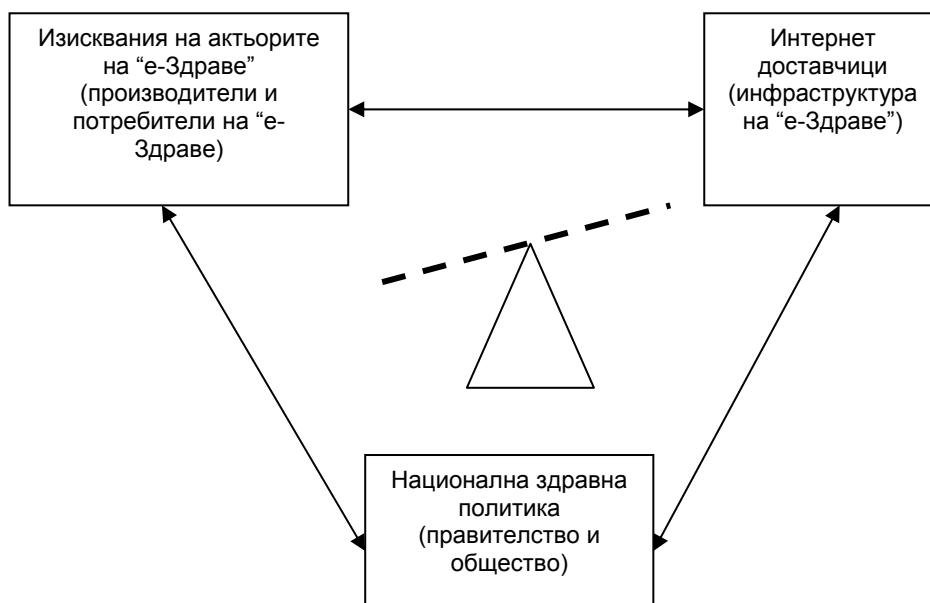
Задълбоченият анализ на европейската и световната практика доказва и извежда на видно място ролята и значението на отделните правителства и на ЕС в разработването и реализирането на политическата инициатива за “е-Здраве”. За България, не само заради икономическите и политическите изисквания на процеса на присъединяване към Съюза, е необходима водещата роля на правителството и Министерството на здравеопазването. Тя се налага и от специфичните условия на реструктуриране и развитие на здравната система. В тези условия на адаптиране както на законодателната база, така и на структури, процеси и технологии, нараства изискването за координираност последните. Само при активната роля на държавата в специфичните условия на България е възможен интегрираният системен подход, с чиято помощ се реструктурира българското здравеопазване и се интегрира като съставна част на европейското.

Механизмите на “е-Здраве”, както показва световният опит, ще помогнат на българското правителство да осъществява тази роля, както и своите регулативни и координационни функции.

На фигура 6 са представени нагледно регулативната и балансираща роля на правителството и неговата национална здравна политика както към потребителите на “е-Здраве”, така и към доставчиците на Интернет базираните информационни и комуникационни технологии.

Фигура 6

Модел на възможния баланс между изискванията на потребителите на “е-Здраве”, доставчиците на Интернет услуга и националната здравна политика



5. Оптимизиране участието на обществения и частния сектор в процеса на реализация на стратегията за “е-Здраве”: формиране на стратегическо партньорство между обществения, частния и доброволния сектор.

6. Прозрачност

Всеки индивид или здравна организация в България, която ще ползва Интернет и здравен портал трябва да е в състояние да прецени за себе си, че здравния сайт, който ползва е обществено известен и осигурява доверие. За целта е необходимо всеки, който разработва и експлоатира здравен сайт ясно да заяви и декларира:

а) кой притежава сайта и какъв е неговият финансов интерес в поддържането му;

б) каква е целта на сайта и представяните чрез него здравни услуги;

в) бизнес отношенията, които отразяват:

- финансови;
- професионални;

- персонални и др.
7. Честност: здравната информация в сайта е необходимо да осигурява реалност, а не измама и заблуждаващи внушения за оказваната здравна помощ. В сайта здравната информация трябва да бъде откровена:
- в съдържанието, целящо да стимулира закупуването на здравния продукт или услуга;
 - при всяка претенция за ефикасност, изпълнение или полза от продукта или услугата.

В сайта трябва да съществува ясно разграничаване в съдържанието на здравната информация, стимулираща продажбата на здравна помощ от тази относно организацията на здравеопазването или обучението на професионалисти медици или пациенти.

8. Качество на здравната информация.

Здравният сайт е необходимо да осигурява такова качество информация, което да я прави лесна за възприемане и да е актуална. Това ще позволи на хората, които ще вземат решение относно своето здраве да се убедят в правилността ѝ. За целта "е-здравните" сайтове трябва да осигуряват лесна възможност за:

- строга, но справедлива оценка на представяната информация относно здравния продукт или услуга;
 - информация за здравни продукти и услуги, които осигуряват най-добрите резултати от медицинската помощ;
 - гарантиране на това, че здравната помощ се оказва от най-квалифицираните медицински кадри;
 - уточняване, че оказваните здравна помощ и консултации са резултат от многогодишни научни изследвания и доказано експериментиране на ефекта от лечението;
 - уточняване, че някои методи на лечение подлежат на дискусии и откровено посочване и на други сайтове, които представят различни методи на лечение;
 - даване възможност на пациента сам да оцени и вземе решение кой здравен продукт да купи.
9. Информирано съгласие - уважение към правото на ползвателя на сайта да определи сам кои лични данни може да представи., както и дали те могат да се съхраняват, ползват и предават на други.

За целта всеки изграден здравен сайт трябва да информира за:

- потенциалния риск относно неприкосновеността на личните данни в Интернет;
- това какви лични данни и с каква цел се изискват от потребителя на сайта;
- кой съхранява и ползва тези данни;
- на кои други здравни организации и с каква цел се представят данните и др.

10. Неприкосновеност на личността

Хората, ползващи здравни услуги чрез Интернет трябва да бъдат убедени, че техните персонални данни са конфиденциални. За целта здравните сайтове и портали, чрез които се осъществяват здравните услуги е необходимо да осигуряват:

- защита към неоторизиран достъп до персоналните данни на получателите на “е-Здраве”;
- лесно и бързо ползване и адаптиране на информация за здравното състояние на потребителя при повторното ползване на сайта;
- лесно адаптиране на механизма на набиране, съхраняване и използване на личните данни на потребителите на сайта съобразно правните, етичните и технологичните изисквания в даден етап от развитието на “е-Здраве”;
- прозрачност и законосъобразност при съхраняването, ползването и унищожаването на персоналните данни на потребителя.

11. Висок професионализъм при оказване на здравната помощ чрез Интернет

От изпълнителите на здравната помощ чрез Интернет се изисква висок професионализъм както в областта на медицината, така и в специфичната област на приложение на Интернет базирани медицински и информационни технологии. На първо място те изискват уважение и съблюдаване от страна на медицинския персонал (лекари, медицински сестри и технически персонал в лабораториите) на етика към пациента – клиент. За целта той трябва:

- да спазва етичния кодекс в условията на Интернет. В развитите страни като Европа, САЩ, Канада и др. има разработени и утвърдени такива кодекси и предстои развитието и утвърждаването на такъв и в България;
- да не причинява увреждания на пациентите;
- да поставя на първо място техните интереси и права;
- ясно и еднозначно да определя цените на оказваните чрез Интернет здравни услуги и начина, по който да се заплащат.

12. Отговорно партньорство и коопериране между изпълнителите на здравната помощ и на информационната инфраструктура. Това на практика ще означава, че:

- всички партньори в “е-Здраве” ще спазват единен етичен кодекс, нормативи и стандарти на оказване на здравна помощ в Интернет;
- финансиращите организации или спонсори не влияят върху методите на оказване на здравната помощ.

13. Отговорност, която да позволява на потребителя на сайта да изразява своето мнение и то да се взема под внимание от екипа на сайта. За целта е необходимо:

- да се посочва ясно как потребителят директно може да контактува със собственика на сайта или изпълнителя на здравната услуга;

- лесен механизъм за диалогова връзка на потребителя със сайта и изразяване на мнения, оценки и рекламации към качествата на здравната информация или услуга;
- анализ, оценка и реакция на всяка претенция, отправена от потребителя.

Концептуален модел и йерархична структура на “е-Здраве” в България

В изследването е възприето моделът и политическата инициатива за “е-Здраве” – България да се разглежда като системен елемент на по-големите системи на “е-Европа” и “е-България” (вж. фиг. 7).

Както се вижда от фигурата, възприет е подхода стратегията за развитие на “е-Здраве” в България да се развива едновременно с осъществяваната сега стратегия за развитие на “електронното правителство” (“е-Правителство”) на България, т.е.:

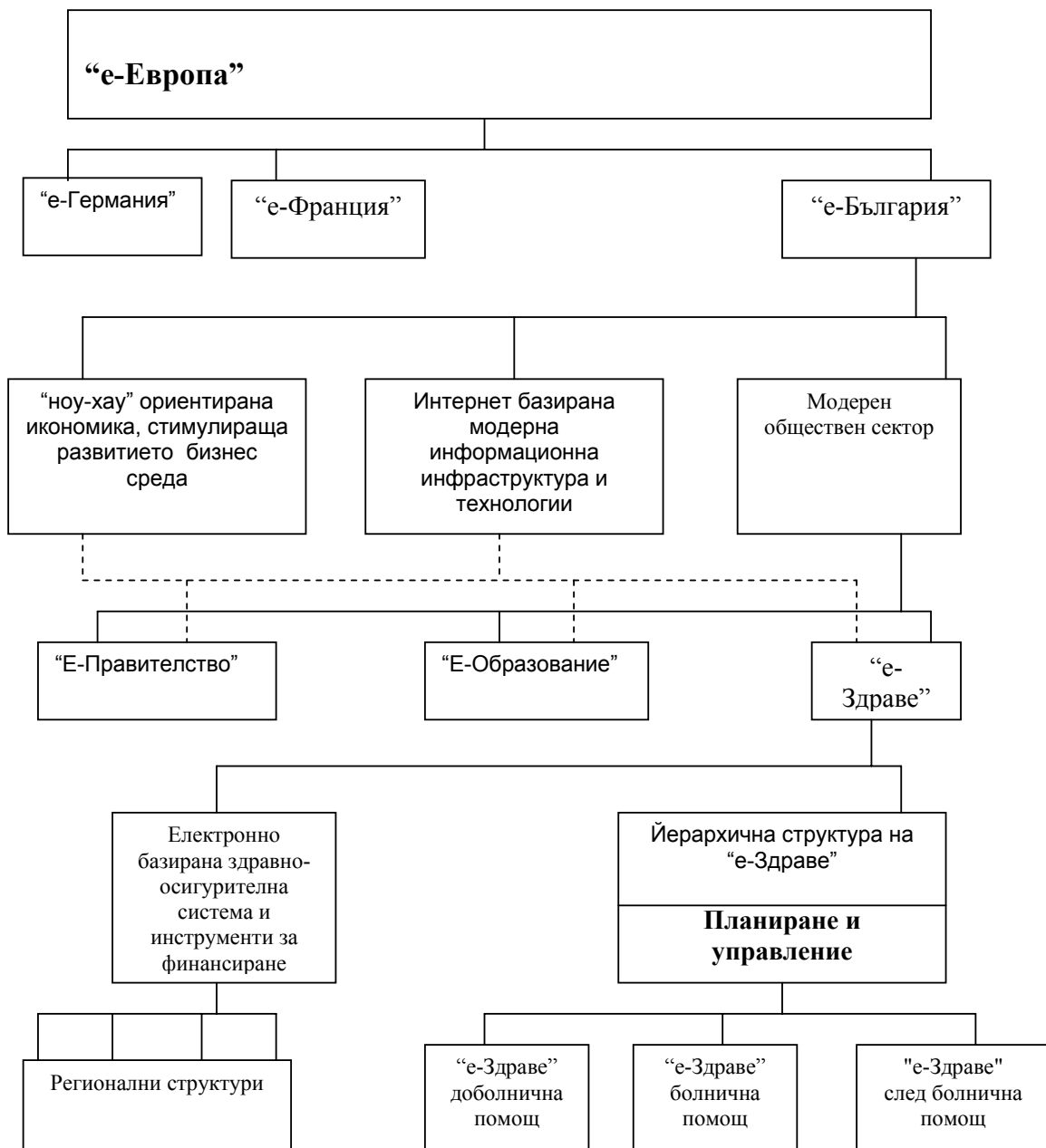
- “е-България” е системен елемент на “е-Европа”;
- “е-Здраве” трябва да се разглежда като системен елемент на “е-България” и в непосредствена връзка и съставна част от “е-Европа”;
- необходимите предпоставки и условия за изграждане на “е-България” са:
 - * ноу-хау ориентирана икономика и стимулираща развитието бизнес среда;
 - * модерна, Интернет базирана информационна инфраструктура и технологии;
 - * модерен обществен сектор, в който се реализира: електронното правителство, електронното образование и електронното здраве.

В модела на “е-Здраве”, е заложена идеята за поетапно намаляване ролята на държавата и нейното правителство в администрирането и финансирането на здравната система. За правителството ще се запази ролята на регулатор в здравеопазването и изпълнението на конституционните му задължения за осигуряване на условия и предпоставки за най-добро здраве за нацията и нейните индивиди. В създаването на тези условия и предпоставки важна роля играе изграждането на инфраструктурата на модерна информационна система. Ето защо стратегията за развитие на “е-Здраве” в България изисква да се разработят като отделни подсистеми:

- Интернет базирана здравно-осигурителна система и механизми за финансиране на здравеопазването;
- Интернет базирана йерархична структура на изпълнение на здравната помощ (доболнична, болнична и след болнична).

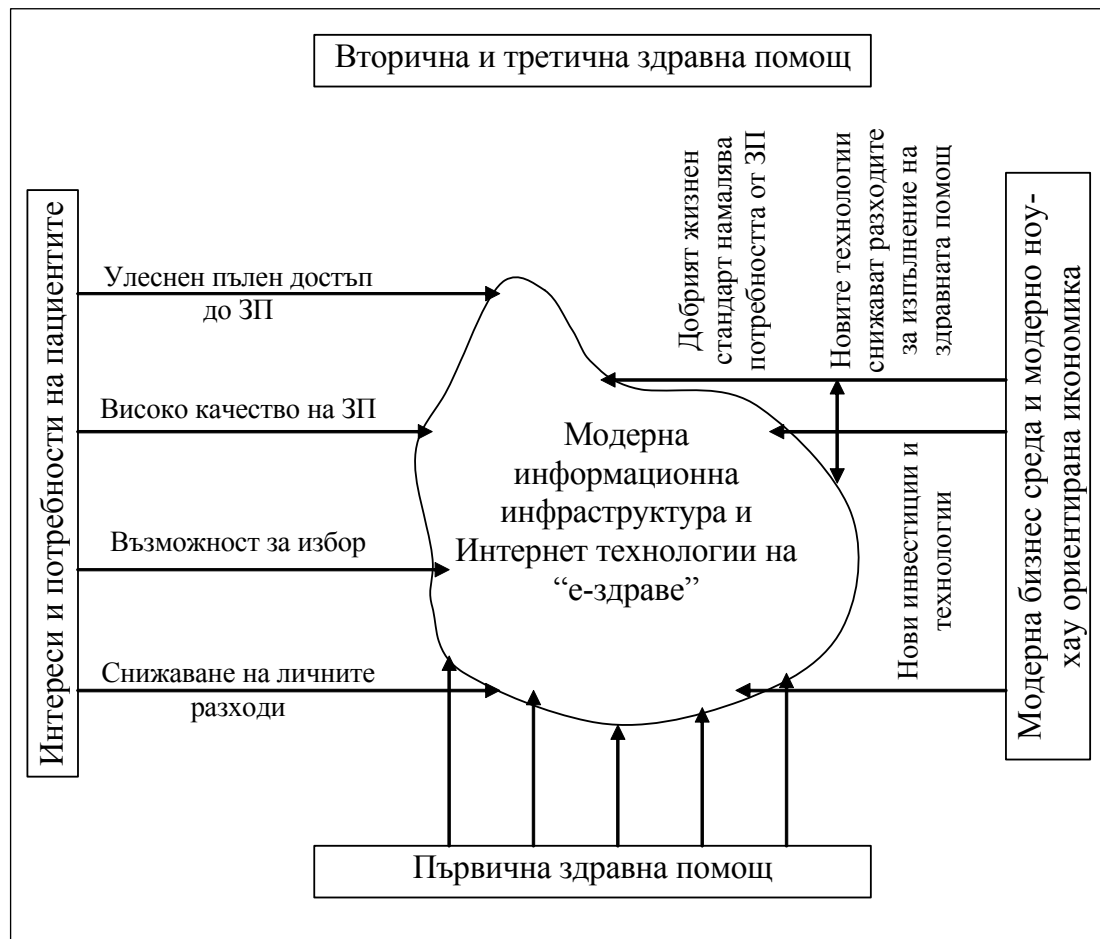
Фигура 7

“е-Здраве” като системен елемент на “е-България”



В тази връзка е разработен модел на интегрирана йерархична структура на “Е-здраве” -България (вж. фиг. 8).

Фигура 8
 Концептуален модел на интегрираната структура и взаимодействие на
 елементите на “е-Здраве”



От фигурата се вижда, че стратегията за развитие на “е-Здраве” в България изисква разработване и реализиране на нейните два основни компонента:

а) бизнес стратегия, основаваща се на рационален стратегически избор за “е-Бизнес” модел на здравеопазване;

б) модерна информационна инфраструктура и Интернет базирана технология за реализиране на бизнес модела.

Ето защо е важно да се разработят и представят алтернативни “е-Бизнес” модели за управление на здравеопазването, които да дадат реална възможност на българското правителство да оцени и вземе решение за стратегически избор. Разработването на тези модели изисква спазването на следните критерии:

- “добрите европейски практики”, реализирани в отделните европейски страни и отговарящи на световните тенденции в развитието и приложението на “е-Здраве”;
- трансфер и адаптиране на европейския и световен опит съобразно специфичните български условия, икономически и научен потенциал и натрупан опит в развитието и реструктурирането на здравната система.

При съблюдаване на тези критерии е представен концептуален бизнес модел на “е-Здраве” стратегия на здравна система за доставка и заплащане на здравната помощ в България (вж. фиг. 9).

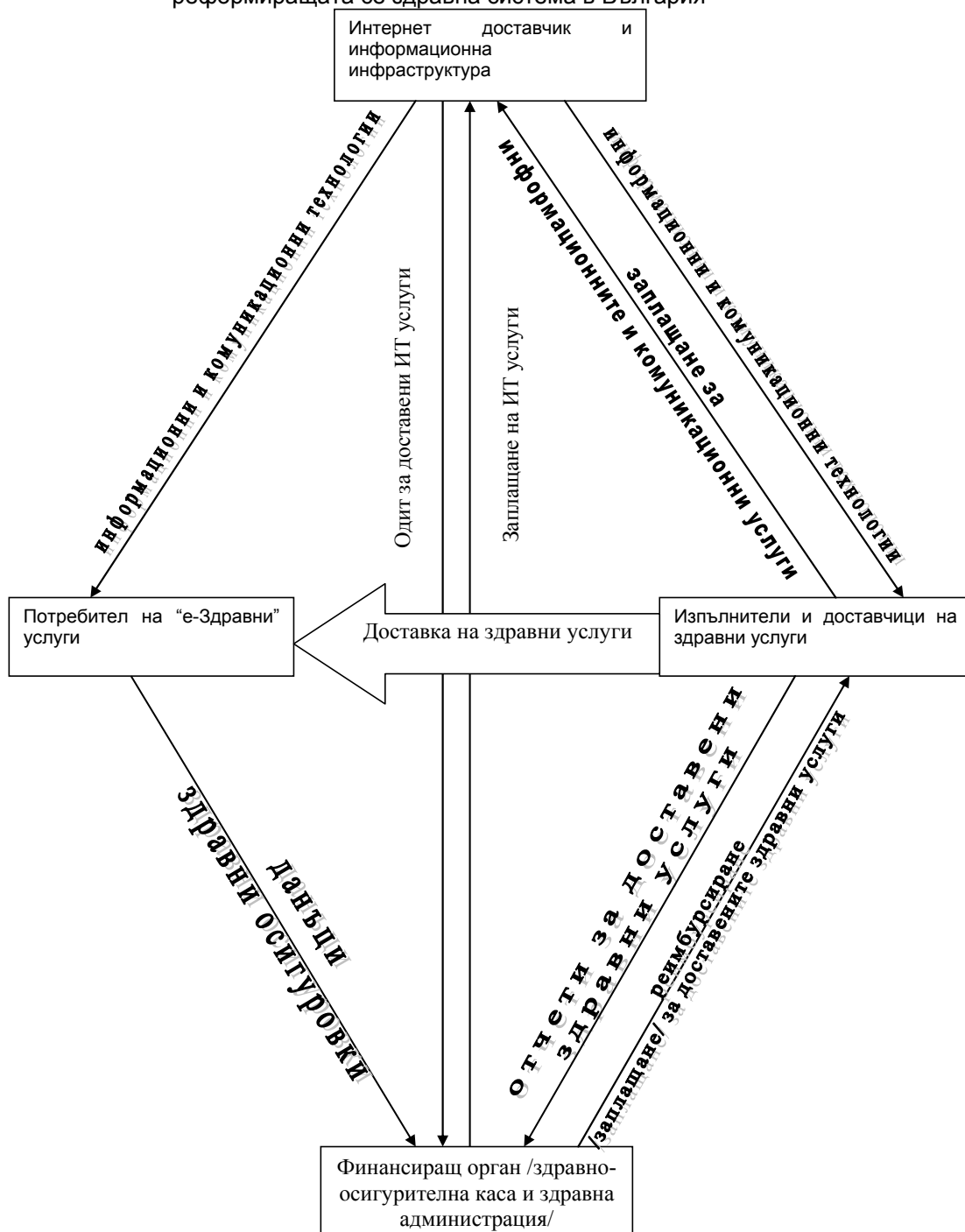
Както се вижда от модела, към основните участници на реформиращата се здравна система в България, към доставчиците на здравна помощ (изпълнители), потребителите на здравни услуги и финансиращия орган (здравно-осигурителна каса и здравна администрация – общинска и национална) се прибавя и четвърти участник – доставчикът на Интернет услуги и информационна инфраструктура, т. нар. киберпосредник.

От фигурата става ясно също, че финансирането на процеса на изграждане и поддръжка на модерна информационна инфраструктура се предлага да бъде поето от здравната администрация на България (Министерство на здравеопазването) и здравно-осигурителните каси (публични, а в бъдеще и частни). Това предложение се основава на следните предпоставки и специфични за България условия:

- изграждането и поддържането на модерна информационна инфраструктура, в която централно място ще заемат информационната система на Националната здравно-осигурителна каса и другите Интернет доставчици, и здравни платформи, които изискват огромни финансови ресурси, а българската държава сама не може да ги осигури;
- аналогичен подход съществува и в страните от Европейския съюз, към чиято общност скоро ще се присъедини и България;
- в България не е завършен все още процеса на реструктуриране на здравната система и във връзка с това дълго ще се запази водещата роля на държавата и здравното министерство в процеса на здравеопазването.

Фигура 9

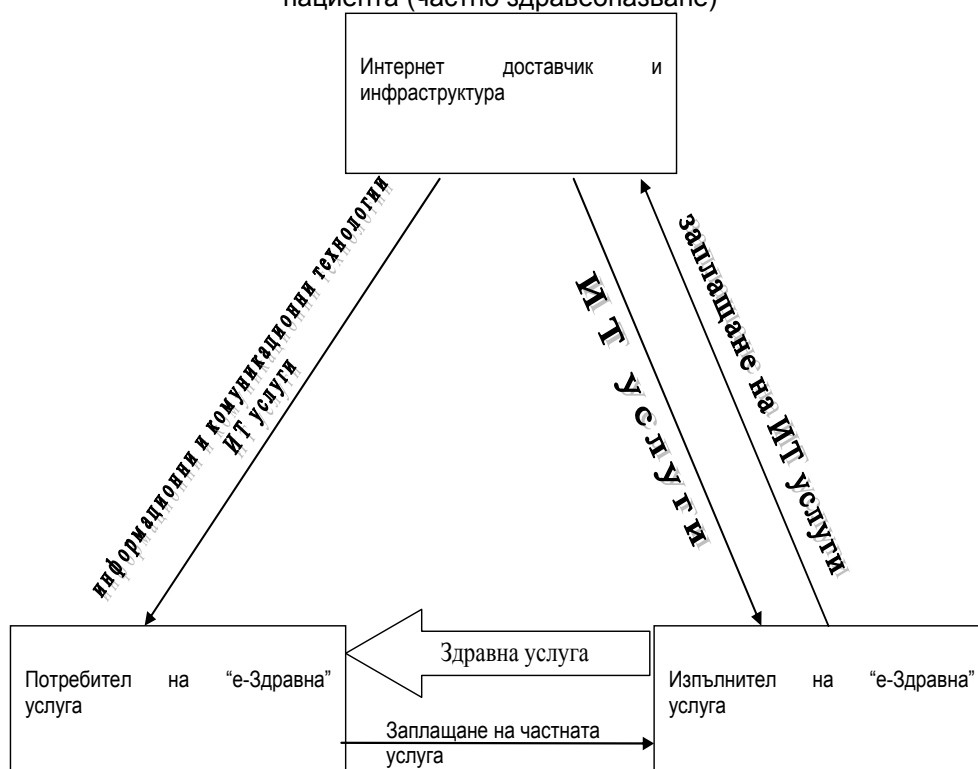
Концептуален бизнес модел за доставка на “е-Здраве”, в рамките на реформиращата се здравна система в България



Допускаме, че този интегриран модел на “е-Здраве” ще бъде основен не само в периода на присъединяване, но и след пълноправното членство на България след 2007г. Заедно с развитието и усъвършенстването на този модел за “е-Здраве” в страната ще се развива като допълващ и модела на частното здравеопазване (вж. фиг. 10).

Фигура 10

Концептуален “е-Бизнес” модел на здравеопазване, при директно плащане от пациента (частно здравеопазване)



Моделът ще се развива в България само с развитието на частното предприемачество в здравеопазването и предстоящата приватизация на лечебните заведения. Основание за този извод дава и европейската тенденция за нарастване дела на частните източници за финансиране в здравеопазването [8]. По данни на министрите на здравеопазването на Великобритания и Швеция за 2002г. делът на частно финансиране е [8, стр. 2]:

- средно за Европейския съюз – 25.6%
- за Великобритания – 19%
- за Швеция – 16%

Нашите изследвания и прогноза за българското здравеопазване през XXI век дават основание за извода, че в България ще се развиват и двата

модела, при което ще се оптимизира публично-частния микс. Частният сектор в здравеопазването ще допълва общественя и ще задоволява основно повишените изисквания на малка група платежоспособни потребители на лукс към хотелската част на престоя в лечебните заведения и осигуряване в тях на условия за ръководене на бизнеса от болничната стая.

В обобщение на изложеното дотук за възможните бизнес модели за доставка на здравни услуги е изведен концептуален модел на “бизнес” стратегия за българското здравеопазване (вж. фиг. 11).

Фигура 11

Концептуален модел за “е-Здраве” бизнес стратегия в българското здравеопазване



При разработване на модела, както се вижда от фигурата, са заложили следните основни принципи:

1. Очакваният краен резултат от реализацията на "е-Бизнес" модела са по-високото качество и ефективност на здравната услуга и удовлетвореността на потребителя и изпълнителя.
2. Стратегическият избор на адекватен на българските условия "е-Бизнес" здравен модел трябва да осигури реализацията на здравните услуги по най-добрия начин.
3. Обосноваността и рационалността на стратегическия избор се определя от научно обоснования избор на роля и функции на основните участници в българската здравна система.
4. Качеството и наукоемкостта в оказваните "е-здравни" услуги изискват разработването и реализирането в реалната практика на здравни програми и национална здравна инфраструктура.
5. Финансирането на "е-Здраве" стратегията трябва да се осъществи върху основата на политическата инициатива за "е-Европа" и "е-Здраве", и "най-добрите практики" на нейната реализация в отделните страни на ЕС и света.

Вторият основен и решаващ компонент на стратегията "е-Здраве" е модерната Интернет базирана комуникационна и информационна инфраструктура. По наша оценка, на база анализа за състоянието на реформата в здравеопазването на България, съществува известно забавяне както на теоретичното изчистване на концепцията за вида и параметрите на информационната и комуникационната инфраструктура, така и на нейното практическо изграждане.

Анализът на европейския и световния опит, както и оценката на специфичните български условия и натрупан добър опит в развитието на съвременните бизнес модели в здравеопазването дават основание да се предложи следния концептуален модел и структура на инфраструктурата на "е-базирания" модел за управление на българското здравеопазване /фиг12/. [9; 10; 11; 12; 13; 14]

Както се вижда от фигурата върху основата на натрупания вече опит е целесъобразно в България да продължи развитието на следните форми на проявление на "е-Здраве" и да се изградят адекватни за тях на национално и регионално равнище инфраструктури:

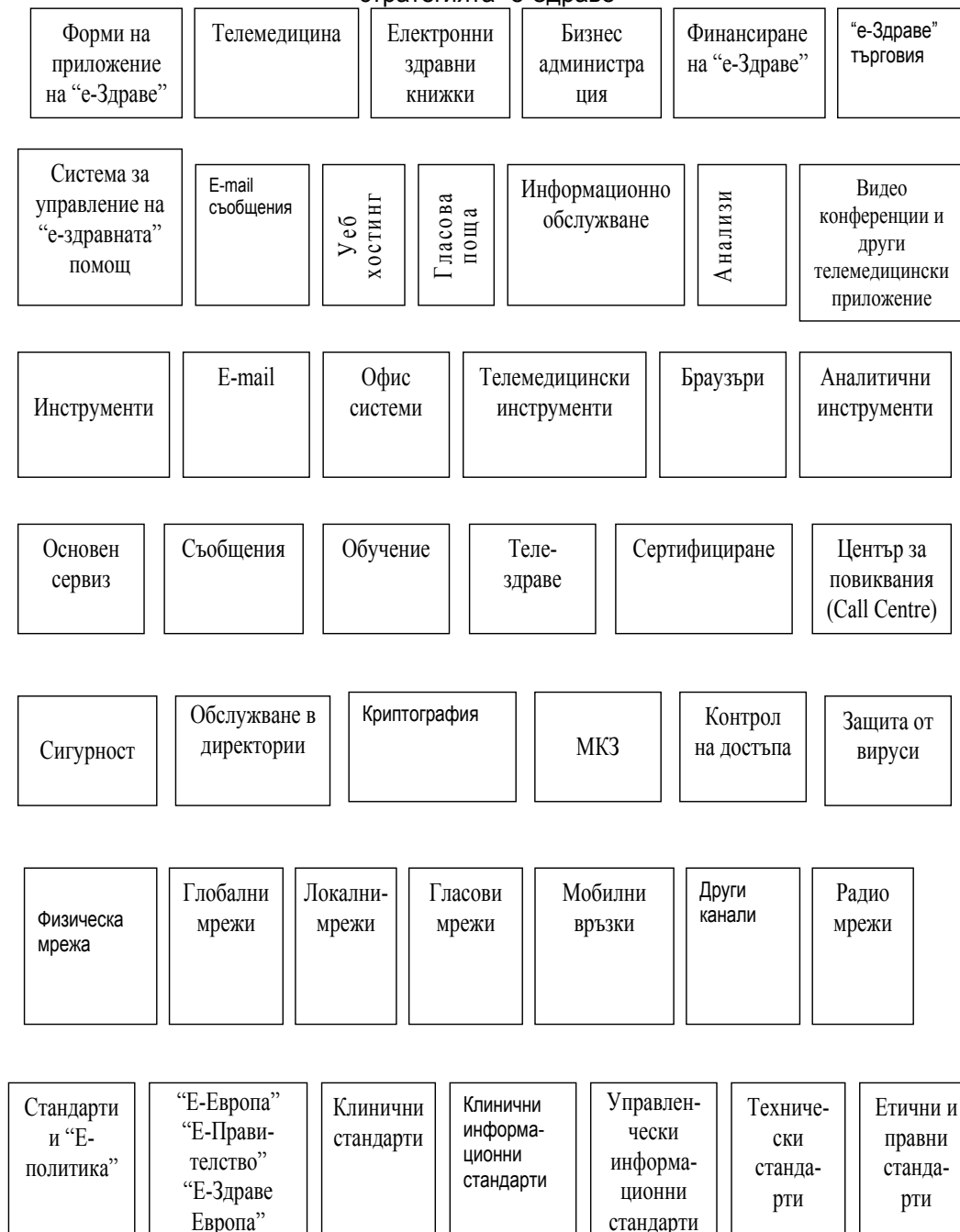
1. Телемедицинска инфраструктура.
2. Електронна здравна книжка на пациента.
3. Инфраструктура на здравната администрация в национален и регионален разрез.
4. Инфраструктура, осигуряваща процеса на финансиране на здравеопазването.
5. "Е-търговия" в здравеопазването.

В България има опит в телемедицината и нейните форми и инструменти на приложение в медицинските университетски центрове в София и Варна, който би трябвало да се разшири.

Европейският и световния опит показва, че одобряването на теоретичната концепция за съдържанието и формата на "Електронната здравна карта на пациента" ще ускори процеса на изграждане на информационната система на националната здравна каса и ще позволи рационално и ефективно да се планира и управлява здравната помощ.

Фигура 12

Концептуален модел на структурата на националната инфраструктура на стратегията “е-Здраве”



Затова по-нататък ще направим опит за представяне на теоретичен концептуален модел на “Електронната здравна карта на пациента” (ЕЗКП) и ще очертаем по този начин насоките на дискусии и утвърждаване в практиката на “е-Здраве”.

При това представяне се ръководим от изискванията на европейските стандарти и “Е-здравна политика”:

- “Е-Европа” и “Е-Европейско Здраве”;
- “Е-клинични стандарти”;
- “Е-клинични информационни стандарти”;
- “Е- управленски информационни стандарти”;
- “Е-технически стандарти”;
- “Е-етични и правни стандарти”.

Роля и функции на основните участници и потребители на “е-Здраве”

Те са изведени в тясна връзка и от позитивните неща, които всеки един от тях получава (вж. табл. 1).

Таблица 1

Резултати и ползи, получени от основните актьори в реализацията на стратегията “е-Здраве”

№	Актьори	Резултати и ползи от “е-Здраве”
1.	Пациент или техните представители (деца, родители и др.)	- по-добро здраве и понижаване на риска; - интегрирана здравна услуга; - понижаване на разходите във време за дублиране при подаване на личните данни; - нарастване на конфиденциалността при използване на неговите данни в ЕЗКП от изпълнителите и администраторите на здравна помощ; - достъп на пациента до данните в неговия ЕЗК и здравния му статус; - участие на пациентите в процеса на вземане на решение относно методите на тяхното лечение; - преодоляване и избягване на възможностите за дублиране на осъществени диагностични тестове; - намаляване на възможностите за погрешни решения относно методите и формите на лечение.
2.	Обществото	- оптимизиране използването на здравните ресурси; - подобряване ефективността на здравните услуги; - по-сигурна и надеждна здравна информация; - по-добро здраве за нацията; - бърз и ефективен достъп на всички равнища до информация за състоянието на здравето на нацията и за това как работи функциониращата здравна система; - адаптиране и интегриране на българското здравеопазване към европейското.
3.	Здравни професионалисти (изпълнители на здравната помощ)	- интегрирана и системна представа и достъп до ЕЗКП и данните, необходими за качествено и ефективно лечение; - бърз и ефективен достъп до всички медицински данни за пациента; - улеснен и бърз достъп чрез медицински портали до всички източници на здравни услуги; - нарастване възможността и ефективността на процеса за обучение и повишаване на квалификацията;

		- разширяване възможностите за участие на елитен национален, европейски и глобален медицински екип в консултирането и вземането на решенията за вида, формата и методите на лечение; - интегрирана и координирана с различни специалисти здравна помощ.
4.	Здравни администратори	- нарастване възможността за екстензивен ръст на здравните услуги чрез въвеждане на 24 часов режим на обслужване, 7 дни в седмицата и 365 дни в годината; - нарастване влиянието на екстензивните фактори и увеличение на продуктивността на здравната помощ; - рационализиране процеса на планиране и управление на здравните грижи; - понижаване разходите и повишаване ефективността на здравеопазването; - създаване условия за повишаване качеството на здравните услуги.
5.	Правителство и политици	- подобряване процеса на разработване и реализиране на национална и регионална здравна политика, отговаряща на европейските норми и критерии; - рационализиране на процеса на разработване и вземане на политическите решения относно здравната реформа и избора на адекватна здравна система.
6.	Изследователи, в това число на правителствено и микро ниво	- достъп до системни и интегрирани данни необходими за целите на изследването; - подобряване качеството на здравната информация и систематизираните бази данни; - ускорен и ефективен достъп до световните тенденции и бази данни за високите медицински и информационни технологии; - подобрени възможности за екипна работа в глобален аспект; - достъп до агрегирани бази данни; - повишаване качеството на изследователските анализи и теоретични обобщения.
7.	Правителство	- оптимизирано разпределение и използване на здравните ресурси; - подобряване "здравето на нацията" и индивидите; - усъвършенстване на регулативните функции; - подобряване качеството и ефективността на здравните услуги.

Анализът на европейския и световния опит в реализирането на стратегиите за "е-Здраве" дава основание да се обобщи, че поставянето на пациента в центъра и нарастването на неговите права и ползи се съпътства и от нарастване на неговите задължения, права и отговорности по управление на собственото му здраве.

Тази теза дава основание да се дефинира в две посоки новата по-отговорна роля и функции на пациентите в процеса на реализиране на стратегията "е-Здраве" в България:

- самоуправление и нарастване на ролята и отговорността за собственото здраве;
- в процеса на вземане на стратегическите, политическите и оперативните решения в българското здравеопазване.

Управлението на собственото здраве в условията на Интернет базираните технологии ще намери израз в разбирането на всеки гражданин, че:

- личното му здраве и здравен статус в много голяма степен се определят от него самия и това е и негова отговорност, а не само на държавата, в която живее;
- личното здраве е инвестиционен ресурс за неговото развитие, а не лична цел;
- като всеки инвестиционен ресурс, то за развитието му са необходими и лични инвестиции, а не само тези на държавата;
- инвестициите в личното здраве намират израз в:
 - ❖ самообучение и овладяване на знания и опит по управление и превенция на собственото здраве;
 - ❖ активно участие на държавните и на неправителствените организации форми на превенция на здравето и обучение;
 - ❖ изразена готовност за участие с адекватен на личните и семейните му възможности в покриване на разходите по неговото лечение и превенция, в т. ч. и чрез различните форми на "е-Здраве";
- солидарност и участие в планирането и управлението на здравеопазването и в процеса на вземане на решения.

Участието на пациентите в процеса на вземане на управленски решения в условията на "е-Здраве" в България индивидуално или в "групи за натиск" може да се развие и оцени по следните основни критерии и показатели :

А) стимулиране автономията на индивидите и групите за натиск в интегрирания процес на вземане на управленските решения:

- осигуряване на индивидите с необходимата информация;
- въвеждане системата на електронната здравна книжка на пациента;
- изграждане на условия и предпоставки за реализиране на ефективна система за самопомощ;
- изграждане на правна система за защита правата на пациента в условията на "е-Здраве";
- осигуряване условия и предпоставки за създаване и финансиране на "групите за натиск" от представители на пациентите;
- обучение на представителите на групите за натиск;
- разработване, финансиране и ефективно реализиране на здравни програми "помогни си сам".

Б) подобряване качеството на политическите и управленските решения, свързани със стратегията "е-Здраве":

- изграждане на ефективна система за проучване и оценка мнението на пациентите, участващи в "е-Здраве" приложенията;
- изграждане на действена система за оценка и адекватна реакция на оплакванията на пациентите;
- въвеждане и развитие на системата на "омбудсман" в здравеопазването на България;
- разработване и развитие на "хартата" на пациентите, отчитаща новите условия на здравни грижи и "Е-здравни" приложения;

- разработване и използване на адекватни здравни индикатори за оценка ефекта и ефективността от въвеждане на “Е-здравните приложения”.

В) степен на непосредствено участие на пациентите като индивиди или “групи за натиск” в политическите и управленски решения за развитие на “е-Здраве”:

- обучение на пациентите за ползване на новите електронни комуникации;
- оказване на помощ при участието в процеса на вземане на решения;
- обучение на пациентите и обществото за риска от погрешната критична оценка и отговорността, която трябва да се поеме при това;
- осигуряване транспарентност на процеса на вземане на решения;
- публични обсъждания на алтернативните решения;
- групови, панелни изследвания, предшествващи всяко решение;
- преднамерено организиране на обсъждане и гласуване на алтернативните възможни решения.

Изведените критерии и показатели за оценка степента на участие на населението и цялото общество в процеса на вземане на стратегически и политически решения за развитие на “е-Здраве” интегрират усилията на всички участници, в т. ч. и научните изследователи в посока към по-добро здраве на индивидите и нацията при по-ниски производствени разходи.

Концептуален модел на синергийния мениджмънт на процеса на разработване на стратегията “е-Здраве”

Европейският и световния опит в реализирането на концепциите и стратегиите за “е-Здраве” дава основание да се изведе необходимостта от ефективно управление на процеса в условията на България. От изложеното дотук става ясно, че управлението на процеса по реализирането на тази стратегия е сложен и комплексен проблем, изискващ интегриране и координиране усилията на много хора, публични и частни организации.

В тези условия е необходимо да се прилагат теоретичните основи на синергийния мениджмънт за да се преодолее комплексността, сложността и дори противоречията в интересите и ролите на различните участници [15].

На базата на тези теоретични основи и в резултат на осъществения трансфер на знание и опит от индустрията в сферата на здравеопазването, е изведен концептуалния модел на синергийния мениджмънт, който да се приложи в България (вж. фиг. 13).

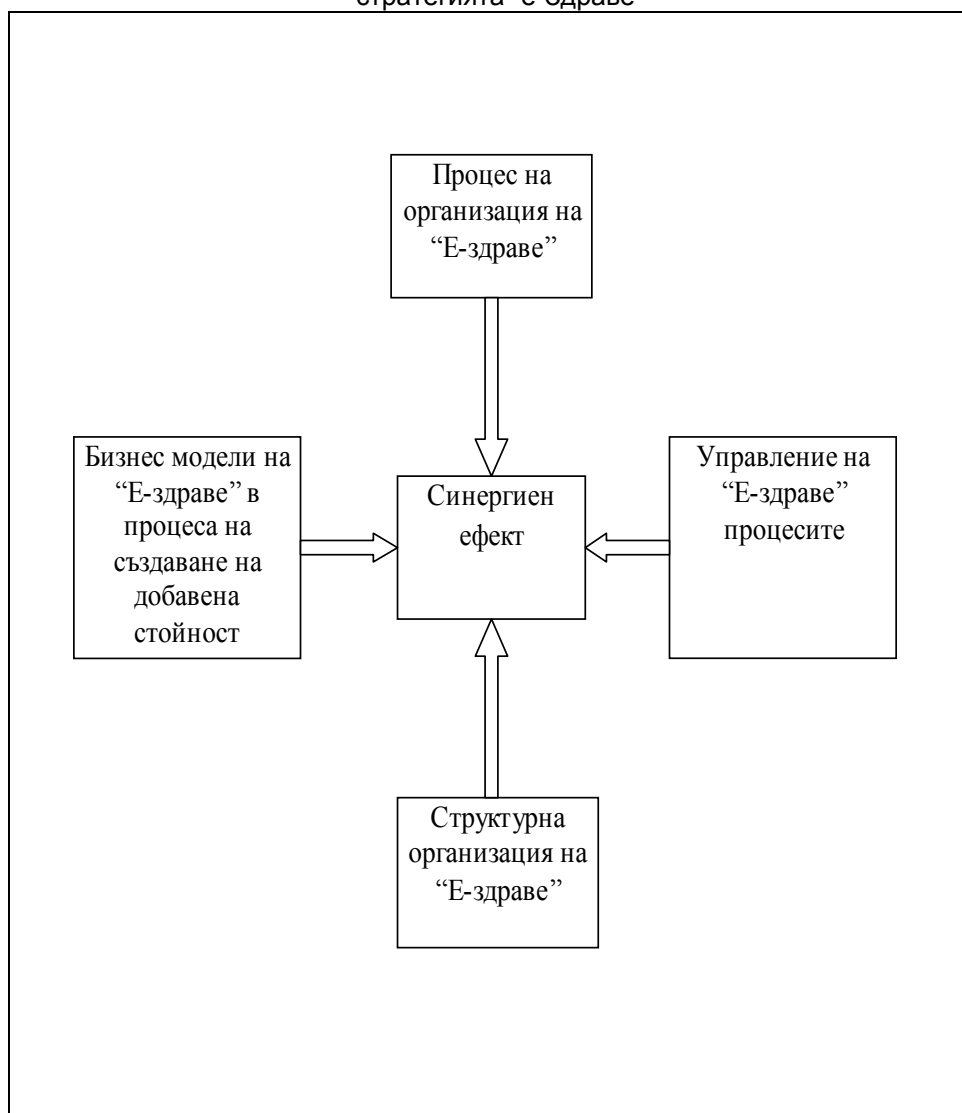
Задълбоченият анализ и на двата критерия дава основание да се приложи адаптивна стратегия на развитие на “е-Здраве” в България и да се следват “добрите практики” на бизнес моделите на “Е-управление” на здравните процеси. В реалните условия на страната това означава трансфер от държавите в Европейския съюз на ноу-хау и “добри практики” в приложението на различните бизнес модели.

Добавянето на стойност в здравния продукт трябва да се търси в процесната организация на “е-Здраве” бизнес моделите. При това става въпрос за виртуална организация на процесите при съблюдаване принципите

на създаване на стойности в здравеопазването съгласно концептуалния модел на М. Портър.

Фигура 13

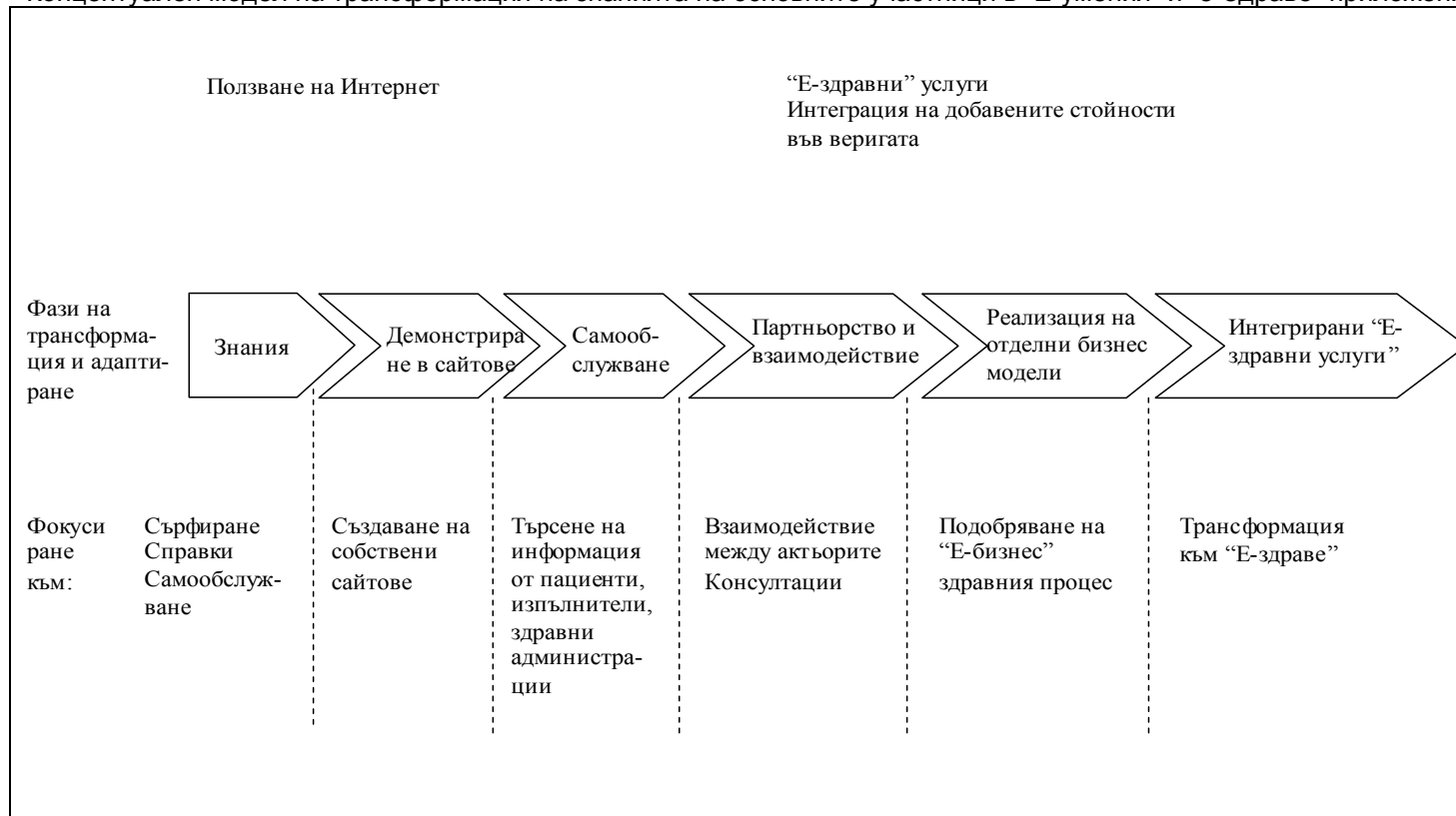
Концептуален модел на процеса на разработване и внедряване на стратегията “е-Здраве”



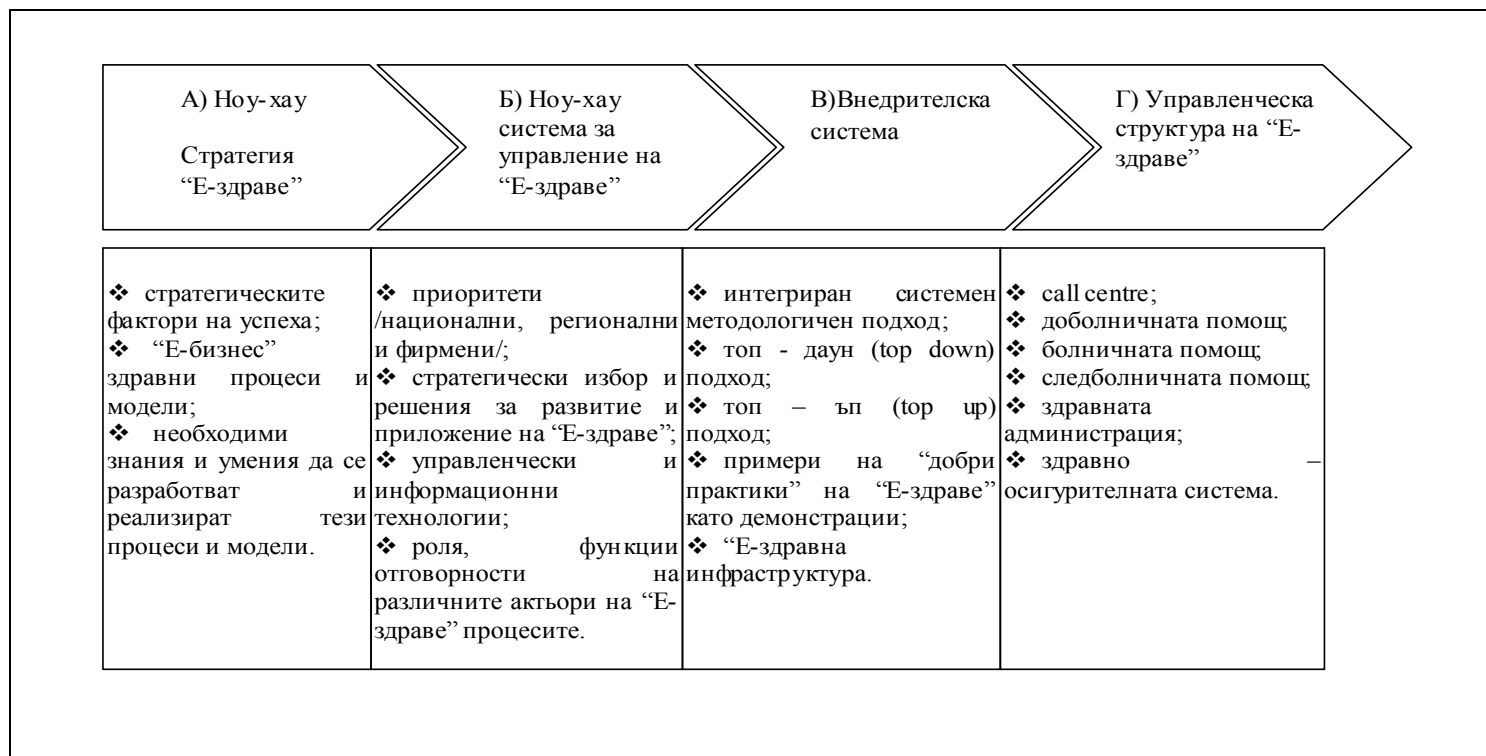
Необходимо е да се отбележи, че при стартиране процеса на внедряване на “Е-бизнес моделите” в българското здравеопазване всички изброени основни участници трябва да преминат процеса на трансформация на своите знания в практически умения по реализация на тези знания в “е-Здраве” процеса (вж. фиг. 14).

Фигура 14

Концептуален модел на трансформация на знанията на основните участници в “Е-умения” и “е-Здраве” приложения



Концептуален модел на синергетичния мениджмънт на “е-Здраве” стратегията



Структурната организация трябва да регламентира тези връзки и взаимоотношения между участниците в процеса на трансформация към „е-Бизнес“ в българското здравеопазване и да изгради адекватна ценностна система. Реализацията на този трансформационен процес на приложение на „Е моделите“ за управление на българското здравеопазване с цел по-добро качество и ефективност изисква и нов подход към решаване на проблема. Той намира концентриран системен израз в синергетичния мениджмънт, чийто концептуален модел и показан на фиг. 15.

Реализирането на изведените принципи на синергийния мениджмънт в българското здравеопазване ще позволи не само осъществяването на синергийния ефект и понижение на разходите, но и ще допринесе за ускорената трансформация на западноевропейските знания и „добри практики“ в „е-Здраве“ приложенията в специфичните български условия на радикална здравна реформа с цел високо качество и ефективност на здравните услуги.

Теоретични основи и концептуален модел на “Електронната здравна карта” на пациента

Европейският и световния опит в развитието на “е-Здраве” стратегиите доказва, че електронните здравни книжки на пациента са изключително важен и основен елемент на интегрираната и базирана на Интернет технологии здравна система [9; 10; 11; 12; 13; 14].

Внимателното и задълбочено запознаване с теоретичните основи и практически приложения на електронната здравна карта на пациента (ЕЗКП) дава основание да се приеме, че стартирането на стратегията “е-Здраве” в България трябва да започне с разработването и утвърждаването на тези карти като стандарт в българското здравеопазване, който да регламентира електронния обмен на медицински и административни данни между:

- пациентите и изпълнителите на здравната помощ (общопрактикуващите лекари, лекари от специализираната доболнична помощ, болниците, следболничната помощ и домашните грижи);
- пациентите и социалната и здравна администрация;
- пациентите, изпълнителите на здравната помощ и финансиращите органи.

Внедряването и използването на ЕЗКП в практиката на българското здравеопазване ще усъвършенства здравната система и ще допринесе за:

- подобряване на системата на здравната помощ и повишаване на качеството на здравните услуги;
- повишаване продуктивността и ефективността на работата на медицинския персонал, клиничните лаборатории и диагностичните центрове;
- понижаване на административните и управленски разходи в здравната и финансиращите здравеопазването системи;
- подпомагане обучаващия и изследователски процес в процеса на оказване на здравната помощ;

- осигуряване възможности за стратегическо развитие и внедряване на нови прогресивни информационни и комуникационни технологии;
- захранване на здравната администрация и финансиращите организации с необходимата за целите на управление информация;
- осигуряване сигурност, надеждност и конфиденциалност на личните данни на пациента.

Прегледът на избраните литературни източници показва, че съществуват различни определения и теоретични схващания за електронната здравна карта :

- персонална здравна карта на пациента;
- електронна здравна карта като програма за инсталиране на собствения за пациента компютър;
- интернет базирана електронна здравна карта.

Трябва да се отбележи, че “качването” на електронната здравна карта на Интернет платформи е изключително сложен, отговорен и криещ опасности проблем. Сложността се определя от милионите възможности за установяване на връзки и отношения между пациентите и изпълнителите на здравна помощ. Така в Канада само за периода 1994 – 1995г. чрез въвеждането на електронните здравни книжки между болниците са осъществени над 3,5 милиона контакта и обмен на данни [11, стр. 5]. През следващите години процесът на използването им е нараствал:

- над 800 болници са открили нови 123 000 легла през 1997г.;
- повече от 28 000 общопрактикуващи лекари и над 27 000 медицински специалисти са ползвали ЕЗКП (1997г.);
- допълнително са регистрирани 230 000 сестри, които са ползвали ЕЗКП;
- повече от 9 000 фармацевти и 6 000 терапевти са включени в процеса на работа на ЕЗКП.

Нарастващото ползване на тези карти изисква обаче високи първоначални инвестиции. За Великобритания през седемгодишен период на въвеждането им, те са били 2,5 милиарда USD, а за Канада само за първите 3 години от въвеждането са изразходвани 700 милиона USD.

Резултатите от нашето изследване позволява да се направи извода, че влизането на България в ЕС и участието ѝ в програми за подпомагане на присъединителния процес ще даде възможност на страната да ползва готовите “ноу-хау продукти” на общността и да не повтаря експериментални изследвания, направени вече в другите европейски страни и да реализира по този начин концепцията за “Е-здраве”, независимо от ограничените си финансови ресурси.

Опасностите както за пациентите, така и за другите участници в реализацията на “Е-стратегията” на българското здравеопазване могат да бъдат породени от:

- все още нереализирана в страната концепцията за “електронно правителство”, а българските пациенти все още не получават

пълната и достатъчна информация от лечебните заведения, здравните и социалните служби и финансиращите органи.

Това налага да се ускори процеса на разработване на стратегията за “е-Здраве” и да се осъществява паралелно с реализираната в момента стратегия за “електронно правителство”;

- специализираните знания на пациента и неговото компютърно осигуряване са на ниско равнище и не позволяват ускореното въвеждане на ЕЗКП.

Необходимо е обучение на населението в тази насока и създаване на условия и предпоставки за нарастване степента на наситеност и използване от населението на Интернет технологиите от домовете си;

- болните и стари хора се затрудняват в процеса на ползване и управление чрез Интернет на своето здраве.

Новите Интернет информационни и комуникационни технологии и реструктурирането на здравната система и усъвършенстване на следболничната и домашната здравна помощ са решаващи мерки за преодоляване на тази слабост и решение на проблема;

- все още доверието към Интернет технологиите, както в страните от ЕС, така и в България е слабо, а различните форми на киберпрестъпленията нарастват.

Участието на България, която е богата на огромен научен и специализиран в Интернет технологиите кадрови потенциал, в европейските и световни проекти ще бъде от решаващо значение за преодоляване на този проблем.

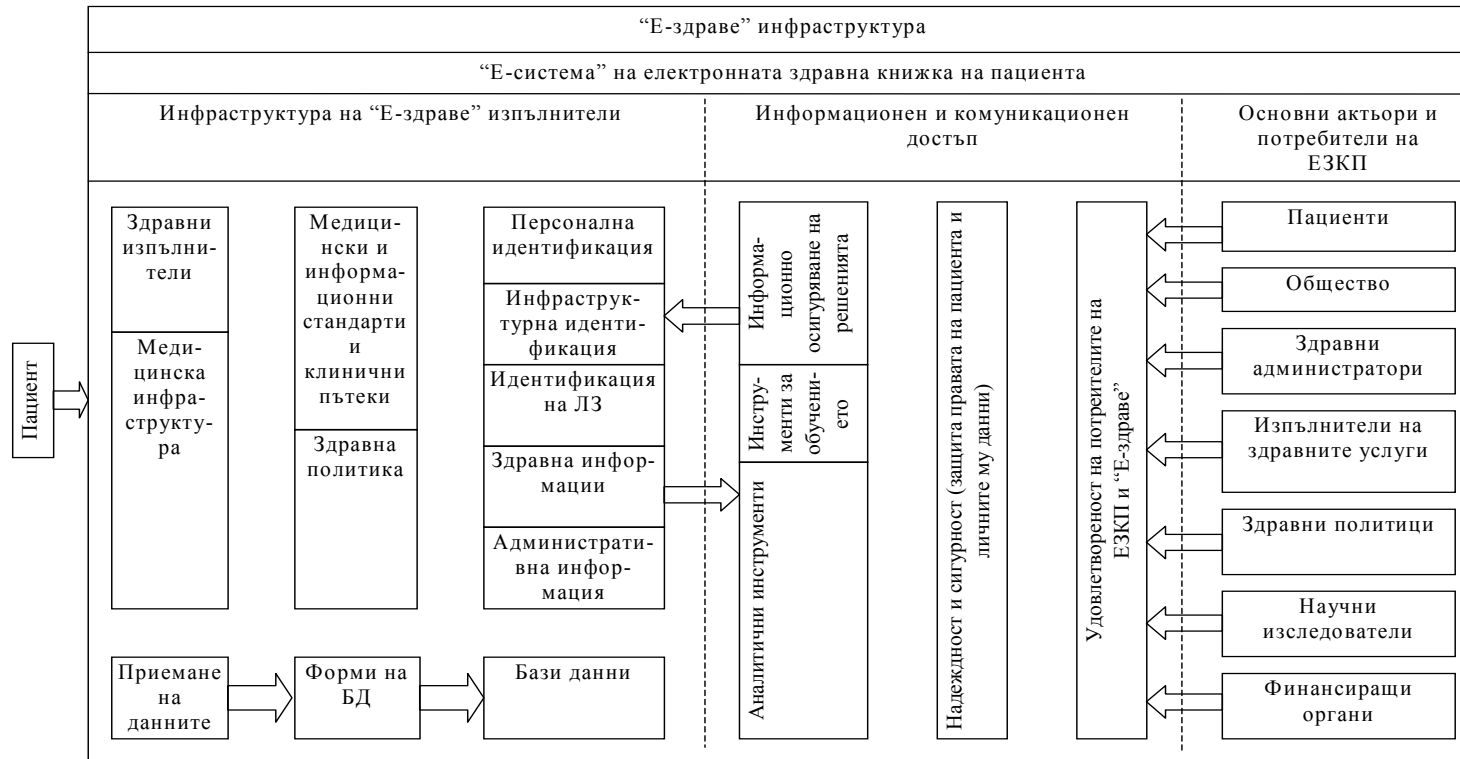
Изследванията доказват също, че един от основните проблеми при разработването и практическото използване на ЕЗКП в българското здравеопазване ще бъде одобряването от всички участници на единна структура и обхват на данните, които трябва да се съдържат в тази карта. Този проблем е изведен както на база многобройните научни дискусии в западноевропейските страни, така и дискусиите в България, породени от разработването и внедряването на информационната система на националната здравно-осигурителна каса, като основен участник и потребител на “е-Здраве” решенията [211; 212].

За решаване на проблема е приложен подход за синтезиране на европейската теория и практически опит по разработването и приложението на ЕЗКП и на тази основа е разработен и представен на фиг. 16 концептуален модел на електронна здравна книжка, приложим за условията на българското здравеопазване.

Както се вижда от фигурата приложен е системния подход при реализиране процеса на внедряване на ЕЗКП като системен елемент от стратегията за “е-Здраве”.

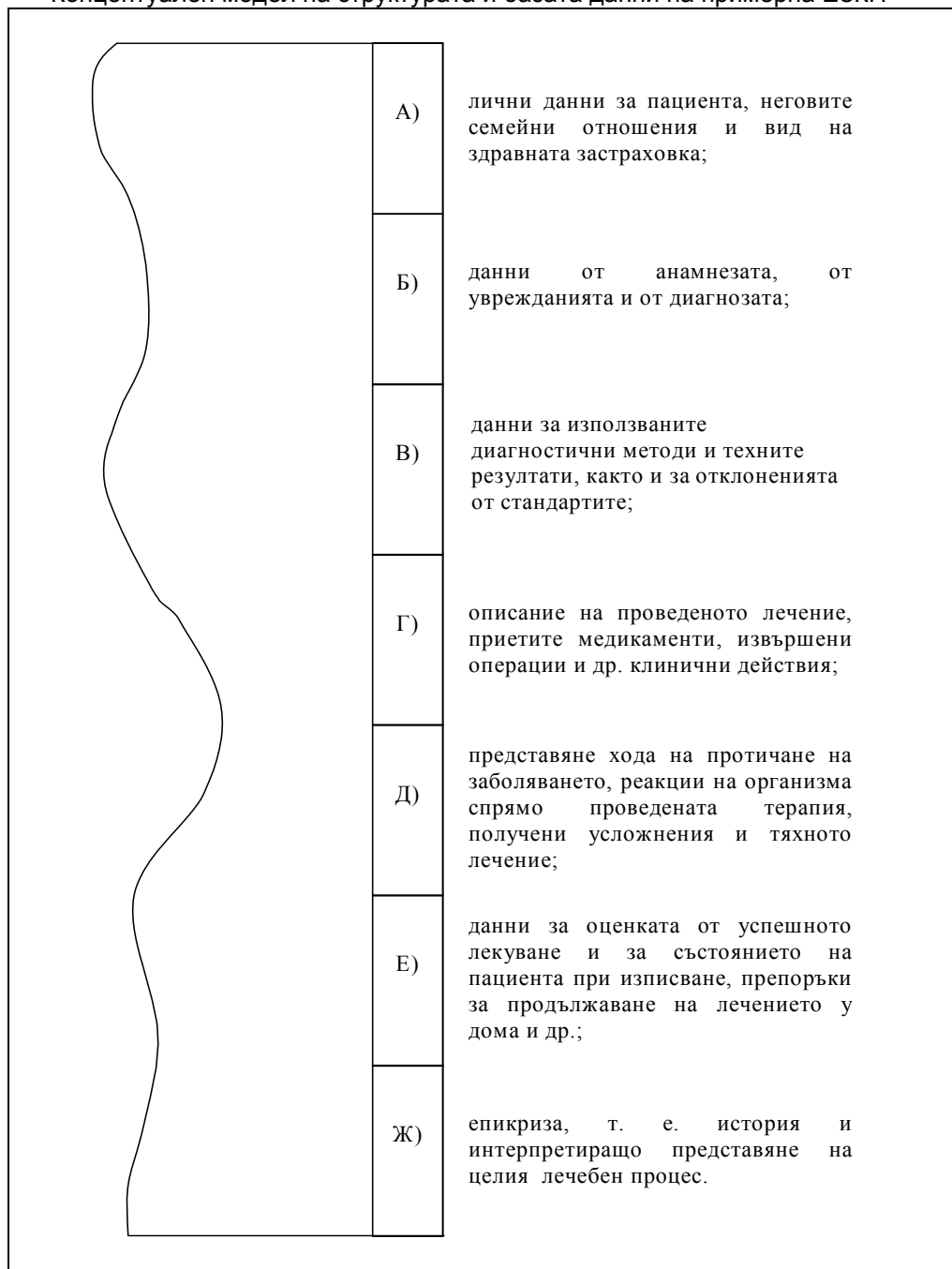
Фигура 16

Концептуален модел на системата “ЕЗКП”



Фигура 17

Концептуален модел на структурата и базата данни на примерна ЕЗКП



Развитието на системата ЕЗКП в Канада, Великобритания и САЩ дава основание за извеждането на осем важни етапа, през които трябва да мине българското здравеопазване за да се въведе успешно тази система [12, стр. 17;13;14]:

1. Идентификация и утвърждаване на структурата и формата на данните в ЕЗКП.
2. Развитие на стандарти /медицински и информационни/.
3. Изследване и развитие на ЕЗКП като системен елемент на стратегията “е-Здраве”.
4. Разчети и демонстриране на ефективността от въвеждане на картата.
5. Разработване и утвърждаване на етични и правни норми за ползването ѝ и защита правата на пациента и личните му данни.
6. Координация на ресурсите, необходими за въвеждане на ЕЗКП и стратегията за “е-Здраве”.
7. Координация на ресурси и информацията при повторното използване на базата данни с електронна карта.
8. Обучение и трениране на разработчиците и потребителите на системата ЕЗКП.

Съществено значение за старта при въвеждането на ЕЗКП в българската здравеопазна система е работата в първия етап - идентификация и утвърждаване на структурата и формата на базата данни, съдържаща се в книгата.

Върху основата на задълбочените проучвания на теоретичните модели и обобщавайки и синтезирайки “добрите европейски практики” на ЕЗКП е направен опит за разработване на подходящ за българските условия концептуален модел на структурата и формата на базата данни, съдържащи се в примерна карта на пациент (вж. фиг.17).

Заклучение

В обобщение на изложеното могат да се направят следните основни изводи:

Разработването и реализирането на концепцията “е-Здраве” в България е обективна необходимост в резултат на развитието на Интернет базираните информационни и комуникационни технологии, в условията на глобализация и нова икономика, а също е и поет политически ангажимент във връзка с осъществяващата се интеграция и бъдещо членство в Европейския съюз.

Успешното реализиране на концепцията за “е-Здраве” в България е възможно само при използването на интегриран системен методологичен подход, позволяващ ѝ да избегне направените досега основни грешки в реализацията на “е-Здраве” стратегията в европейските страни, както и да ускори и догони тези страни независимо от ограничените финансови ресурси.

Водещата е ролята на правителството в процеса на преход към електронно управление на българското здравеопазване. Чрез тази роля се постига координиращото институционализиране на “е-Здраве” приложенията в разработването и реализирането на структурните елементи на “Е- Здраве България” като подсистема на “Е-Европа” и “Е-Здраве- Европа”.

При разработването на концептуалния модел на йерархичната структура на "Е-здраве" в България трябва да се вземат под внимание изведените фактори и критерии за рационален избор на адаптивна стратегия за електронно управление на българското здравеопазване.

Стартирането на процеса на реализация на концепцията за "е-Здраве" и стратегията за електронно управление на българското здравеопазване изискват поетапното решаване на следните проблеми на координираната системна дейност:

1. Разработването и реализирането на информационната система на Националната здравно-осигурителна каса да се разглежда като основен елемент от концепцията и стратегията на "е-Здраве";
2. Изпреварващ момент и приоритет в реализацията на тази концепция трябва да бъде разработването и реализирането на ЕЗКП;
3. Изследователите, учените и водещите специалисти в сферата на здравеопазването и информационните технологии да продължат научните изследвания и приложни проекти в областта на "е-Здраве" за разкриване на изискванията и особеностите във формите и отделните видове бизнес модели за електронно управление на българското здравеопазване;
4. Политиците активно да ползват резултатите от научните разработки в процеса на вземане на политически решения за реализация на европейската политическа инициатива в интерес на "по-доброто здраве" на нацията и нейните индивиди;
5. Изпълнителите на електронните здравни услуги активно да участват и поддържат процеса на реализация на концепцията "е-Здраве" в България и непрекъснато да повишават квалификацията и знанията си за новата роля и значение на пациента и потребителя;
6. Ръководната и координираща роля на държавата чрез Министерството на здравеопазването и Центъра за здравна информация ще намери израз в:
 - координиране на изследователската и проектната дейност по разработването и реализирането на "е-Здраве" стратегията в рамките на национални и европейски програми и проекти за финансиране;
 - активно участие и координиране процеса на финансиране и реализиране на проекти за "е-Здраве" приложенията;
 - обучение и създаване на условия и предпоставки за самообучение на основните участници от процеса на електронно управление на българското здравеопазване.

Литература

1. Dracker, P. Management – tasks practices. New York, Harpes & Row Publishers, 1974.
2. Department of Health: e-business strategy [www.e-health.uk] 09.2001.

3. E-health and Health Services Management. Focus on decentralization. Prof Per-Gunnar Svensson. Director General International Hospital Federation. Nairobi, October 2003.
4. Life Course health Department: An Integrated Framework for Developing Health, Policy and Research. Neal Halfon and Miks Hochstein. University of California, Los Angeles; National Center for Infancy and Early Childhood Health Policy. 2001.
5. Kundenbindungen strategien von e-Health Service Anbietern. In:Stauss, B., Jahrbuch Dienst Leistungs Management 2002. Wiesbaden 2002.
6. Public and Private Roles in Health World Bank Discussion Paper N 339, Philip Musgrove, 1996.
7. Poensgen, Andreas., Stefan Larsson. Patients, physicians and the Internet. Myth, reality and implications. January 2001.
8. Hutton, Jhon., Lars, Engquist. Making publicity funded health services more responsive. First presented at 2nd meeting of the International Forum on Common Access to Healthcare. London 22-nd May 2003: Eurohealth, volume 9, November 3, Autumn 2003.
9. www.nhs.uk/erdip/ 02.04.2004.
10. Electronic health record. Clinical Overview. www.he-sc.gc.ca/ohih-bis/ 02.04.2004.
11. www.his.gov/CIO/EHR/US Department of Health and Human Services. Indian Health Services – HER
12. Towards Electronic Health Records. Office of Health and Information Highway. Health Canada, January 2001.
13. Kings Fund. Information and library service. Electronic patient health records. May 2003. www.kingsfund.org.uk/library.
14. Robinson.,Caroline. Patient access to medical records. General Practice Managers Briefing 2001; (75): 5-7, (19 September 2001).
15. Herzel Leders & Partner. Synergetic management. Komplexitat Beherrschen, Verbundvorteile erzielen. Gabler, Wiesbaden 1993.
16. Chatterjee, S.: Types of Synergy and economic value in :Strategy management, Journal, 7/1986.
17. Duncan Ginter. Swayne. Strategic Management of Health Care Organization. Second Edition. Blackwell Business, 1995.

INTERRELATIONSHIPS OF SECONDARY EQUITY MARKETS AT DOMESTIC AND INTERNATIONAL LEVEL

This paper investigates the effects of stock markets on the process of secondary capital markets (parallel markets) growth in some European Union countries. If European secondary stock markets have become more integrated with one another and with world capital markets, we would expect to see them play a fundamental role in the development of the European financial sector and promote economic growth. More integrated and liquid European parallel equity markets make investment less risky and more easily accessible because they allow investors to acquire equity and sell it quickly and cheaply as soon as they need immediate access to their savings. At the same time companies enjoy permanent access to capital raised through equity issues. More liquid and deep European stock markets improve resource allocation by facilitating longer-term, more profitable investments and enhance prospects for growth in the wider region of Europe and in every member-country, including Greece.
JEL: C12, G15

1. Introduction

As stock markets have gained a dominant role in equity funding and portfolio allocation decisions, research examining possible stock market linkages and interdependences has abounded in recent literature. Significant long-run relationships among different stock markets could be related to a range of reasons. The presence of strong economic ties and policy coordination in various markets can indirectly affect stock price behavior over time. With technological advances and financial innovations, advancement of international finance and trade, and regional and global cooperation, the geographical barriers among various national stock markets become less clear (Gelos and Sahay, 2000). The adoption of measures towards deregulation and market liberalization, rapid development in communication support and computerized trading systems, and increasing activities of multinational corporations are factors contributing to financial integration.

The secondary (parallel) stock markets function in certain world financial centers giving the opportunity to small and medium-sized enterprises to derive funds for financing their development. The term secondary markets indicates the financial markets of parallel negotiation that function concurrently with the primary ones in the framework of an integrated financial center in which the introduction of smaller enterprises is less difficult since the entry requirements are limited.

The secondary markets aim to make stock markets accessible to small to medium-sized enterprises, offering lower costs, availability of capital for investment plans

¹ Aristeidis G. Samitas is Assistant Professor in the Department of Business Administration, Business School, University of the Aegean, Greece, tel: +32103689247, fax: +32103689046, e-mail: asamitas@econ.uoa.gr.

and entrepreneurial development. This is achieved by loosening their introduction requirements and by reducing the cost of the introduction under that of the primary markets.

The significance of secondary capital markets, as a source of financing small to medium-sized enterprises, stems from the fact that in today's world small to medium-sized businesses are seen more than ever as a vehicle for entrepreneurship.

The criterion for choosing our sample of parallel markets (Greece, UK, France and Germany) is based on the fact that these markets operate in one stock exchange center with one representative stock index. Conversely, in countries like Spain, Portugal and Italy, parallel markets operate in several exchange centers with different stock indices².

The second section of this paper deals with secondary capital markets' contribution to entrepreneurial growth. The third section analyses the main methodological issues. The fourth section describes the data and presents the empirical results and finally, the paper ends with the provision of the basic conclusions as they came forth from the research.

2. The Contribution of Secondary Capital Markets to Entrepreneurial Growth

There is a heated discussion worldwide about the relation between secondary stock markets and the entrepreneurial growth of a country. It is very interesting to see in what way a stock market can help or even speed up the economic growth of a company. The main reasons for this phenomenon are that secondary stock exchanges:

- Increase liquidity and constitute a mechanism for the diversification of risk (a risk management device), therefore making market participants more prone to invest.
- Improve the flow of information about the activities of small companies, which results in the improvement of corporate control and eventually in better corporate governance. In other words, the organizational and managerial structure of the corporations become more effective.
- Provides the opportunity for society's savings to be directed to alternative ways of investment which are more productive. The existence of an exchange increases the stock of funding available for riskier investment projects - a prerequisite to economic growth. In general, it can be said that stock markets contribute to both capital accumulation and technological innovation.

In our globalized world secondary stock exchanges should be harmonized with international rules and regulations. The current trend is the globalization of stock exchanges either in terms of alliances or electronic links between them. The liberation of capital movement is also an important factor for the future development of financial markets. They should focus on a specific client target group of either institutional or retail investors. Thus it is very important to adopt the right strategy and formulate the appropriate rules in order to attract the target

² In Spain, the Segundo Mercado (parallel market) listed companies are traded in Madrid, Barcelona and Bilbao. In Portugal, Segundo Mercado operates in Lisbon and Porto. Finally, in Italy, Mercato Ristretto operates in six different cities (Rome, Milan, Turin, Genoa, Florence and Naples).

investors' group. Also, stock exchanges should establish sound supervisory structures, like, for example, clearness and transparency.

The theory of cointegration became the most sufficient method for testing the co-dependence between stock markets' indices. Cointegration examines the existence of a long-run common stochastic trend among stock prices. The cointegration between two stock markets implies that it is possible to use the price movements in one market in order to predict the price movements in the other market.

According to literature (Granger 1986, Chan, Gup, and Pan 1992, Arshanapalli and Doukas, 1993) if two markets are collectively efficient in the long run, then their stock prices cannot be cointegrated. In other words, if two markets are cointegrated, then it is not possible to explore profits from arbitrage.

The results of cointegration tests have important implications for portfolio diversification through investment strategy. Diversifying into stock markets cannot be effective if those markets are cointegrated (there are price co-movements). This is so because the systematic/country risk cannot be diversified away. Therefore it is not in the best interest of investors seeking diversified portfolios to invest in cointegrated markets.

The studies of developed and emerging markets are several, while studies that concern the secondary stock markets are few and mainly concern statistical comparisons and analyses³. In the past few years these markets have been characterized by high returns and constitute an interesting research endeavor.

Recent studies have found small correlation in the returns of developed stock markets (Wilcox, 1992), as well as among emerging and international markets (Hauser et al 1994, Errunza 1994). The results of these studies show the stock markets independence and support the international diversification of portfolios.

Some other studies, on the other hand, reinforce the view of co-dependence of international markets (Eun and Shim 1989). Therefore, the interpretation of high or low correlation and the consequences on international portfolio diversification is unclear. Speidell and Sappenfield (1992) suggest that international events, such as integration, liberalization of markets and crisis, affect the correlation of returns between markets in a positive manner. Blackman et al. (1994) draws the conclusion of the existence of long-term relationships for post international cointegration of markets for the period 1984-1989. Meric and Meric (1989), by analyzing the perennial stability of the correlation coefficients matrix for the 17 stock exchanges found that the larger the time period they used, the larger the level of stability, a result that is contrary to that of Maldonado and Saunders (1981). Eun, Shim, Arshanapalli and Doukas (1993) illustrated that many stock markets are non-stationary. The latter showed strong dependencies between the markets of U.S.A., Germany, England and France for the period after 1987. Finally, Chan, Gup and Pan (1997) show that there has been an increase in the significant cointegrating vectors in the 1980s before the stock market crash in 1987 for various samples of international stock markets, including the stock markets in the European Community.

³ Bannock, G. and Doran, A. (1987) *Going Public, The Markets in Unlisted Securities*. Harper & Row Publishers, London.

Bannock & Partners Ltd. (1994) *European Second-tier Markets for NTBFs*. A study carried out for the European Commission DGXIII-D4: SPRINT/EIMI.

2.1 Secondary Capital Markets Quality Characteristics

In order for a secondary stock exchange to be able to support the economic growth of a country, it is very important for it to possess certain quality characteristics. Therefore, the following issues must be addressed when we talk about a competitive parallel market:

- *Efficiency*: The extent to which information available each time to the public is adequate to current prices. It refers to the fairness of prices but to the extent to which investors have equal chances of forming the correct expectations. Efficient securities markets are vital in helping to raise competitiveness levels, through the efficient allocation of capital by mobilizing savings and by disciplining management. Access to low cost capital promotes the growth of new businesses.
- *Liquidity*: The degree to which a market is liquid, meaning how easily trades are conducted in that market or, in other words, how easy it is to convert a security into cash. Liquidity components are the following:
 1. *Depth*: The size of a financial investment that can be traded at a given price.
 2. *Breadth*: The difference between the fair price and the actual traded price. It is usually measured by the width of the Bid/Offer spread that is the difference between the lowest sell price and the highest buy price. A high spread suggests an ineffective price discovery process because it implies that buyers have a very different opinion from sellers, therefore it is difficult to make trades.
 3. *Resilience*: The spread with which prices return to their initial “equilibrium” level after they change, in response to a trade by investors. This formulates a quality characteristic because investors can have the “fair” value of a security at any time.
- *Transparency*: The concept of transparency in a stock market includes the following elements.
 1. *Fairness*: Markets must be free from fraud and manipulation. Thus an adequate mechanism for promoting fidelity between buy and sell side must exist.
 2. *Information Dissemination*: A cornerstone prerequisite for the good functioning of the stock exchange.
 3. *Simplicity*: The rules and structures of the stock exchange must be as simple as possible in accordance with the targets aimed at.
 4. *Equal Treatment*: Different investors and companies, given their different features, must be treated equally with regard to access to the stock exchange and its markets.
 5. *Stock dispersion*: Adequate stock dispersion ensures a large number of trading parties and therefore, more effective price determination and a lower probability of manipulation.
 6. *Inside information*: Access and use of private (or inside) information is strictly prohibited in order to avoid price manipulations.
 7. *Protection*: The means through which investors are protected from market manipulations, inefficiencies and failures. Specifically, the kinds of services provided are important, both in terms of offering protection

for the less aware and offering facilities to encourage participation on the part of individuals.

- *Cost-Efficiency*: Transaction costs include all commissions, fees and operating costs which have to be paid by a customer involved in a deal. These costs increase with the number of parties involved and the inefficiency of procedures (e.g. the fax is more expensive and takes more time than e-mail), and with the costs of the trading systems involved.
- *Market Access*: Who can see the trading bids and asks and who can actually trade. Viewing is available to all market participants but access is limited to stock exchange members.
- *Orderly Markets*: Reduced price volatility is a prerequisite in order to boost confidence in stock market institutions and to avoid excessive levels of risk. The management of periods of turbulence and the protection of investors in periods of potential market disorder is a crucial point.
- *Innovation*: Innovation in products, rules and technology formulates a quality characteristic because it strengthens the competitive advantage of a stock exchange.
- *Effective use of technology*: A stock exchange should effectively use the advanced technology available in order to ensure high performance.

Even though the above difficulties exist, integration seems to be the future in the global financial sector. The major consequences of secondary capital markets integration will be the vast and inevitable rise of competitiveness at all levels (countries, financial institutions, stock exchanges), a new, common financial regulatory framework for all the countries in the European Union, mergers and co-operation between stock exchanges, 24-hour trading, the dominance of large stock exchanges against the smaller ones and finally, the possibility of lower levels of investor protection. It has recently been estimated⁴ that the creation of a well-functioning single market in financial services - including banking, capital markets and insurance funds - would add around 43 billion euros annually to the EU economy. As a result, the EU could raise its underlying economic growth by up to 0.7 percentage points each year.

3. Methodological Issues

In order to test for cointegration, two econometric procedures are implemented: the Engle-Granger two-step methodology (Engle and Granger, 1987) and the Johansen's Maximum Likelihood approach (Johansen, 1988 and 1991).

According to Engle and Granger, two basic steps are followed:

1. Testing for the existence of unit roots (integration order) in each index, following Dickey-Fuller (DF) and Augmented Dickey-Fuller (ADF) tests (1981) through the relationship:

$$ADF : \Delta S_t = a + \beta T + \rho S_{t-1} + \sum_{i=1}^k \gamma_i \Delta S_{t-1} + u_t \quad (1)$$

where $\Delta S_t = S_t - S_{t-1}$, S_t is the index of the examined market, and k is chosen so that the innovations u_t be white noise. For the DF test, the γ_i 's are considered equal

⁴ European Financial Services Round Table, FESE, 2002

to zero. The null hypothesis is $H_0: \rho = 0$. If the null hypothesis of only a unit root cannot be rejected, then the stock prices follow a random walk. Thus, the stock market is individually weak form efficient (Chan, Gup and Pan, 1997).

1. Cointegration testing among the stock market indices and their relevant secondary stock indices. Consider stock prices (in log) in countries i and j (S_t^i and S_t^j), and P_t is the vector that consists of S_t^i and S_t^j . According to Engle and Granger (1987), S_t^i is said to be integrated of order d , denoted $S_t^i \sim I(d)$, if the d th difference of S_t^i is stationary. The vector P_t is said to be cointegrated of order d, b , denoted as $P_t \sim CI(d, b)$, if each component of P_t is integrated of order d , and there exists a non-zero vector δ such that $\delta' P_t$ is integrated of order $d-b$, for $b > 0$. If both S_t^i and S_t^j are $I(1)$ and $P_t \sim CI(1, 1)$

[i.e. $\delta' P_t \sim I(0)$], then there are error-correction equations in the following form:

$$\begin{aligned} \Delta S_t^i &= \alpha_1 [S_{t-1}^i - \delta_1 S_{t-1}^j] + \text{lagged } (\Delta S_t^i \text{ and } \Delta S_t^j) + e_t^i \\ \Delta S_t^j &= \alpha_2 [S_{t-1}^j - \delta_2 S_{t-1}^i] + \text{lagged } (\Delta S_t^i \text{ and } \Delta S_t^j) + e_t^j \end{aligned} \quad (2)$$

where α_1 and α_2 are non-zero coefficients and e_t^i and e_t^j are stationary, possibly autocorrelated error terms. As Granger (1986) and MacDonald and Taylor (1988 and 1989) have demonstrated, asset prices from two efficient markets cannot be cointegrated. The implication from the error-correction equations is that stock price changes in country i (country j) are predictable by $[S_t^i - \delta_1 S_t^j]$ [$S_t^j - \delta_2 S_t^i$] if stock prices in countries i and j are cointegrated. On the other hand, if stock prices in country i and j are not cointegrated, then stock prices in country i have already incorporated all available information into the pricing process. Therefore, historical stock prices of country j contain no useful information in forecasting the stock price changes of country i . According to MacDonald and Taylor (1988 and 1989):

$$E(S_t^i / I_{t-1}^i) = E(S_t^j / I_{t-1}^{ij}), \quad (3)$$

where $E(.)$ = the mathematical conditional expectation operator:

$$\begin{aligned} I_{t-1}^i &= \{S_t^i, S_{t-1}^i, S_{t-2}^i, \dots\} \\ I_{t-1}^{ij} &= \{S_t^i, S_{t-1}^i, S_{t-2}^i, \dots, S_t^j, S_{t-1}^j, S_{t-2}^j, \dots\} \end{aligned} \quad (4)$$

Condition (3) is clearly contradicted with the error-correction representation in condition (2), unless α_1 and α_2 and the coefficients associated with lagged ΔS_t^i and ΔS_t^j are all zero. Thus, cointegration implies collective inefficiency.

Engle and Granger proposed several cointegration tests; however, the most preferable is the ADF statistical test.

In order to test for cointegration between the two markets, the Johansen's Maximum Likelihood Procedure (Johansen, 1988) is implemented. This is a preferred method of testing for cointegration as it allows restrictions on the cointegrating vectors to be tested directly, with the test statistic being χ^2 distributed. This specific procedure provides a unified framework of estimating and testing the

cointegration relationships in a VAR error correction mechanism, which incorporate different “short-run” and “long-run” dynamic relationships in a variable system. Johansen extends Engle and Granger’s cointegration to a multivariate framework considering a fairly general unrestricted error-correction model in the following form:

$$\Delta S_t = \Gamma_1 \Delta S_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta S_{t-k+1} + r S_{t-k} + \mu + e_t, \quad (5)$$

where S_t = (px1) vector of stock prices at time t ;

r = (pxp) parameter matrix;

μ = (px1) intercept term.

The parameter matrix, r , indicates whether the (px1) vector of stock prices has long - run dynamic relationship or not. The rank of r equals the number of cointegrating vectors. If r has full rank, then all the stock price series are stationary in levels. If the rank of r is zero, eq. (5) reduces to a standard vector autoregression model. Cointegration is suggested if the rank of r is between zero and the number of stock series. The null hypothesis is that there is no cointegration among the stock prices. Hall (1991) has demonstrated that in using the Johansen test for cointegration it is necessary to carry out tests to establish the appropriate order of VAR. These tests are the multivariate generalizations of the Akaike Information Criterion (AIC) and the Schwarz Bayesian Criterion (SBC):

$$AIC = T \log |\Sigma| + 2N \quad (6)$$

$$SBC = T \log |\Sigma| + N \log (T)$$

where T : number of observations;

N : total number of the forecasting parameters;

$|\Sigma|$: variance-covariance matrix of the residuals.

4. Data and Empirical Results

Daily price indices of primary and secondary stock markets in Greece (ASE GENERAL INDEX and ASE PARALLEL INDEX), United Kingdom (FTSE 100 and AIM INDEX), Germany (XETRA DAX and NEUER MARKET INDEX) and France (CAC 40 and SECOND MARCHE INDEX) were used in this study. Because dividends are not included, the indices simply represent prices. The data was converted to natural logs and covered the period from January 1998 to December 2000. It was drawn from the International Financial Statistics (IFS) and OECD Economic Indicators.

Contemporaneous Correlations

Regressing non-stationary variables on each other can lead to potentially misleading inferences about the estimated parameters resulting in the problem of spurious regressions. Before testing for cointegration, therefore, the order of integration of stock prices must be determined. As a preliminary step, the stock prices were transformed into natural logs, their integrated properties were investigated and their graphical representations were inspected. Most of the stock markets (indices) under study appear to possess some deterministic trend component or might even be characterized as trend-stationary processes. A range of descriptive statistics of the stock markets is analyzed (see table 1). The negative skewness apparent in some stock markets implies that the distribution of the series

(around the mean) has a long left tail, whereas the relevant Jarque-Bera statistics indicate rejection of the normality hypothesis.

Table 1

Stock Market Descriptive Statistics								
	ASE/GI	ASE/PI	FTSE 100	AIM	CAC 40	SECOND MARCHE	DAX	NEUER MARKET
Mean	7.010	8.465	9.656	6.157	8.891	4.736	5.159	7.736
Median	7.018	8.518	9.646	6.167	8.917	4.709	5.197	4.756
Maximum	7.331	8.995	10.038	6.538	9.256	5.341	5.538	6.341
Minimum	6.603	7.698	9.257	5.756	8.236	4.251	4.753	4.251
Std. Deviation	0.186	0.287	0.139	0.148	0.167	0.299	0.158	1.332
Skewness	-0.152	-0.330	0.218	-0.118	-0.781	0.347	-0.118	0.767
Kurtosis	1.957	2.266	2.940	2.706	4.009	1.883	1.706	1.654
Jarque-Bera	95.913	70.812	14.125	10.36	252.024	125.833	11.343	15.355
Probability	0.0000	0.0000	0.0009	0.0056	0.00000	0.00000	0.0052	0.0000
Observations	1,047	1,047	1,047	1,047	1,047	1,047	1,047	1,047

The indices correspond to the respective stock markets and secondary capital markets as mentioned above.

The contemporaneous correlations matrix of the eight stock indices is also studied (see table 2). The main markets stock indices of UK, France, Germany and Greece indicate relatively high and positive pair wise correlations. The secondary capital markets indices, however, show high negative correlation with the main markets and low correlation with most of the relative neighboring secondary markets. Overall, the correlation coefficients appear rather low, indicating weak (short-term) contemporaneous interactions between these markets. These findings may be associated with the relatively short active life of the secondary stock markets since their opening (early 1990s), and the absence of substantial market depth, in terms of number of listed companies, capitalization and turnover.

Table 2

Contemporaneous Correlations Matrix								
	ASE/GI	ASE/PI	FTSE 100	AIM	CAC 40	SECOND MARCHE	DAX	NEUER MARKET
ASE/GI	1.000							
ASE/PI	0.908	1.000						
FTSE 100	0.369	-0.405	1.000					
AIM	-0.657	-0.010	0.818	1.000				
CAC 40	0.331	-0.318	0.629	-0.521	1.000			
SECOND MARCHE	-0.874	-0.326	-0.096	-0.210	0.137	1.000		
DAX	0.174	-0.116	0.696	-0.210	0.987	-0.874	1.000	
NEUER MARKET	-0.987	-0.877	-0.096	-0.430	-0.137	-0.876	0.765	1.000

Unit Roots

In order to test for the presence of stochastic non-stationarity in the data, the integration order of the individual time series is investigated using the ADF and PP tests for the presence of unit roots. The selection of optimal lags is determined by minimizing AIC, and is set at four lags for the ADF test and at seven lags for the PP test. Both the ADF and PP tests are considered with and without trend. The null hypothesis in each test is that each of the price series contains a unit root (i.e., testing the series as $I(1)$ against $I(0)$); it should be rejected if the test statistics are less than the critical value.

Table 3 reports the results of the unit roots tests on the levels of each price series. The results indicate that the null hypothesis of unit roots in stock index prices for all four countries should not be rejected. To determine the order of integration of each price series, the DF and the ADF tests on the first differences are also computed in the same table, which reports the results of the Unit roots tests. The PP tests lead exactly to the same results, therefore are not presented here.

Table 3

Unit Roots Tests between Primary and Parallel Markets			
Countries	ADF Statistic		ADF Critical Value*
Great Britain			
FTSE 100	Value ΔValue	-3,0577 -17,5729**	-3,4201
AIM	Value ΔValue	1,9469 -14,1502**	
France			
CAC 40	Value ΔValue	-1,7238 -16,0463**	-3,4209
Second Marché	Value ΔValue	1,6300 -11,9487**	
Germany			
DAX XETRA	Value ΔValue	-1,3799 -13,0021**	-3,4245
Neuer	Value ΔValue	0,51543 -12,2541**	
Greece			
Primary market	Value ΔValue	-2,5397 -21,0531**	-3,4164
Parallel Market	Value ΔValue	-0,63780 -17,4675**	

Value = the logarithm of the market index

Δ Value = the first difference of the logarithms

* 5% critical value of the Augmented Dickey-Fuller test statistic.

** Statistically significant at 5% confidence interval.

The results indicate that unit roots on the first differences of the stock index prices are rejected at the 5% significance level, suggesting that the stock price changes are stationary. That is, the entire daily stock index prices are $I(1)$ processes, indicating that stock prices follow a random walk. This result implies that all the stock markets examined are individually weak form efficient. Since the stock index price series are $I(1)$, both the Engle-Granger's tests and the Johansen's procedure tests for cointegration are used. Engle-Granger's cointegration tests are implemented to the residuals of the regressions, only among the Secondary stock markets. Table 4 reports the results of DF and ADF tests.

Table 4

Engle-Granger Cointegration Test for the Secondary Markets

System	DF	ADF
ASE PARALLEL MARKET INDEX–AIM INDEX	-0,2722	-0,9147 (2)**
ASE PARALLEL MARKET INDEX–SECOND MARCE INDEX	-0,2834	-1,3391 (2)**
ASE PARALLEL MARKET INDEX–NEUER MARKET INDEX	-0,6289	-0,9445 (2)**

* Critical value for 95% confidence level of the Augmented Dickey- Fuller test statistic is -3,3578.

** Statistically significant for 5% confidence level. The number in parentheses shows the least required lag order to have white noise innovations.

Cointegration Vectors

As the null hypothesis of unit roots cannot be rejected, multivariate models can be built to enable investigation of the presence or absence of cointegrating relationships in the data set. Departing from the bivariate cointegration regressions in the Engle-Granger framework, a vector error cointegration model (VECM) such as in Equation (4) is estimated to consider the eight series jointly, according to the procedure advanced by Johansen (1989, 1991). The four stock markets are modeled as in Equation (4) and the order the stock indices are entered into the VAR model is based on their market capitalization (all other orderings are also analyzed in supplementary models). The choice of optimal lags is given by consideration of minimizing the AIC and absence of autocorrelation in the VAR residuals; four lags for the levels of variables are included.

Furthermore, the Johansen cointegration test among secondary stock markets' relative indices is rejected for all countries (table 5). The results lead to findings similar to those of the Engle-Granger's methodology (table 4).

Table 5

Johansen Tests for Cointegration among Secondary Markets

System	Null Hypothesis	Alternative Hypothesis	Tests for cointegration vectors based on	
			Maximal eigenvalue	Trace
ASE PARALLEL MARKET INDEX- AIM INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	7.6208 4.0596	11.7904 4.0596
ASE PARALLEL MARKET INDEX- SECOND MARCHE INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	8.3283 2.0186	10.3469 2.0186
ASE PARALLEL MARKET INDEX- NEUER MARKET INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	4.5596 2.4138	6.9734 2.4138

Note: The 95% critical values of the test based on Maximal eigenvalue are 11.0300 ($r = 0$, $r \leq 1$) and 4.1600 ($r \leq 1$, $r = 2$), while the critical values of the test based on Trace are 12.3600 and 4.1600 respectively.

The rejection of cointegration among the Greek secondary stock market and the relative markets in UK, Germany, and France means that there are no linkages between them. This implies the existence of collective weak-form efficiency in the long run, and also the Greek parallel stock market is offered for European-oriented portfolio diversification.

Conversely, the hypothesis of cointegration between the primary and secondary markets and their relative indices in stock markets in Germany and France is

rejected, while it is accepted for the Greek and the British stock markets. The Johansen's multivariate cointegration test results are presented in Table 6.

Table 6

Johansen Tests for Cointegration among Primary and Secondary Markets

System	Null Hypothesis	Alternative Hypothesis	Tests for cointegration vectors based on	
			Maximal eigenvalue	Trace
ASE GENERAL INDEX- PARALLEL MARKET INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	16.6641 3.3010	19.9652 3.3010
FTSE 100 INDEX- AIM INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	22.3712 0.5392	22.9105 0.5392
CAC 40- SECOND MARCHE INDEX	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	8.1249 1.0944	9.2194 1.0944
DAX XETRA- NEUER MARKET	$r = 0$ $r \leq 1$	$r \leq 1$ $r = 2$	9.8377 0.0760	9.9138 0.0760

Note: The critical values of the test based on Maximal eigenvalue are 14.8800 ($r = 0$, $r \leq 1$) and 8.0700 ($r \leq 1$, $r = 2$), while the critical values of the test based on Trace are 17.8600 and 8.0700 respectively.

The existence of cointegration in the Greek and the British stock markets implies that it is possible to use the price movements in one market (primary) in order to predict the future price movements in the other market (secondary), and thus possible arbitrage profits can be explored in the long run. The long-run co-movements in Greek and British primary and secondary markets imply that they are improper for domestic diversification.

Table 7

Normalized Cointegrating Vector

ASE/GI	ASE/PI	FTSE 100	AIM	CAC 40	SECOND MARCHE	DAX	NEUER MARKET	C
1.000	0.939	4.075	-3.163	-0.102	-0.817	-0.876	-4.675	1.453
	(0.828)	(0.574)	(0.058)	(0.278)	(0.383)	(0.767)	(0.231)	(0.955)

Asymptotic standard errors in parentheses.

5. Conclusions

This paper uses cointegration tests to provide evidence on the relationship between the Greek secondary (parallel) capital market and the respective markets in the UK, France and Germany. Furthermore, it examines the existence of interdependence between primary and secondary markets in order to test the price behavior of secondary markets.

In more detail, the tests for the parallel markets showed absence of cointegration among them. Such a result, besides the non-existence of informational links, could be due to other factors, like different introduction requirements, number of index stock components, time required for the introduction, etc. The fact that the secondary markets do not show informational dependence implies collective weak form efficiency. This is favorable to portfolios with a significant percentage of small-to-medium capitalization stocks in order to achieve high levels of European-oriented diversification.

In Great Britain and Greece, the cointegration between primary and secondary markets shows the existence of a long-run common stochastic trend among their index prices, resulting from the information that is contained in the series. Conversely, the non-existence of cointegration between primary and parallel

markets in the two other countries makes it easier for domestic portfolio diversification and the restriction of risk. Their low level of systematic variation with the primary markets could be attributed to the distinct nature of the firms listed on secondary markets.

References

1. Arshanapalli, B. and Doukas, J. (1993) International Stock Market Linkages: Evidence from the Pre- and Post October 1987 Period. *Journal of Banking and Finance* 17: 193-208.
2. Audretsch, D. B. and Thurik A. R. (2000) Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics* 10 (1): 17-34.
3. Audretsch, D. B. Thurik, A. R., Verheul I. And Wennekers, A. R. M. (2002) *Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy*, Boston/Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
4. Bannock, G. and Doran, A. (1987) *Going Public, The Markets in Unlisted Securities*. Harper & Row Publishers, London.
5. Bannock & Partners Ltd. (1994) *European Second-tier Markets for NTBFs. A study carried out for the European Commission DGXIII-D4: SPRINT/EIMI*.
6. Blackman, S.C., Holden, K. and Thomas C. (1994) Long-term relationships between international share prices. *Applied Financial Economics* 4: 297-304.
7. Chan, K.C., Gup, B. and Pan, M.S (1992) An Empirical Analysis of Stock Prices in Major Asian Markets and the United States. *Financial Review* 27: 289-307.
8. Chan, K.C., Gup, B. and Pan, M.S. (1997) International Stock Market Efficiency and Integration: A study of Eighteen Nations. *Journal of Business Finance and Accounting* 24: 234-258
9. Dickey, D.A. and Fuller, W.A. (1981) Likelihood Ratio Test for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica* 49:1057-1072.
10. Engle, R.F. and Granger, C.W.J. (1987) Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55: 251-276.
11. Errunza, R. (1994) Emerging Markets: Some New Concepts. *The Journal Portfolio Management*, Spring: 82-87.
12. Eun, C.S. and Shim, S. (1989) International Transmission of Stock Market Movements. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 24 : 241-256.
13. Gelos G. and SahayR. (2000) *Financial Market Spillovers in Transition Economies*.
14. Working Paper. International Monetary Fund.
15. Granger, C.W.J. (1986) Developments in the Study of Cointegrated Economic Variables. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 48: 213-228.
16. Hall, S. G. (1991) The effect of varying length VAR models on the maximum likelihood estimates of cointegrating vectors, *Scottish Journal of Political Economy* 38: 75-88.
17. Hauser, S., Marcus, M. and Yari, U. (1994) Investing in Emerging Stock Markets. *The Journal of Portfolio Management*, Spring: 76-81.
18. Johansen, S. (1988) Statistical Analysis of Cointegrating Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control* 12: 231-245.
19. Johansen, S. (1991) Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica* 59: 1551-1580.
20. MacDonald, R. and Taylor, M.P. (1988) Metal Prices, Efficiency and Cointegration: Some Evidence from the London Metal Exchange. *Bulletin Economic Research* 40 : 235-239.
21. MacDonald, R. and Taylor, M. P. (1989) Foreign exchange market efficiency and cointegration: Some evidence from the recent float. *Economic Letters* 29: 63-8.
22. Maldonado, R. and Saunders, A. (1981) International Portfolio Diversification and the Inter-Temporal Stability of International Stock Market Relationships, 1957-1978. *Financial Management* 10: 54-65.
23. Meric, I. and Meric, G. (1989) Potential Gains from International Portfolio Diversification Stock Market Relationships. *Journal of Banking and Finance* 13: 627-640.
24. Speidell, L.S. and Sappenfield, R. (1992) Global Diversification in a Shrinking World. *Journal of Portfolio Management*, Fall: 57-67.
25. Wilcox, J. (1992) Global Investing in Emerging Markets. *Financial Analysts Journal*, January-February: 15-19.

ФИРМЕНАТА КУЛТУРА В БЪЛГАРИЯ КАТО ПРОБЛЕМ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА АНТРОПОЛОГИЯ

Изведени са виждания за обусловеността между националната и фирмената култура в теоретичен аспект и на основата на конкретни проучвания за България. Фирмената култура в качеството ѝ на своеобразен управленски механизъм се идентифицира и анализира като предмет в рамките на икономическата антропология. На базата на интердисциплинарния подход е предложен алтернативен инструментариум за отговор на актуални въпроси, отнасящи се до фирмената култура.

Представени са резултатите от изследване на обусловеността между националната и фирмената култура в България. Формулирани са концептуални постановки, отнасящи се до тази обусловеност, които са аргументирани теоретично и на основата на предварителни проучвания за страната. Илюстрирана е тезата, че в българската икономическа среда фирмената култура се основава предимно върху общите ценности, които в този случай еднозначно се отъждествяват с националните (а не толкова върху утвърждаването на конкретни практики във фирмената среда). Този факт трябва да се има предвид и да се залага при очакванията в различни насоки от дейността на фирмата.

JEL: M14, Z00

В икономическата литература широко се дискутират проблемите, отнасящи се до фирмената култура, до предпоставките и условията за ефективното адаптиране на производствените организации към пазарната среда. Налага се осмисляне на измеренията, определящи спецификите на фирмената (организационната) култура на стопанските структури, чиято адекватност на социалната среда гарантира оптималното им функциониране.

Налага се тезата, че културата не е достатъчно, но е изключително необходимо условие за икономическото развитие. Целта на разработката е да се изследва обусловеността между националната и фирмената (организационната) култура в България на основата на анкетни проучвания в няколко единици, които са в съответна степен илюстративни относно статута и тенденциите в тази обусловеност.

Фирмената култура е специфичен модел на колективно програмиране на ума. Съществен момент е отграничаването на нейното ядро за нас – дали това са общите ценности, или възприемането на ежедневните практики, наложени в съответните стопански единици. Важността на този проблем идва от факта, че силата на фирмената култура се отразява върху целеполагането, респ. върху фирменото поведение като цяло и върху конкретните му параметри.

¹ Аделина Миланова е ст.н.с. д-р в Икономическия институт на БАН, тел. 0898347575, факс: 9882188, e-mail: nalidea@yahoo.com.

Българските фирми често възприемат етични норми, правила, нормативни постановки, съответстващи на западноевропейските бизнес-единици.² На въпроса доколко това е рационално, обосновано и ефективно, може да се даде отговор и чрез прилагането на нетрадиционен инструментариум, предложен в изследването и основаващ се на интердисциплинарността (в смисъл на провеждане на “гранични” изследвания) като актуална методологична насока в съвременната наука. Студията обогатява традиционни ортодоксални постановки за функционирането на пазарните структури с цел тяхното оптимизиране.

1. Култура и поведение на организациите (организационно-институционални предпоставки за фирмената култура)

Културата може да се разглежда като продукт на организацията, възникващ в нейните недра при отчитането и на съответни външни влияния. Във формирана вече организация културните наславания проявяват тенденция към извоюване на известна независимост. Самата култура участва в процеса на управление на организацията, в поддържането на ефективната ѝ дейност, във формирането на идентичността на самата организация. Относителната независимост на фирмената култура обяснява факта, че когато тя не е подходяща, или не е добре адаптирана, се превръща в спирачка за дейността и развитието на предприятието. Типичните за определени страни парадигми в културологичен план (“немската стриктност”, “швейцарската точност” и др.) в голяма степен определят поведението на фирмите в тях. В този смисъл концепцията за културата може да се тълкува като по-обхватна и определяща самото поведение. Съществува твърдение, че поведението на организацията е отражение на формираната култура. Дискусионността в интерпретациите относно фирмената култура засилва интереса към проблемите, отнасящи се до нея в качеството ѝ на съществена предпоставка и специфичен управленски механизъм за функционирането на стопанските единици.

Съществува твърде голямо разнообразие в дефинирането на категорията “фирмена култура” и в идентифицирането на смисъла и значението ѝ в икономически и социален план както на микро-, така и на макроравнище.

Дефинирането на самата стопанска единица – предприятието (фирмата), наред с множеството въпроси в различен план, провокира и търсенето на отговори, свързани с фирмената култура, като: как се определя фирмената култура; как влияе върху фирменото поведение; до каква степен е обща за фирмите в рамките на една нация, при определена пазарна ситуация и институционална среда, как се формира; каква роля играе в управлението и т.н.

² Коев, Й. Развитие на българското предприемачество. – Икономическа мисъл, 2003, № 5, с. 72.

Идентифициране на културата.

Преди фирмената култура да се анализира в концептуален и в съдържателен план от чисто теоретични съображения ще бъде направен опит да се осветли понятието "култура" в широк план.³

- Според американския културализъм от 30-те години (R. Linton, A. Benedict, M. Mad) културата е заучена поведенческа система, която се предава посредством образованието и степента на образованост и съобразно конкретната обусловеност в определена социална среда.
- Културата най-традиционно се определя като начина, по който определена човешка група мисли и действа.
- Тя може да се дефинира и като част от знанието и възможностите, които хората са придобили, за да си осигурят необходимите за задоволяване на потребностите им блага, както и за да функционират необходимите организационни структури, с които се уреждат взаимоотношенията между тях и в частност разпределението на благата.
- Културата може да се определи като съвкупността от фундаментални хипотези, които дадена група е създадала или конституирала, изучавайки механизмите за решаване на проблемите, свързани с адаптирането към своето обкръжение.
- Културата може да се разглежда и като колективно умствено програмиране.⁴ Тя засяга група, търсеща начини за адаптиране към едно обкръжение, в което да се развива. Необходими средства в случая са специфичната символика и език.

В контекста на тези няколко дефиниции на категорията "култура" възниква въпросът: *възможно ли е и с каква степен на прецизност да се установи връзка между културата и фирмата или между социо-културните проявления и фирмената култура.*

Действително съществува връзка, която понякога е директна, а понякога опосредствана между културата и фирмата. Ако културата се възприеме като придобиване на познания за оптимално изпълнение на задачите и конкретните практики, то тази връзка се превръща в процес, обогатяващ професионалния живот. Същевременно самото предприятие чрез съчетаване на практиките и ценностите способства по своеобразен начин за развитието на културата на неговите членове.

Проблематиката, свързана с фирмената култура или със самоличността на предприятието, на основата на което се формира неговото поведение, води своето начало от 60-те години на XX век. Както Хофстеде систематизира и хронологизира развитието на категорията,⁵ "организационната култура" започва да се използва като синоним на "климат",

³ Вж. Riviere, Cl. Introduction a l'anthropologie. Paris, Hachette, 1995, p. 35.

⁴ Тази формулировка е много близка до виждането на холандския учен Х. Хофстеде (Geert Hofstede) за културата като "умствен софтуер".

⁵ Говори се за организационната култура (корпоративната култура) и предпоставките, които я обуславят. Вж. Хофстеде, Х. Култури и организации. Софтуер на ума. С., "Класика и стил", 2001, 250 с.

през 70-те години се налага терминът “корпоративна култура”, а след началото на 80-те години започва широко обсъждане на проблема в различни страни и в разноезични literатури. Сериозните дискусии, които следват, са, от една страна, между вижданията дали фирмената култура е нещо, което организацията е, или е нещо, което организацията притежава, и от друга, дали базисната ѝ променлива са ценностите, общи и валидни за цялата група (за отделните ѝ членове), или това са общите практики и представата за тях. Неминуемо възниква и въпросът как тогава конкретната фирмена култура и конкретното организационно поведение се позиционират спрямо икономическата рамка – спрямо действащите пазарни условия и, разбира се, спрямо институционалната среда.

В крайна сметка, имайки предвид естеството на фирмата в качеството ѝ на изкуствено организирана система, при дефиниране на фирмената култура се вземат под внимание експлицитни и имплицитни ценности, които определят правилата в проявлението на цитираните практики, водещи до оценките и до поведението на структурната единица. Редица автори са склонни да възприемат културата ѝ като духовно състояние, имайки предвид, че духът и ценностните ориентации вдъхновяват и направляват ежедневните дейности. Фирмената култура обаче включва съвкупност от характеристики, които определят уникалния ѝ характер и възможността отделните членове на фирмата да се идентифицират чрез него.

Обобщено казано, ценностите, определящи поведението на фирмата, изграждат и нейната култура и насочват дейността ѝ, която е фактически поведенческа формализация и е в голяма степен зависима от утвърждаването на конкретни практики.

Все пак съществуват определени концептуални различия в основните виждания и именно тези разминавания служат като база за изследване на фирмената култура при съответните икономически (организационни и институционални) и социо-антропологични предпоставки у нас.

Трудностите при определянето на фирмената култура идват и от факта, че често се констатира разминаване между мнението на ръководството на предприятието и самата действителност. Това често води до неточности при анализиране на получената информация и до изкривяване на някои изводи.

Безспорно е, че като организирана система отделната фирма трябва, по някакъв начин да открие механизмите, чрез които да обедини мозайката от култури с цел създаването на конкретна идентичност. В действителност, както подчертава Рено Сенсолийо, професор в Института за политически изследвания в Париж: “...въпреки че културата е представена във всяко предприятие, не всяко предприятие има по необходимост своя собствена култура, в смисъл че то е пресечна точка на множество културни проявления, които не успяват да се претопят непременно до специфична култура”.⁶

⁶ Sainsaulieu, R. *Sociologie de l'entreprise, organization, culture et developpement*. Paris, Ed. Presse science Po et Dalloz, 1995, p. 91. Цит. По Jaouen, M. <http://www.cnam.fr/depts/te/dso/lecture/sainsaulieu.htm>

Организационната представа

Развитието на култура, която обединява група субекти, може да се окаже трудно за децентрализираните предприятия или за тези, които обхващат широка гама от дейности или различни специалности. Именно в такива случаи управляващите трябва така да съгласуват вижданията и дейностите си, че да достигнат до изграждането на общи, споделяни ценности, които да създадат идентичността на предприятието.

Вътрешната представа за предприятието е твърда сложна. Тя се формира от множество елементи в различни съотношения. Тази вътрешна представа се определя обикновено като възприемане на собственото обкръжение от неговите агенти (поведение на работници или ръководители, напрегната или ненапрегната работна атмосфера) и се отнася в най-общи линии до организационната представа. Тук се имат предвид:

- представа за работата. Това са модусите на възприемането ѝ от различните агенти – дали тя се възприема като престижна, като обогатяваща, като полезна, като необходима и т.н.
- представа за властовата листа. По принцип управлението е ясно дефинирано и останалите властови центрове са мобилни и на практика са функция на организационната структура, на неформалните отношения и т.н.

Когато елементите, конституиращи фирмената култура, са добре интегрирани и изграждат кохерентна съвкупност, те придобиват мобилизиращ потенциал и изпълняват мобилизираща функция, с което фирмената култура се превръща в неоченимо богатство за самото предприятие и в своеобразно конкурентно предимство. Обратно, когато няма добра интегрираност и не се постига вътрешното единство, недобрата фирмена култура може да има отрицателен ефект върху ефективността и сама по себе си да се превърне в пречка спрямо позитивните промени и насоките за развитие на различни равнища.

Всички автори, теоретизиращи върху фирмената култура и влиянието ѝ върху фирменото поведение, се обединяват около идеята, че **основната функция на фирмената култура е да интегрира кохерентното съществуване на групата и постоянното подобряване на ефективността от нейната дейност**. Независимо от различните мнения основите ѝ трябва да се търсят в националната култура, както и в личността на основателя или основателите, в професионалните умения на кадровия състав и в нейната обкръжаваща среда.

Формиране на фирмената култура

Когато се формира културата на дадена фирма се вземат под внимание професионалните познания и умения и организационната структура. Определящата роля на тези елементи е функция на областта на действие, на профила на предприятието, на размера му, на времето, през което съществува, на производствените техники. В тях се отразяват както ценностните системи на управляващите и на работещите, така и утвърдените практики. В този план редица автори, започвайки още с Тейлър, Вебер, Файол, Саймън, Уайт, Кроазие, са теоретизирали върху въпросите на

организацията и управлението на предприятията – проблеми, от които зависи и с които е свързана фирмената култура.

Организационната рационалност като категория и проблем се появява в творчеството на Макс Вебер в неговите есета върху теорията на науките, където той разграничава два типа човешко поведение: свързано със субективната и с обективната рационалност. Трябва също да се добави и един друг фактор за рационализация на организационните модели – въвеждането и развитието на социалните науки в икономическата област. Според Р. Сенсолийо, в съвременния свят съжителстват четири големи течения (подходи), свързани с рационалното поведение на предприятието:⁷ професионално течение; бюрократично (бюрократско); управленско; социално.

Връзката между тях е, че съществуват едновременно в недра на отделната фирма и всяко течение се среща в комбинация с другите. Разграничаването и комбинирането им цели оптимален рационализационен модел, който води до максимална ефективност от дейността на предприятието. Връзката с насоките в конкретното изследване е в смисъл, че комбинациите от тези течения представя определена характеристика на типа на културата, практикувана в предприятието.

Професионалното течение се основава главно върху формализацията на поведението. Тя е концептуален параметър, чрез който работните процеси са стандартизирани. Смисълът на формализацията е координацията на дейностите. Аналогично е положението при стандартизацията на труда и на неговото съдържание, чиято цел също е подобна координация.

Организация, която е изцяло формализирана, е много прецизна организация, където всеки е наясно какво трябва да прави във всеки един случай. Наред с координирането на целите този тип формализация осигурява стабилност на системата, допринасяща за нейната ефективност, и гарантира безпристрастност спрямо клиентите.

Организации, които прибегват до формализация на поведението, са определяни обикновено като бюрократични. Фактически, ако се абстрахираме от пейоративното значение на термина, достигаме до констатацията, че всяка организация е бюрократизирана в определена степен, в смисъл, че в нея се наблюдават повече или по-малко стабилни поведенчески модели, основани върху ролево структуриране и структуриране на специализираните задачи (Perrow, 1970).⁸

В този случай е най-добре да се има предвид техническият смисъл на термина, така както е познат сред повечето занимаващи се с проблематиката и както е дефиниран от Макс Вебер и респ. съхранен в литературата по теория на организацията и по социология. Тогава теоретизирането върху “идеалната структура” ни препраща към чистата структура, а не към перфектната. С оглед на по-нататъшните изследвания и търсения на пресечни точки между различните предпоставки ще резюмираме някои от основните характеристики на този тип “чиста” структура, така както са се утвърдили в специализираната литература по тази проблематика:

⁷ Sainsaulieu, R. Цит. съч.

⁸ Цит в Mintzberg, H. Structure et dynamique....., p. 100.

- Наложен е фиксиран и официален характер на подвластните на закона зони, самите те определяни чрез правила или административни наредби.
- Регулярните дейности, характерни за дадена бюрократична структура, са фиксирани под формата на официални задължения.
- Методично се определят мерки за осигуряване на редовно изпълнение на задълженията и съблюдаване на правата. За тази цел се ангажират кадри, притежаващи регламентираните квалификации.
- Принципът на йерархичността предполага стриктно наложена система от управляващи и подчинени при осъществяване на контрол от по-висшите позиции.
- Съвременното бюрократично управление се основава върху писмена документация (досиета), за които се изисква необходимото експертно образование.
- Следват се стриктно определени правила, чието познаване представлява само по себе си специализирани технически знания, юридически компетенции, административен и управленски капацитет.

В резюме, структурата е бюрократична, ако нейното поведение е предопределено, предвидимо и стандартизирано. Според редица автори (например Burns&Stalker) този тип структури са подходящи за организациите, действащи в устойчива среда. Следователно тази организационна структура не е адаптирана към сложно и променящо се обкръжение, в което самите организации се развиват. При такива обстоятелства те имат потребност от по-изразена гъвкавост, иновационен потенциал, за да се адаптират и да посрещат конкурентните предизвикателства. Този тип структура се определя като органична и се противопоставя на бюрократичната структура, дефинирана от Вебер.

Органичната структура се характеризира преди всичко с неформални трудови отношения. Проблемите се разрешават постепенно, когато възникнат. За разлика от бюрократичната структура, поставяща ударение върху стандартизацията, органичната структура се развива при отсъствие на стандартизация и се основава върху взаимното споразумение.

Трябва да се отбележи и изключителната роля на социалната система във фирмата в качеството ѝ на съвкупност от взаимодействия и взаимоотношения между различните субекти, с което се цели установяването на трайни колективни връзки. Факт е, че тези връзки оказват влияние и често трансформират ефектите, очаквани съобразно логиката на действие на основните правила, произтичащи от формалната организация. Реалната социална тъкан на организацията може да се разкрие чрез задълбочен социологически анализ. Отново ще се позовем на Р. Сенсолийо, според когото се налага изучаването на организацията като "игрова матрица". В такъв случай се оказва, че някои действия на управляващите се определят директно от ежедневните условия и обстоятелства, а други – от кризисните ситуации. Подобна идея, илюстрирана с множество примери, особено "в

случай на монопол” разкрива и М. Кроазие в произведението си “Явлението бюрокрация”.⁹

Съвременните предприятия, които все повече се сблъскват с необходимостта да променят вътрешната си социална структура, за да отговорят на предизвикателствата на обкръжаващата среда, не могат да пренебрегнат и културните измерения в организацията. Независимо дали някои автори са склонни да отъждествяват ценностния параметър и неговото проявление и в националната, и в организационната култура, или се приема тезата, според която организационната култура не е въпрос на общи ценности, а на общи практики,¹⁰ очевидно е, че културното измерение може да се тълкува по различен начин, но то придобива все по-голямо значение за цялостния облик на фирмената култура и фирменото поведение. По принцип фирмата е място, където се срещат и претърпяват трансформации различни културни течения, обусловени като съществуване и функциониране от социалните групи и институционалното обкръжение. В този смисъл фирмата сама по себе си е културна институция, имайки предвид интензитета, продължителността и сложността на човешките взаимоотношения, които се осъществяват по време на нейното функциониране. Поради тези факти и в съвременната литература все повече се налага образното възприемане на културата като “бетона” за дадено предприятие. Ако е достатъчно адаптирана, тя предоставя на самото предприятие важно конкурентно предимство.

Доброто осмисляне на културния контекст и полагането на анализа на културното измерение ще позволи да се избягнат стратегически грешки, които обикновено са трудно поправими при сливания или съвместна дейност.

Фирмената култура провокира множество теоретични анализи, някои от които твърде противоречиви. Независимо от привързаността към една или друга гледна точка между съществените фактори, определящи поведението на дадена фирма, се включва обкръжаващата среда, в която тя функционира. Само по себе си дефинирането на категорията “обкръжаваща среда” не е много ясно. Класическата дефиниция в Le Larousse го определя като: “Съвкупност от естествени и изкуствени елементи, където протича животът”.¹¹ Следователно средата, в която функционира и се развива дадено предприятие, включва всичко, което се намира извън нейната вътрешна система (вкл. продължителността на съществуване, размера, оперативната техническа система), например: клиентите и конкурентите, географското разпределение на дейностите, икономическия и политическия климат и др. Най-често цитирани в литературата характеристики или организационни параметри на средата са:¹²

- стабилност – в смисъл, че средата, в която функционира дадена фирма, може да бъде стабилна или динамична. Факторите, които динамизират средата, са например неочакваните промени в

⁹ Croizier, M. Le phenomene bureaucratique. Paris, Hachette, 1963. Цит. по Mintzberg, H. Structure de dynamique..., p. 104.

¹⁰ Хофстеде, Х. Цит. съч.

¹¹ Le Petit Larousse illustre. Paris, Librairies Larousse, 1978, p. 381.

¹² Вж. Mintzberg, H. Цит. съч., с. 246 – 247.

търсенето на клиентите, в конкурентните процеси, непредвидени икономически или институционални промени и т.н.

- сложност – като параметър, който се свързва преди всичко с професионалните знания и умения, използвани в производствения процес. Сложността изисква и умението да се прилага широк спектър от знания върху продуктите, клиентите и др., както и да се стимулира иновационният процес.
- диверсифицираност на пазарите – има се предвид по-голямата или по-малката степен на интегрираност или на диверсифицираност на пазарите, които са пряко свързани с разнообразието на потоците от клиенти, на продуктите и услугите, които дадена фирма предлага, с географското зонироване при предлагането им.
- враждебност на средата – евентуална характеристика, която може да произтича от конкуренцията в различните типове взаимоотношения – със синдикалните централи, с правителствените организации и др. Подобна среда изисква от фирмата бързи и адекватни отговори и действия.

Проблематиката относно средата представлява интерес за това изследване доколкото, доколкото може да се анализира влиянието ѝ върху организационната структура на фирмата, доколкото е възможно тя да посрещне нейните предизвикателства – да я предвиди, да я оцени, да намери подходящ отговор на онова, което я провокира.

В процеса на взаимодействие в някои случаи на сблъсък между характеристиките на средата и организационната структура на фирмата се достига до извеждането на определени зависимости, които заслужават нашето внимание в качеството им на базисни единици – зависимости за по-нататъшния анализ.¹³

- По-динамичната среда предполага органична структура. Динамизмът на обкръжението не позволява стабилност, предразполагаща към стандартизация, необходимо е да се действа съобразно обстоятелствата и трябва да се проявява повече гъвкавост.
- При по-сложно обкръжение структурата трябва да се децентрализира в по-голяма степен. Най-общо казано, сложността въздейства върху структурата по различен начин от стабилността. Тя влияе върху децентрализацията, а стабилността – върху бюрокрацията.
- Колкото повече организацията (предприятието) разполага с диверсифицирани пазари, толкова по-силно е изразена тенденцията към раздробяване на няколко организационни единици съобразно пазарите, естествено доколкото многозвенната структура в икономиката го позволява. В действителност организационните структури, които функционират при хетерогенно обкръжение, се опитват да открият определени хомогенни сегменти и на тази основа да създадат в своята структура специализирани единици.

¹³ Пак там, с. 248 – 258.

- Изразената крайна враждебност на обкръжението предполага всяка организация да централизира своята структура за определен период. Този феномен е широко изследван и от учени, занимаващи се в сферата на експерименталната психология (например Hamblin, 1958) и обяснен, прибягвайки до координационните механизми. По принцип директният надзор е най-използваното средство в различни кризисни периоди (загуба на клиенти, на доставчици, рецесия и др.).
- Наличието на несходства от различен тип в обкръжението мотивират организацията да се насочи към селективна децентрализация както в хоризонтално, така и във вертикално измерение.

2. Социо-антропологични предпоставки при формиране на фирмената култура

Ако се позовем отново на Larousse, антропологията е дефинирана като "диференцирано изучаване на вярванията и на институциите, възприемани като основа на социалните структури".¹⁴ В случая се визират социалната и културната антропология, т.е. изследването на човека не само в неговото физическо, но и в неговото социално и културно разнообразие.

Оказва се, че в социалната антропология съществуват редица дискусии относно определянето на измерения за дадена култура. Извеждането на индекси за съответните параметри е само по себе си дълъг и сложен процес на проучване, анализ на данни, статистически изчисления и установяване на корелационни зависимости. Прилагането на измеренията или на проблемните сфери към въпросите за фирмената култура и ролята ѝ като управленски механизъм насочват анализа в рамките на гранични изследвания между икономика и антропология и проследявайки в този план обусловеността между националната и фирмената култура, идентифицират последната като предмет на икономическата антропология.

В основата на формиране на културата стоят ценностите. Те определят конкретните модели на мислене, действие, цялостно програмиране на индивид или група от индивиди. Когато обаче се говори за ценности, особено за разграничаване между желателното и желаното, респ. онова, което може да прерасне в норма,¹⁵ актуална е културната относителност. Ако тя не се отчита, нормирането, изграждането и налагането на определен поведенчески модел може да се изроди в диктатурно действие, а резултатите да са неочаквани и непоправими.

Преди да разгледаме основните проблемни сфери или измерения на културата, според систематизацията на социалния антрополог Хеерт Хофстеде¹⁶ (съществуват и други систематизации, но по наше мнение тази на Хофстеде е много добре организирана и аргументирана, има основание да бъде използвана при различни изследвания, още повече, че четирите

¹⁴ Le Petit Larousse illustre..., p. 53.

¹⁵ Вж. Миланова, А. Институционална определеност като фактор при моделиране на взаимодействията между икономика и политика. – "Икономически изследвания", 2003, кн. 1, с. 56.

¹⁶ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 375.

основни проблемни сфери, които той визираща, са идентифицирани и емпирично проверени още през 50-те години на XX век), трябва да се подчертае, че подобен модел на проблемни сфери е с по-голяма валидност за органичните общества. В този смисъл дори при нациите проблемът е дискуссионен. При организациите на пръв поглед нещата са още по-изместени в страни и ясни – практиките формират фирмената култура, ценностите нямат такава тежест, целите насочват поведението и за неговото оптимизиране се търсят модуси за разрешаване на конфликтността в целите. Тези постановки са класически и верни,¹⁷ интересно е да се прецени каква е степента на тяхната относителност (предимно за тезите на Хофстеде), в конкретен случай и когато методологически се обогати ортодоксалният икономически анализ.

За съжаление Хофстеде, както и други социални антрополози, нямат конкретни изследвания за България. Опити за проучване на културните ни специфики правят някои отделни учени,¹⁸ мениджъри, но спорадичността на тези изследвания, без да оспорва извежданите тенденции, намалява степента на научна достоверност на изводите. През 2002 г. Михаил Минков издава една твърде успешна книга,¹⁹ която не само популяризира идеите на Хофстеде, но и прави опит да теоретизира върху българските културни специфики и тяхното отражение върху начина на мислене, поведението, битовите контакти, бизнес-контактите, организационното поведение, идеологията и т.н. Авторът споделя виждането, че мястото на България по класацията на Хофстеде може да се определи приблизително, на основата на впечатления, преценки и сравнения, които не са количествено измерими. Този подход не е абсолютно точен, но има основания да бъде използван за определени цели и по принцип се прилага. Независимо от известния субективизъм сме склонни да приемем, че преценката би била сравнително точна. Самият Хофстеде, който се ангажира с проблемите на организационната култура и организационното поведение, не приема споделяната от някои автори теза, че и фирмената култура е резултат от ценностните системи, които влияят върху целеполагането и формират поведението. Интересно е да се види как точно стои този въпрос в България, където спецификите в логиката на развитието са често констатирани, но не толкова често тълкувани.

Основните проблемни сфери в културата, чието влияние съвместно с икономическите критерии ще бъде изследвано при определена среда, са: **колективизъм и индивидуализъм, избягване на несигурността, властово разстояние, мъжественост и женственост, дългосрочна и краткосрочна ориентация в живота**. За да не се тръгне към двусмислени тълкувания, още в самото начало е добре да се изяснят условните названия на някои от измеренията или да се потърсят (в чисто лингвистичен план) синоними, тъй като смисълът се запазва в българската или в другоезичната литература, третираща социална проблематика.²⁰ Когато се говори за индивидуалистични

¹⁷ Пак там; Димитров, М. Индустиалната организация. С., НБУ, 1997.

¹⁸ Вж. Изследвания на ценностите на доц. С. Карабелюва, Ю. Генев и др. Цит. по Хофстеде, Х. Култури иПредговор на М. Минков.

¹⁹ Минков, М. Защо сме различни. (Межкултурни различия в семейството, обществото и бизнеса). С., „Класика и стил“, 2002, 321 с.

²⁰ Вж. Минков, М. Цит. съч.

и колективистични култури, в нашия случай е по-добре да се въведат понятията родови и безродови общества (култури) и в тях да се изследват взаимоотношенията между вътрешната и външната група (ingroup – outgroup). При дефинирането на мъжествените и женствените култури става въпрос за отчитането на степента на напоритост (агресивност) или на мекост в поведението за дадена култура, а когато се говори за краткосрочна и дългосрочна ориентация в живота, се отчита степента на жертвоготовност, която има особено важно значение за организационната култура.

Индивидуализъм и колективизъм (родовост и безродовост)

В голяма част от общества по света интересите на групата имат надмощие над тези на личността. Съзнанието за *властта на групата* (обикновено първата подобна група е семейната структура) се трансформира по един или друг начин, в една или друга степен през съзнателния живот на човека, но принципно първичното съзнание остава. Следователно индивид, който живее в индивидуалистично общество, е носител на безродови ценности, а живеещият в колективистично общество притежава принципно родова ценностна система. Съществуват и индивиди, които отхвърлят определени ценности, характерни за обществото им, изграждат и поддържат друг манталитет, но те остават извън структурата, като същевременно са принудени да приемат нормите, адекватни на съответната структура, изградена на базата на осреднена статистическа единица.

След като се изчисли индексът на индивидуализма или чрез пряко наблюдение се ранжира определена страна в сравнение с две други с изчислен индекс при сравнителни изследвания и се определи апроксимативна стойност на нейния индекс на индивидуализъм (ИИ), се анализират проявленията и отраженията на тази нейна специфика в обществото. По таблицата на Хофстеде за определяне на ИИ за 50 изследвани държави²¹ към сегашния момент България вероятно би се доближила по-скоро до Югославия /ИИ=27/, отколкото до Гърция (ИИ = 36), т.е. нейният индекс би имал приблизителна стойност 27, но и в двата случая България се определя като **родово общество**. След Югославия и евентуално България, в таблицата са Португалия, някои изследвани африкански и азиатски страни и държавите от Латинска Америка.

По принцип независимо от по-нататъшните си натрупвания, от теоретичната и практико-приложната си подготовка за извеждане, поставяне и изпълнение на цели всеки работник, служител или мениджър пренася, дори и несъзнателно, домашното и училищното си възпитание в новата организация или структура, на която той вече е член.

Възможно е организационните култури да бъдат оригинални, т.е. да се различават от общите за мнозинството норми и в това да се състои тяхното предимство. Друг е въпросът доколко това е реално постижимо, но с подобна на изложената теза се съгласяват както привърженици на идеята, че организационната култура се дистанцира от националната, така и на противоположното твърдение. Съществува обаче и възможността (особено характерна за колективистичните общества) работното място да се превърне

²¹ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 73.

във вътрешна група с всички последици, произтичащи от подобна трансформация. Емоционалните и моралните елементи, които много често преобладават в тези общества, вредят на ефективната организация и понякога нарушават мотивацията (например, ако работещите почувстват, че са третирани като представители на външната група, знаейки какво означава това).

Подобна зависимост се установява и при бизнес-контактите, и при отношението спрямо клиентите и т.н. В крайна сметка се установява, че управлението на групи води до извеждането на отношенията пред работата – извод, който ще се екстраполира и по-нататък, при изследване на другите социално-антропологични предпоставки.

Властово разстояние (неравновластие и равновластие)

Властовото разстояние се определя като "степеня, в която по-слабите членове на институции и организации в една държава очакват и приемат неравното разпределение на властта..."²²

В популярната управленска литература то се обяснява с ценностните системи на имащите по-малко власт, а начините на разпределението ѝ – с поведението на по-силните членове. Не трябва обаче да се пренебрегва фактът, че проявление на властта има там, където съществува адекватно проявление на подчинението. По тази причина, както отбелязват редица социални антрополози, вкл. и Хофстеде, твърденията на ръководените отразяват в по-добре съответните различия, отколкото твърденията на ръководителите или на лидерите.

По принцип в рамките на една нация например властовото разстояние се променя в зависимост от социалната класа, от образованието, от работата. Смята се, че ценностите на средната класа влияят в по-голяма степен на институциите на една държава, като същевременно получаването на висше образование придвижва индивида към средната класа. Това е ортодоксална, класическа постановка, която обаче предполага a priori един фундамент – доброто социално стратифициране на модерните общества и възможността за реална мобилност в страните. Следвайки тази логика на изложение, без да се основаваме на конкретни изследвания, може да се предположи, че в българското общество ще се констатира определени отклонения.

За обяснение на склонността към равновластие или неравновластие както в държавата, така и на равнище организация трябва да се има предвид склонността към възприемане на външната или вътрешната причинност от средностатистическата единица, които засилват съответно чувството на срам или чувството на вина в различни ситуации и при изпълнение на различни функции.

Ако се потърси директна връзка между родовост – неравновластие и безродовост – равновластие, резултатите невинаги са еднозначни. При изследване на връзката родовост – безродовост (външна – вътрешна причинност се установяват значително по-категорични потвърждения. Ако дадена култура е индивидуалистична (безродова), тя приема вътрешната

²² Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 36.

причинност като обяснение за човечеството изобщо. Този извод се потвърждава от статистически анализ, направен от Смит, Тромпенаарс и Дуган, с който се установява корелационна връзка 0.70, говореща за значителна корелация.²³

Вътрешната причинност е принципно добър индикатор за позитивно развитие на организационната култура. В повечето случаи приоритет има консултантският стил на управление, свързан с равновластието (тук обаче се намесва и третото измерение напоритост – мекост), но типично за култури с вътрешна причинност е да се изисква инициативност в работата, въвеждане и възприемане на новаторски идеи. Невъзможността да се задвижат и да се материализират тези нагласи, особено в организационна среда, кара субектът да изпитва чувство за вина, което допълнително го мотивира, противоположно на чувството за срам, свързано с външната причинност. То се проявява *post factum* (след като бъдеш разобличен) и рядко служи като мотивиращ фактор. Тези разсъждения имат сила както за работещите, така и за ръководещите дадена организация, които се ангажират с оперативното целеполагане и формират организационното поведение.

От средните стойности на стандартна извадка и в резултат от разработена за целта формула Х. Хофстеде извежда индекс на властово разстояние (ИВР) за отделни държави.²⁴ По аналогия с предходния индекс, ако позиционираме България по регионални съображения и на основата на наблюдения по-близо до Югославия, то тя би трябвало да има висок ИВР (за Югославия той е 77, непосредствено преди нея са страни от Западна Африка, но повечето от тях са бивши френски колонии, а самата Франция има ИВР = 69, докато за Гърция той е 61). По такава логика България би следвало да се разглежда като страна, в която преобладават **голямото властово разстояние и изповядване на външната причинност.**

Съчетаването между склонността към равновластие и изповядването на вътрешната причинност са в тясна, константна връзка, за чието проявление има множество доказателства в европейската история и тя е с определено значение за напредъка на общества и нации. Проявлението на това сложно измерение в съвременните общества влияе както пряко, така и опосредствано върху техния икономически растеж, структура и организация на макро- и на микроравнище. Анализът на това измерение, особено когато то се съизмери с останалите социо-антропологични предпоставки, би могъл да бъде ценен източник на информация за стила и методите на управление и организация и за поведението на организационните структури.

Мъжественост и женственост (напоритост и мекост)

При тази проблемна сфера се изследва връзката между определено културно предпочитание за нагласи и поведение на средностатистическите единици (в този случай индивидуалните различия девиират в най-ярка степен със социално-антропологичния параметър) и отношението към държавата, към институционалната среда, към организацията. Редица социални

²³ Smith, P., F. Trompenaars, S. Dugan. The Rotter locus of control scale in 43 countries: A test of cultural relativity. – International Journal of Psychology, 30, 1995, 337-400; Минков, М. Цит. съч., с. 89.

²⁴ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 33.

психолози (Brem, Kassin), особено през 90-те години на миналия век, аргументират тезата, че класическият мъжки тип, който е по-агресивен, по-насочен към предизвикателствата и съревнованията, и класическият женски тип, който е по-чувствителен, по-състрадателен и по-склонен към сътрудничество, са типове, различията между които се дължат по-скоро на възпитание, отколкото на биология.

И при това културно измерение ключовите различия се търсят по посока на общи норми, семейно и училищно възпитание и работно място. Особено съществени са изведените характеристики по типовете, свързани с организационната култура. Фокусът се насочва както върху мениджърите и мениджърските умения (облягат се върху интуицията и търсят съгласие или решително се налагат), така и върху същността на организационната култура (равенство, солидарност или справедливост и съревнование), а също и върху нейни специфични характеристики, например конфликтността (разрешаване на конфликтите чрез компромиси и преговори или чрез борба и отстояване на позициите докрай).

В таблицата на стойностите на изчислените от Хофстеде²⁵ индекси на мъжественост (ИМ) страните, които служеха за “пилони” при позиционирането на България – Гърция и Югославия, са твърде далече една от друга. Гърция е с ИМ = 57 и се нарежда сред най-мъжествените общества, близо до САЩ и Австралия, а Югославия с ИМ = 21 е малко преди скандинавските страни, които, както вече подчертахме, са полюс на женствена култура. По определени критерии в рамките на изследваното отношение мъжественост – женственост като склонност към надделяване над околните и даване на израз на това надделяване, масов вкус към успех, отношение към конкретни елементи в управлението и организационното поведение – уволнения и съкращения, размер на заплащането, системни класации на служители и др. България би могла почти еднозначно да се определи като **мека култура**, с което отново се доближава до Югославия, без нейният ИМ да може да се фиксира само на основата на наблюдения. Отново ще подчертаем обаче, че при това измерение, съотнесено към организационните култури и поведение, оптималният анализ би следвало да се извършва при съблюдаване на съчетаването му с другите измерения.

Избягване на несигурността (Спокойствие и тревожност)

И в този случай, аналогично на предходните измерения, категориите *несигурност*, *спокойствие*, *тревожност* се пречупват през призмата на ранното възпитание на личността и като психологически детерминанти се екстраполират върху средностатистически единици, което вече ги дефинира като проблемни сфери или измерения в социалната антропология. Тръгвайки от това индивидуално психологическо равнище, могат да се анализират и прогнозираят различните практики в тревожните и в спокойните култури и тяхното отражение както върху икономическата и политическата организация на обществата, върху институционалната им структура, така и върху фирменото управление, култура и поведение.

²⁵ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 116.

Тук е необходимо да се изтъкне, че когато се говори за спокойни култури, това не означава, че тези общества отхвърлят идеята за всеобщата неопределеност като един от фундаментите на модерната икономическа теория. Те обаче приемат по различен начин нейните предизвикателства, което се отразява върху изграждането на ценности и формирането и утвърждаването на практики. Същевременно, когато се изследва влиянието на избягването на несигурността върху инициативността, нагласите за приемане или отхвърляне на нововъведенията, предприемаческия дух, това измерение се координира с останалите, за да се открият и анализират пресечните точки.

При неговото изследване често може да се допусне т.нар. в социалните науки „екологична грешка“.²⁶ Конкретната проблемна сфера се фокусира върху реакциите на съвкупности с общ умствен софтуер, а те се определят от степента, в която членовете на една култура се чувстват застрашени от непознати ситуации. Възпитаването в такъв дух не само стеснява периметъра на толерантност към различното в определена култура, но и влияе върху мотивационните системи, върху нагласите за възприемане на нововъведенията, на новото изобщо, което носи непознати рискове. Културите или обществата, които са закодирали в себе си подобна стресираност, са по принцип в по-малка степен иновационно мотивирани, по-малко отворени. Търси се предвидимост, яснота в събитията и ситуацията.

На основата на изведен индекс за избягване на несигурността (ИИН) Хофстеде и екипът изчисляват съответните индекси за 50 държави в три региона и върху стойностите на ИИН им правят класификация.²⁷ Интересно е да се отбележи, че двете страни, които приехме като пилоните при позиционирането на България чрез наблюдение и апроксимативен сравнителен анализ – Гърция и Югославия, са начело в класацията. Гърция е на първо място с ИИН = 112, а Югославия – на осмо с ИИН = 88. **Между тях, където най-вероятно би се разположила България,** са Португалия, някои латиноамерикански държави и Япония, малко след Югославия е Франция, докато с най-нисък ИИН са САЩ, скандинавските страни, а дори след тях са Ямайка и Сингапур.

Още веднъж ще подчертаем, че съотнесено към организационната култура, и това измерение придобива по-категорични очертания, когато се допълни с някои от останалите културни измерения. Особено актуално е изследването на двете проблемни сфери – избягване на несигурността и мъжественост – женственост (твърдост – мекост), с което се задълбочава анализът на влиянието върху мотивационните системи на работещите в дадени организации, от една страна, и от друга, на управляващите, дирижиращи целеполагането и оттам поведението на съответната структура.

Констатирано е, че в културите с високи стойности на ИИН съществува емоционална потребност от правила, дори и когато те не са наложителни или не са приложими (в този случай не се коментира неспазването на правилата поради други причини), както и емоционална потребност за усилената работа, удовлетвореността от която е често отрицателна, но и твърде различна

²⁶ Това е фактически смесване на двете основни равнища: индивид – общество, т.е. смесването на личностната с общата култура.

²⁷ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 157.

между работещите и управленския екип. При тях е налице негласно потискане на нестандартно поведение и идеи, на нововъведения (което не изключва индивидуални постижения и рационализации), има тенденция мотивирането да се задвижва не толкова чрез постиженията и резултатите от тях, колкото чрез гарантираната сигурност. Би трябвало подобен културен модел (ако го съотнесем към организацията) да се съобрази с целеполагането, тъй като подобно съгласуване ще сведе до минимум евентуалните девиации в организационното поведение.

Важна последица за тревожните култури е, че техните представители са недоверчиви и приемат скептично новите идеи, новите начинания и изобщо нововъведенията. Пренесена в организацията (независимо в каква степен е влиянието на националния културен модел), тази зависимост се отразява директно както върху мотивацията, така и върху структурата ѝ, тя се експонира върху целите и върху поведението.

В тясна връзка с избягването на несигурността е структурирането на дейностите, при което се намесва и властовото разстояние. Това обяснява различните модели на структуриране на организациите, например при силно концентриране на властта (Франция), при оптимална структурираност (Германия), при превес на ситуативното решаване на проблемите (Великобритания). За първите две държави е характерно силното избягване на несигурността, докато Великобритания има сравнително слаба стойност на ИИН.

Отчита се обаче, че наличието на добра структура и стриктни правила невинаги гарантират мотивацията на членовете на организацията към екипна работа. По принцип при тревожните култури поради по-голямата стресираност, нервност и нетърпимост груповата работа не е много ефективна. Става ясно, че проблемите в груповата работа от този тип са различни от тези в груповата работа в американската корпоративна култура например. Затова и техниките, които предлага американската литература по този въпрос, не трябва да се пренасят автоматично в други култури независимо от организационните им специфики, а би трябвало да се потърси адекватният организационен модел.

Във връзка с казаното, Михаил Минков прави интересни разсъждения и относно феномена *предприемачество* и ИИН в различните култури.²⁸ Позовавайки се на международно изследване от 1999г., той отбелязва, че най-много предприемачи (в собствен бизнес) има в южноевропейските държави, а най-малко – в скандинавските. Очевидно сигурността на платената служба е предпочитана от тревожните народи, но е факт, че често се достига до обтягане на междуличностните отношения, с което се създава допълнителен стрес. Поради тази причина немалко хора предпочитат да работят сами, без да се сработват или да се подчиняват на някого. В още по-голяма степен тази констатация е валидна за култури с висок ИВР, т.е. където доминират неравновластните отношения.

Обобщено, и това четвърто социо-антропологично измерение потвърждава, че и за организационните култури са характерни културни

²⁸ Минков, М. Цит. съч., с. 164.

специфики, които диктуват структурата на целите и най-доброто (най-подходящото) фирмено поведение.

Жертвостовност (дългосрочна ориентация)

Все по-често в литературата по социална антропология се срещат изследвания или коментари върху т.нар. “конфуциански динамизъм”, който фактически е едно от многото добри правила на поведение, описани от самия Конфуций и прераснали в социална философия. Изискват се умереност, пестеливост, дори жертвостовност, които като набор от ценности се отнасят към дългосрочната ориентация и се идентифицират като динамични.

Тази проблемна сфера (краткосрочност – дългосрочност в ориентацията) е подробно проучена от канадския антрополог Майкъл Бонд, чиито изследвания са подробно описани и интерпретирани от Хофстеде. Последният намира основания за извеждане на конфуцианския динамизъм като пето измерение и независимо от генезиса му, определящ го като специфичен източен фокус, той го възприема категорично като глобално измерение, още повече налагащо се в съвременния свят и определя, по аналогия с предходните индекси, индекс на дългосрочната ориентация (ИДО) за 23 държави.²⁹ Естествено е, че Китай, Хонг Конг, Тайван, Япония водят класацията. Германия (ФРГ), Великобритания, САЩ и особено Канада заемат по-крайни позиции. В този случай **позиционирането на България става още по-условно**, тъй като страните, възприети като пилони за съпоставка (Гърция и Югославия) отсъстват от изследването.

Изследването на показателя лични спестявания от БНП ни дава само относителна представа, защото дори и да се констатира спестовност, тя невинаги корелира с дългосрочната ориентация. При среден доход между 2700 – 3000 лв. годишно (за 2000г.) общият потребителски разход е 82.9 – 82.8%, като за образование и културен отдих се отделят около 9.4%, за свободно време – около 4%, за други разходи – около 8.9%, но проблемът тук е, че само разходът за храна е 40%.³⁰ В подобна насока са и разсъжденията на Л. Несторов по отношение на крайното домакинско потребление в качеството му на фактор за икономически растеж. Той пише, че “въпреки големия относителен дял на домакинското потребление в БВП (около 70%) то не може да генерира силен растеж..., защото се базира на изключително нисък реален доход...”³¹

Оказва се, че ако на Изток се цени традицията, в още по-голяма степен това се отнася за пестеливостта, а заедно с тази чисто конфуцианска ценност постоянството, ранжирането и съблюдаването на отношенията според статута и накрая – чувството за срам, изграждат образа и подкрепят предприемаческата дейност.³² Независимо от зачитането на традициите достигането на степен, която би възпрепятствала иновацията, се възприема по принцип като рисков фактор по отношение на бъдещото развитие. Оказва се, че на Изток се наблюдават тенденции към преодоляване или поне към

²⁹ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 233.

³⁰ Статистически годишник, 2001, с. 113.

³¹ Несторов, Л. Крайното домакинско потребление като фактор за икономически растеж в България. Икономически изследвания, 2002, кн. 2, 116 – 140.

³² Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 232.

отклоняване на ценности, които се отнасят към, образно казано, "конфуцианската статика" в полза на конфуцианския динамизъм. В този случай дори родовостта или властовото разстояние се оказват по-слаби фактори, отколкото жертвоготовността или дългосрочната ориентация в културния модел.

Корените на конфуцианския динамизъм се обясняват с философията или с религията на обществото, слагащи отпечатък върху интерпретирането на рационалността и рационалното поведение, поставянето на цели, обвързани с такова поведение, и респ. с предприемаческата дейност и стопанската активност.

Съществен момент е, че жертвоготовните култури са в състояние да се оказват сами по себе си аналог на вътрешната причинност. Убедеността, че трудът е свещена ценност и той трябва да се насочи към нещо добро, е в основата на трудовата етика на китайците, корейците, японците и се обвързва с вътрешната причинност, респ. с мотивацията.

Независимо че за тези народи е характерно чувството за срам вместо за вина, старанието, което произтича от него, благоприятства възприемането на различни западни управленски философии и техники, които на пръв поглед може би не трябва да излизат от рамките на западния свят.

Въпреки спецификата си конфуцианският динамизъм би могъл да претендира за известни екстраполации, разбира се, само в степента, в която ще бъде полезен за оптималното развитие. Подобни анализи и обвързването им с другите измерения, биха били полезни, особено при подобряване на културата и оптимизиране на поведението на стопанските единици.

3. Връзка между организационно-институционалните и социо-антропологичните предпоставки за фирмената култура в България

Както посочихме, основната функция на фирмената култура е да гарантира кохерентността в съществуването на групата и да подобри ефективността от нейната дейност. Фирмената култура е холистична и социално-конструирана. По аналогия с цитираното вече определение на Хофстеде за културата по принцип, фирмената култура е специфичен модел на колективно програмиране на ума.

Вниманието в конкретния случай е насочено към изследване на проблема дали общите ценности, които всеки носи, или възприемането на практиките са ядрото на фирмената култура у нас; до каква степен личността на основателя (основателите) се отграничава и се отразява върху възприемането на практиките, респ. на тяхното надделяване или подценяване в сравнение с ценностите; значението на професионалните умения; влиянието на обкръжението. Силата на фирмената култура се отразява върху целеполагането и респ. върху фирменото поведение. Тази хипотеза е тествана и е придобила вече тезисно звучене, но интерес продължава да представлява изследването на проблема доколко силната (слабата) фирмена култура е обусловена от националните специфики и доколко е възможно националното програмиране на ума да отстъпи пред фирмения софтуер, като изследването се отнася конкретно към българския случай. *Дали организационните култури у нас са повърхностни явления,*

необвързани пряко с ценностите, или са детерминирани от ценностите не е самоцелен въпрос. Той е в основата на доброто структуриране на целите, на изграждането на оптимални стратегии на фирмено поведение.

М. Кънев доказва обективната обусловеност на прехода и във връзка с това изследва някои модели на пазарна икономика. Техният анализ го провокира да зададе въпрос, който по наше мнение би могъл да се отнесе и към фирмената култура и поведението на организационните единици. Авторът си поставя въпроса "...дали националният ни генотип позволява да постигнем резултати, присъщи на англо-саксонския или конфуцианския генотип. Или причините за изоставането ни са в типа на икономиката и в нейното управление".³³ Този въпрос, поставен в контекста на обективизиране на обусловеността на прехода, логично води до тълкуване на онази стихийност "в развитието на процесите, въпреки съзнателно предприемани действия на правителството".³⁴ Нашето виждане е, че има смисъл причините за констатираните разминавания както на макро-, така и на микроравнище да се потърсят в специфичното проявление на връзката организационно-институционални (*икономически*) – *социо-антропологични предпоставки*. Тази обусловеност влияе, от една страна, върху изграждане на обкръжаващата среда, в която функционират и осъществяват целите си стопанските единици, а от друга, върху изграждането на фирмената култура, която се обвързва с целите и поведението на стопанските единици.

Разработката на анкетните карти за това изследване цели очертаването на карта на организационната култура и извеждане на хипотези по отношение на нейното управление. При този процес бяха взети предвид провеждани вече в тази насока или в подобна на нея изследвания, както и теоретични постановки и хипотези от цитирани в предходните глави автори. Оказа се обаче изключително трудно, много повече от очакваното, да се ангажират кадри от различни равнища в анкетните проучвания. От една страна, трябваше няколко пъти да се редуцира броят на избраните фирми, които бяха подредени балансирано в различни отрасли (от 21 – на 14 – на 7) поради факта, че се достигна до противоречия при засичане на отговорите. От друга страна, обстоятелствата наложиха преработка на първоначалните варианти на анкетната карта, за да бъде по-пригодена към анкетираните, останали в "последния кръг", и същевременно да послужи като база за изводи и очертаване на тенденции. За съжаление от двете по-големи фирми в сферата на производството, бяха получени много интересни анкети, но само на административно-мениджърско равнище, а на равнище работещи се получиха невалидни или недобре попълнени анкети, поради което културната карта като цяло остана недовършена. В няколко от микропредприятията по мнение на анализиращия отговорите на въпросите бяха дадени като заучени предварително и не биха могли да се квалифицират като обективна информация.

В крайна сметка анкетата, проведена с цел анализ на обусловеността между икономическите предпоставки и социо-културните измерения и

³³ Кънев, М. Преходът към пазарна икономика – обусловеност, референтни модели и политики. С. – Икономически изследвания, 2002, кн.2, 3 – 32.

³⁴ Леонидов, А. Трансформационният процес – основни аспекти и елементи. Цит. в Кънев, М. Цит. съч., с. 6.

определяне тежестта на националните ценности или на организационните практики върху фирмената култура, обхвана седем предприятия, от които пет малки и две средни, като по-голямата част от тях са в сферата на услугите и от частния сектор. От седемте анкетирани предприятия едно е със смесено участие, но не са констатираха явни различия в отговорите, вероятно поради регионалната близост на партньорите.

В резултат от проведената анкета и от процентните съотношения в отговорите се достигна **до заключения, които дори и при отчитане на известна относителност, звучат логично, достоверно и адекватно на българската конкретика.**

Оказва се, че не се установяват особено големи различия в отговорите, независимо от нееднакия профил на изследваните фирми. Предприятието със смесено участие и три от други изследваните осъществяват производствена дейност, но тя е квалифицирана като извършване на производствени услуги, две от фирмите са в сферата на търговията и една е в областта на бизнес-услугите. За съжаление, както беше посочено и по-горе, в това изследване не са ангажирани големи фирми с утвърдени производствени дейности у нас, в които биха могли да бъдат обхванати и по-голям брой анкетирани и да се проследят интересни тенденции. В крайна сметка се достигна до **изследване на фирмената култура в по-малки предприятия, които обаче сами по себе си и поради своите специфики представляват интересна зона за фокусиране на анализа и онагледяване на теоретични постановки.**

В четирите фирми, чийто профил се определя като извършване на производствени услуги, направихме разграничаване между отговорите на работещите и служителите, но не бяха констатирани особени различия в общите насоки и тенденции. В предприятията с търговска дейност анкетираните бяха по-малко, главно служители. Във фирмата, извършваща бизнес-услуги, работническият персонал по дефиниция се отъждестви с две лица, осъществяващи обслужваща дейност, и с още едно лице на непълно работно време, които обаче не се включиха в анкетата. В този случай се оказа нецелесъобразно търсенето на корелационни зависимости между статута и общата насока на отговорите, за да се вземе под внимание това разграничаване, когато се отхвърля или се потвърждава хипотезата за определящата роля на ценностите или на практиките при формирането на фирмената култура в България.

Беше подчертано, че голяма част от авторите, теоретизирайки върху фирмената (корпоративната) култура, смятат, че ценностите са нейната същност и при целеполагането в дадено предприятие трябва винаги да се отчита и тази характеристика (специфика), която се оказва не по-малко важна от стратегията и от контрола на дейността и която в крайна сметка предполага адекватно или неадекватно на средата поведение.

Същевременно друга група автори на основата на теоретизации и изследвания са склонни да приемат като сърцевина на културата "общите възприятия на ежедневните практики".³⁵ Обяснение за подобно твърдение, което се противопоставя на по-горното схващане, е, че ценностите на

³⁵ Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 255.

основателите и на лидерите на една организация трябва да се разграничават, защото именно те се превръщат в практики на членовете.

Вероятно трябва да се има предвид и фактът, че първото твърдение, характерно за американската фирмена литература, идва от нация с огромни постижения във фирмените практики, но и паралелно с това, съхранила в една или друга степен множество етнически специфики. Докато второто схващане, независимо че се базира на международни изследвания, е типично повече за европейски автори, и то представители на “меки” индивидуалистични култури с малко властово разстояние. Дали това наистина е от някакво значение, е обект на дискусия, но е безспорен фактът, че фирмената култура трябва да се изучава и да се синхронизира със средата и същевременно да се възприеме като важен стълб в поведението на дадена фирма.

Какво показват резултатите от проведеното проучване в България? Разработената анкетна карта³⁶ включва 22 въпроса, от които последният е свързан с определяне на статута на анкетирания. Първите четиринадесет въпроса се отнасят конкретно до дефинираните във втора глава измерения на националната култура. Отговорите биха могли да тестват направените предположения относно позиционирането на България в скалите, от една страна, а от друга, да се свържат с въпросите от XV до XX така, че да се коментират зависимостите между измеренията на националната и на организационната култура.³⁷

При съпоставка на установените измерения на организационната и на националната култура се установяват зависимости само за три от тях (процесна или резултатна ориентираност на културата; самоидентификацията на работещите с организацията или с професията; отвореност или затвореност на системата).³⁸ Идеята ни е да установим дали и доколко това е валидно и за фирмените култури в България, ако съответната организационна култура е “силна” (в цитирания по-горе смисъл на еднородност), отразява или не отразява националните ценности. След като се отговори на този въпрос, може да се изследва позиционирането или адаптирането на структурните единици в обкръжаващата среда и да се коментира ролята на *фирмената култура като управленски механизъм*.

След като не се установиха кардинални различия в отговорите на работещите и служителите в отделните единици, които да доведат до корелационни изчисления, при обработката на анкетата се оформиха две равнища – процентно съотношение за отделната фирма и процентно съотношение за цялата съвкупност, като броят на отговорилите се приема за 100%. Коректността при подобна методика изисква да се коригира базисният процент при евентуално неотговаряне на въпроси. Тъй като тук става дума за анализ на зависимост между измерения на националната и на организационна култура, анкетирания бяха помолени изрично да отбележат адекватния

³⁶ Вж. Приложението.

³⁷ Цитираните измерения са резултат от изследване на организационните култури, проведено от Института за изследване на межкултурното сътрудничество през 1985-1987 (Вж. Хофстеде Х. Цит. съч.)

³⁸ Вж. Хофстеде, Х. Цит. съч., с. 270.

според тях отговор на въпроса и анкетните карти с непопълнени два и повече въпроса бяха третирани като невалидни.

Получи се следната картина, която въпреки че не е максимално представителна, доведе до открояването на някои съществени изводи и до очертаването на тенденции, което е и цел на научно-изследователския проект.

След отделяне на невалидните карти общият брой анкетирани възлезе на **57 човека**.³⁹ При първия въпрос, на който анкетираните посочват по две от отбелязаните цели, като проценти за отговорите А и Б, които изразяват индивидуалистичен тип култура се получиха, съответно 14% за А и 21% за Б, а за В и Г, които изразяват колективистичен тип култура, съответно 44 и 21%. Особеното тук е, че в три от фирмите комбинациите не се групират задължително по двойки А и Б и В и Г, а има съчетания на А и Г и Б и Г.

При втори въпрос от общия брой анкетирани към отговор А, който отразява колективистичен тип култура, се насочват 66%, а към отговор Б, отразяващ индивидуалистичен тип – 34%. Особеното тук е, че в една от фирмите масово е предпочетен отговор Б, в други две близо половината от анкетираните също предпочитат отговор Б. Този факт може да ни даде основание за предположението, че в някои сфери или при определени обстоятелства професионалният състав се изгражда от хора, които имат ценностна ориентация, различна от приетата за масова.

При трети въпрос отговорите се разпределят по следния начин: за А, който отразява индивидуалистичен тип култура, са отговорили 56%, а за Б, който отразява колективистичен тип култура – 44%. Този обрат в досегашната линия вероятно отразява положителни тенденции, но може да се отчете и момент на въздържаност независимо от анонимния характер на анкетата. Защото при четвърти въпрос, който е конструиран малко по-мек, процентите са почти същите, но в обратна пропорция: за отговор А (колективистичен тип) са отчетени 57%, а за Б (индивидуалистичен тип) процентите са 43. И в този случай обаче се наблюдава тенденция процентите да се доближават.

При въпросите от V до VIII, отразяващи нагласите спрямо малко или голямо властово разстояние в културния ни модел, отговорите, клонящи към голямата властова дистанция, са убедителни – от 56% при VII въпрос, 61% и 65% съответно за VI и V въпрос до особено високия процент за отговор Б на VIII въпрос – 79, които изразяват позицията за необходимост от голямо властово разстояние, но при които вероятно са отразени и негативите спрямо неефективната институционална среда, която вече е външен фактор за фирмата.

При IX, X и XI въпроси, отнасящи се до идентифициране на степента на мекост или твърдост (женственост – мъжественост) на културата, отговорите, клонящи към определяне на модела ни като мек (женствен), са сравнително най-категорични – 70% за отговор А на IX въпрос, 66% на X въпрос и 51% за отговор Б на XI въпрос, като при последния процентите, отнасящи се до едната или до другата специфика са много близки, което говори за

³⁹ Вж. Анкетно проучване „Изследване на фирмената култура и нейната обвързаност с националните специфики (обобщение на резултатите от проведеното проучване)”

формирането на нов, по-широк поглед върху мениджърската роля и върху управлението изобщо.

Отговорите на въпросите XII, XIII, XIV потвърдиха хипотезите за високата стресираност в нашия културен модел. На въпрос XII към отговор А, който отразява тревожността в културата, се насочват 74% от анкетираните, като интересна констатация в случая е, че предпочелите във втори въпрос отговор Б (индивидуалистичен тип) в този случай избират отговор А, с което се съчетава нова индивидуалистична (безродова) тенденция с висока тревожност. При XIII въпрос предпочитанията са към отговор Б – 65%, което също потвърждава горното тълкуване. При XIV въпрос, който е комбиниран, се отчитат 56% за отговор ББ', което потвърждава и изложената във втора глава хипотеза за тревожност на културния модел, съчетан с изповядване на външната причинност.

Дотук въпросите са свързани главно с националните специфики в културния модел и те потвърждават (с известни условности по някои от измеренията) хипотезата, че *българското общество е родово (колективистично)/, сравнително неравновластно (с голямо властово разстояние), с мека култура (женствена) и с висока степен на тревожност при склонност за изповядване на външна причинност.*

От XV до XXI въпрос се изследват дефинираните измерения на организационната култура. Получената информация ни дава възможност да съпоставим измеренията от единия и от другия тип, което е основание да бъде изведена теза относно влиянието на ценностите и на практиките върху фирмената култура в България сега.

При XV въпрос, фокусиран върху предпочитанията към *бюрократична или органична структура*, без тези определения да са посочени конкретно във въпроса, 61% от предпочитанията са за бюрократична структура. Този резултат е донякъде очакван и обоснован, но същевременно, той неминуемо разкрива вътрешен конфликт между организацията и обкръжението, за който стана въпрос в първа глава. Беше изтъкнато, че бюрократичната структура не е адаптирана към сложно и променящо се обкръжение, разгледано в широк план. Следователно възниква един принципен въпрос – ако се допусне, че бюрократичните структури са характерни и оптимални за средата, възможно ли е реална промяна и динамизация на обкръжението, без това да се отрази пряко върху структурата на организацията и в каква посока фактически би било това влияние – позитивна или негативна.

XVI въпрос цели самоопределянето на структурната единица (организацията) като *ориентирана към процеса или към резултатите*, което според изведените измерения, свързани конкретно с организационната култура, е първото, показващо и връзка с ценностите, т.е. с националния културен модел. В нашия случай 67% от общо анкетираните избират първата опция, с което определят своята организация главно като ориентирана към процеса. Това е характерно за стресираните култури с високо избягване на несигурността, тъй като ориентацията към процеса предполага избягване на риска, добре познати, повтарящи се и предвидими работни ситуации, докато ориентацията към резултатите предполага комфортност в непознати ситуации, склонност към предизвикателства и рискове. При това измерение задължително трябва да се има предвид и отрасълът, предполагащ по-малка

или по-голяма доза консерватизъм, но в това изследване по-голямата част или малко над 50% за конкретната единица от сферата на услугите или област, насочена към извършване на услуги, предпочетоха опция А – ориентацията към процеса.

При XVII въпрос, който е насочен към идентифицирането на организацията като *ориентирана към служителите или към работата*, процентното съотношение на избралите едната или другата алтернатива на отговори е много близко – 49% за А спрямо 51% за Б. За това измерение се смята, че няма връзка с ценностната система, а по-скоро отразява моментната ситуация (дали към определен момент организацията е притисната от работата, дали по тази причина се "вглежда" и интересува само от себе си) или философията на основателите. Отговорите на въпросите в това изследване се доближават до тази интерпретация, още повече че изследваните фирми са сравнително нови организации, с частен характер и могат да претендират за изграждане на философия на основателите си. По наше мнение обаче, още повече че надделяват предпочитанията към опция Б, в българската фирмена среда, вкл. и по това измерение, влияние има определена проблемна сфера от националния културен модел и това е отношението родовост – безродовост или колективизъм – индивидуализъм.

XVIII въпрос дефинира типа на организацията спрямо чувството на принадлежност на самите ѝ членове. Съгласно изследването на ИИМС тези типове са *простонародна и професионална*. При простонародния тип организацията се интересува и от семейната, и от социалната история на членовете си, но паралелно с това се отчита тяхната компетентност и организацията се вглежда и в бъдещето им. Докато при професионалния тип личният живот се възприема като неприкосновен и единственото, което има значение, е професионалната компетентност. Това измерение също се възприема като обвързано донякъде с ценностите. В нашия случай 56% от анкетираните се насочват към отговор А, а 44% приемат за по-достоверен отговор Б, като по този въпрос в две от фирмите предпочитанията към Б достигнаха 76 – 80%. Този резултат е напълно обясним, имайки предвид връзката на измерението с родовостта, но според нас влияние има и тревожността, избягването на несигурността, което обяснява не много голямата по принцип разлика в процентите. Вероятно, ако на анкетираните бяха обяснени в детайли смисълът и тълкуването на двете опции, разликата щеше да е още по-малка.

Следващият XIX въпрос потвърждава категорично изводите от цитираното изследване и анализите, направени от Х. Хофстеде. Дори и при съмнения, че е възможно някои от анкетираните да са възприели въпроса под малко по-различен ъгъл, резултатите са достатъчно категорични и красноречиви и показват силната връзка на това измерение с ценностните модели. В изследването 65% от анкетираните посочват отговор Б, с което постулират връзка между организационното измерение и социо-антропологичните измерения като родовост и тревожност. Естествено 35-те процента за А не могат да се разглеждат като произтичащи от евентуалното неосмисляне на дефинициите, тъй като това би звучало неубедително. Те по-скоро биха могли да се обяснят с измерение от социо-антропологичната

сфера, а именно с мекостта на културата, която обаче не надвишава като сила и интензитет на проявление родовостта и тревожността.

XX и XXI въпрос са фокусирани върху следващите две измерения на организационните култури, които според Хофстеде нямат връзка с ценностите. До какви резултати обаче достигахме при нашата анкета и как биха могли да бъдат тълкувани? Към края на анализа отново ще припомним, че тези изводи са насочени и са валидни конкретно за България и изводите на следващите равнища ще са съобразени също с българската конкретика. Но същевременно се има предвид, че изследването на ИИМС, независимо, че е много по-разширено и по-представително, обхваща страни от немско-скандинавската група. То води до тестване на хипотеза, с която се контролира превърнала се в класическа теза постановка, характерна за американската литература по корпоративна култура и изведена при изследване главно на американска бизнес-среда.

Въпросът за контрола, който се осъществява в дадена фирма, е свързан със структурирането и поведението във вътрешнофирмена среда. *Строгият, формален контрол* предполага стриктност, достойно поведение, спазване на уговорка или договореност при прецизно отчитане на цената. Когато в този случай се говори за достойнство на поведението, то определено се различава от конфуцианския модел и е свързано главно с изповядването на вътрешна причинност.

Напълно в съответствие с логиката на това изследване процентите са красноречиви: 70% от всички анкетирани посочват, че в техните организации контролът е *либерален*, в две от фирмите, където вероятно присъствието на представители от администрацията е надделяло над гарантирането на анонимност, представата за естествената йерархия е наложила представата за строгост и формалност на контрола. Разбира се, това е само предположение – напълно възможно е и в българска бизнес-среда контролът да бъде строг и формален по смисъла на казаното по-горе. Във всички случаи обаче тези проценти ни дават основание да предполагаме връзка между измерението на организационната култура и националния генотип, и то конкретно в посока към съчетаване на две проблемни зони – мекост и родовост на културата.

По-сложно се оказва тълкуването и тестването на аналогична хипотеза за XXI въпрос. Тук към вариант А – *пазара*, се насочват 53%, а към вариант Б – *спазването на правилата (нормативите)* – 47% от анкетираните, като в една от фирмите 84% дават отговор А. Възможно е отговорите да са дадени в по-глобален план, т.е. да е било отчетено условието с водещо значение по принцип, а не условието с водещо значение за организацията. Близостта в процентните съотношения обосновава, от една страна, тезата за надделяване на практиките над ценностите в организационните култури. От друга страна обаче, близостта в процентите откроява едно противоречие, което в този случай може да се обясни именно с обвързаността и дори с надделяването на социо-антропологичните предпоставки. Водещата роля на пазара предполага прагматизъм и акцент върху желанията на клиента, докато изтъкването на организационните процедури като по-важни предполага, макар и в известна степен, догматизъм, който обаче се съчетава с високи изисквания за честност и отговорност, както и с високи стандарти за бизнес-

етика (тези характеристики са валидни за организационните измерения, които се тълкуват по принцип и не се променят съобразно спецификите в едно или друго изследване, още повече че става въпрос за емпирично установени параметри). Оформя се парадокс, от който обаче произтичат изводи – високата тревожност изисква правила и процедури, но родовостта ги отхвърля и насочва организационната култура към пазарен тип поведение, въпреки че не са изградени адекватните му вътрешни компоненти, както и не съществува адекватна външна среда, свързана с институционалния фактор.

В крайна сметка, ако приемем извадката от това изследване за относително представителна и достатъчно илюстративна, която на този етап служи за база при дефиниране на определени изводи, се оказва, че *първата част на анкетното проучване потвърди предположенията за характерологичните черти на националния културен генотип, докато втората му част потвърди хипотезата, че в българската стопанска практика към сегашния момент ценностната система и националният културен модел надделяват (или се проявяват равностойно) при формиране на фирмената култура и при изграждане на съответното ѝ поведение в бизнес-средата и в институционалното обкръжение над ежедневните практики и възприемането им като компоненти на организационната култура.*

Още веднъж ще отбележим факта, че в изследването не са включени структурни единици, които са представители на традиционни производства у нас и имат по-голям състав работещи. Това определено може да се отчете като слабост на изследователския материал, тъй като включването на подобни предприятия вероятно би довело до евентуални промени и до доуточнения в резултатите от анализа. Същевременно обаче останалите предприятия в редуцираната извадка са типични за актуалните бизнес-ориентации и независимо от по-ниската степен на представителност показват една сравнително точна картина на тенденциите в организационната култура и оттук – за насоките в поведението на фирмите. На следващо място, открива се фронт за изследване на културите на организационно равнище в различни видове предприятия – смесени, съвместни и др., което е свързано със стратегически насоки при функционирането на фирмите като инвестиционния потенциал, иновационната ориентация и т.н.

Важен въпрос, който не би трябвало да се подминава и който директно или индиректно е свързан с културата на организационно равнище, е за културата на обкръжаващата среда. Възможно е (например въпрос XV) да се достигне до определени противоречия между културата на фирмата и културата на една или повече сфери от обкръжаващата среда. Този факт може да е причина за отклонения или неефективност на фирменото поведение, дори и при доказана адекватност на съответната фирмена култура. В този смисъл актуално звучат следните констатации:⁴⁰

Формирането на ценностната и на нормативната система в България се оказва фундамент на стопанските реформи. Съществен елемент на общественото реструктуриране е административната реформа, отнасяща се специално до съдебната система.

⁴⁰ Вж. Миланова, А. Цит. съч., с. 71.

Става въпрос, че при интегрирането на икономическата теория на правото, при производството на институция пред законодателя възникват ограничения, свързани със системата от норми и ценности, която се залага на входа и трябва да бъде коментирана като принципен фактор. Съобразяването с този фактор би могло да оптимизира макросредата и така да се повлияе и на микросредата, като процесът е реципрочен.

След определянето на принципни постановки относно институционалната определеност и стопанската рационалност в България трябва да се премине към изследване на позиционирането и на функционирането на стопанските структури. Тръгвайки от ценностната и нормативната система и изследвайки връзката им със съществуващата и с формиращата се институционална среда, на свободите и на политическия пазар се създават предпоставки за гарантиране на необходимата институционална среда и за оптимизиране на функционирането на стопанските единици. Дори и хипотезата за надделяващата роля на възприеманите ежедневни практики да се потвърди за определени фирми, вкл. и у нас, ролята на обкръжението в посочения смисъл остава съществена и значима както за общия инвестиционен климат, така и за бизнес-контактите на различно равнище.

В смисъла на това изследване можем да твърдим, че гарантирането на добрата институционална среда е необходимо, но недостатъчно условие за синхронизиране между макросредата и функционирането на микроструктурите. Стратегически важен момент е осмислянето и идентифицирането на фирмената култура за всяка организационна единица, влиянието ѝ върху организационната структура, стратегия и контрол, следователно, доброто преосмисляне на целите и ориентацията, т.е. на "поведенческият модел" на единицата, за да може тя да претендира за оптимално позициониране в макросредата, за конкурентоспособност и ефективност.

4. Заключение

Интердисциплинарният подход предполага многопластово фокусиране върху актуални проблеми. Представеното изследване се опитва да докаже конкретно приложимостта на проучвания от областта на "икономическата антропология" както на макроикономическо, така и на микроикономическо равнище. Възможно става по-обоснованото и по-аргументирано тълкуване на въпроси, които отдавна стоят на дневен ред и вероятно ще продължат да бъдат актуални. Например, коментира се въпросът има ли в България добър инвестиционен климат и ако не съществува, защо това е така; приложими ли са някои модерни управленски техники у нас и ако не са, защо това е така (тук, разбира се, още на повърхността се проявява културната относителност при прилагане на модерните техники); какъв размер на компаниите (фирмите) е адекватен на националните ни особености и защо това е така; какви възможности и условия в сферата на бизнеса се предоставят на чуждестранните партньори и т.н. Могат да бъдат зададени още много въпроси от подобен род и обикновено отговорите се търсят в институционалните, общоикономическите и политическите предпоставки.

Богатата литература в областта на организационната (корпоративната) култура, особено от края на миналия век, както и различните изследвания,

провеждани от екипи или отделни автори, подпомогнаха открояването на основните постановки, отнасящи се до: степента на влияние на ценностите и на практиките, в смисъл на философия на основателя на фирмата, на обичаи, на традиции и т.н., върху фирмената култура и оттук – върху обвързаността на доминиращата предпоставка, институционалната среда и фирменото поведение, разгледано глобално като статут и като процес на целеполагане.

За България се получиха резултати, които не се припокриват с постановките от анализа на изследването на ИИМС и се доближиха до виждането за базиране на фирмената култура върху общите ценности, които в нашия случай еднозначно се отъждествяват с националните. Очевидно фирмената култура в България трябва да се съобразява с някои общи постановки, свързани с фирменото поведение в пазарна среда, но в голяма степен трябва да взема под внимание националните специфики и ценности, които реално натежават над опитите за утвърждаване на конкретни практики във фирмената среда. Евентуалните тенденции към промяна биха могли да бъдат потърсени в еволюцията на социо-антропологичните предпоставки у нас. Във връзка с това би могло да се предполага балансирането между пазарна среда и фирмено поведение и да се говори за адекватно фирмено поведение в пазарна среда. Могат да се потърсят и насоките за оптимизиране на функционирането и резултативността от дейността на стопанските единици в България. Възприемането и овладяването на новите техники в сферата на маркетинга, управлението и др. са необходимо условие, както и безспорен принос за фирмите, които са ги възприели и ги прилагат при съответни резултати. Практиката показва обаче, че настоятелно стоят въпросите, свързани с това кои техники, как точно да се приложат и защо това е така. Ако приемем точно този ред на въпросите, изследването се опитва да отговори на последния и в крайна сметка достига до конкретен отговор, при цялата негова относителност поради факта, че съществуват множество предприятия, при изследването на които е възможно да се констатира и други зависимости. За тази цел са необходими по-мощни проучвания, вероятно от колективи и при осигурена обратна връзка. Независимо от това дали подобни изследвания биха потвърдили, или отхвърлили направените в студията изводи, сами по себе си те доказват смисъла от развитието на икономическата хетеродоксия и в тази посока обогатяват някои традиционни виждания. Така се представя алтернатива или допълнителен инструментариум за отговор на въпроси, които са актуални, дори и поради факта, че по тях няма пълна яснота.

Много често по различни дискуссионни въпроси популярната литература взема връх над научните изследвания. Вероятно една от причините е, че в научните анализи винаги съществува известна относителност, която понякога се тълкува погрешно. Не само вероятно е обаче, че подобен факт води до изкривяване и дори до примитивизация на обществените представи, което рефлектира върху науката. Затова и задача на занимаващите се с научен анализ на фактите и процесите е след констатирането им да потърсят алтернативни хипотези, техники за тяхното тестване и др., с което да се излезе от популисткото тълкуване на проблемите и да се потърсят оптимални решения.

АНКЕТНО ПРОУЧВАНЕ
Изследване на фирмената култура и нейната обвързаност с
националните специфики (обобщение на резултатите от проведеното
проучване)

I въпрос:

Към коя работна цел имате най-голямо предпочитание.

- | | |
|--|-----|
| А: свобода за прилагане на уменията и знанията | 14% |
| Б: предизвикателства с усещане за лични постижения | 21% |
| В: физически условия | 44% |
| Г: обучение и квалификация | 21% |

Моля, при този въпрос отбележете две от посочените цели.

Извод: родов тип (национални културни измерения – НКИ).

II въпрос:

Отношенията между работодател и работник трябва да се основават на:

- | | |
|---|-----|
| А: морала, подобно на семейни отношения | 66% |
| Б: взаимна изгода | 34% |

Извод: родов тип (НКИ).

III въпрос:

При назначенията и повишенията определяща роля имат:

- | | |
|----------------------------------|-----|
| А: уменията и правилата | 56% |
| Б: приятелски и роднински връзки | 44% |

Извод: безродов тип (НКИ).

IV въпрос:

Коя постановка Вие лично поддържате:

- | | |
|--|-----|
| А: отношенията имат предимство пред работата | 57% |
| Б: работата има предимство пред отношенията | 43% |

Извод: родов тип (НКИ).

V въпрос:

Коя постановка Ви допада повече:

- | | |
|--|-----|
| А: идеалният шеф е демократ, изобретателен и принципен. | 35% |
| Б: идеалният шеф е доброжелателен, добронамеран, грижовен. | 65% |

Извод: голямо властово разстояние (НКИ).

VI въпрос:

Йерархията в организациите според Вас е:

- | | |
|--------------------------|-----|
| А: естествено необходима | 61% |
| Б: удобна | 39% |

Извод: голямо властово разстояние (НКИ).

VII въпрос:

Вашите очаквания за работния процес са в следната посока:

- | | |
|---|-----|
| А: консултации и поемане на отговорност от всяка страна | 44% |
| Б: дават Ви се насоки и правила, които трябва да се спазват | 56% |

Извод: голямо властово разстояние (НКИ).

VIII въпрос:

Смятате ли, че бихте били защитен при възникване на спорове, ако сте убеден, че имате право.

- | | |
|-------|-----|
| А: да | 21% |
| Б: не | 79% |

Извод: голямо властово разстояние, с отчитане на институционалната среда (НКИ).

IX въпрос:

Според Вас конфликтите трябва да се разрешават чрез:

А: компромиси и преговори 70%

Б: борба докрай 30%

Извод: мека култура (НКИ).

X въпрос:

Коя формула сте склонен да приемете по принцип:

А: Работи, за да живееш. 66%

Б: Живей, за да работиш. 34%

Извод: мека култура (НКИ).

XI въпрос:

Като се абстрахирате от сегашния си статус, кое твърдение според вас е по-правилно:

А: Мениджърите трябва да налагат, понякога и агресивно, своите решения. 49%

Б: Мениджърите трябва да проявяват интуиция и да търсят съгласие. 51%

Извод: мека култура (НКИ).

XII въпрос:

Бихте ли желали да работите още дълго време във фирмата, в която сте в момента:

А: да, по принцип 74%

Б: не, по принцип 26%

Извод: тревожна култура (НКИ).

XIII въпрос:

Според Вас с оглед на положението и конкретната Ви дейност, кое е по-разумно:

А: поемането на обещаващи предизвикателства, но с непознати рискове 35%

Б: догонването на видимите резултати 65%

Извод: тревожна култура (НКИ).

XIV въпрос:

Кое според Вас е по-силен мотивационен фактор:

А: постиженията, криещи определени рискове, но и големи възможности

Б: сигурността

А': чувството за вина пред себе си

Б': чувството за срам при изобличаване

При: АА' – 24%; ББ' – 56%; АБ' – 22%; БА' – 8%.

Извод: тревожна култура, съчетана с изповядване на външна причинност.

Забележка: Надхвърлят се 100%, тъй като за отговори са давани и повече от една конфигурации и тези анкетни карти не са приети за невалидни.

XV въпрос:

Организацията със стабилни поведенчески модели се сблъсква със сложното и променящо се обкръжение, в което самата тя се развива. Според вас кое е по-същественото:

А: прецизната организация и структурираност 61%

Б: структура, съобразяваща се с по-динамична среда 39%

Извод: Склонност към бюрократична структура (Измерения на организационните култури – ИОК).

XVI въпрос:

Кое според Вас преобладава във Вашата организация (фирма).

А: загриженост за средствата 67%

Б: интерес към целите 23%

Извод: Ориентация към процеса (ИОК) – връзка с ИИН (стресираност)

XVII въпрос:

Кое според Вас преобладава във вашата организация (фирма):

А: загриженост за хората (работници и служители) 49%

Б: загриженост за извършване на възложената работа 51%

Извод: Ориентация към работата (ИОК) – връзка с ИИ (родовост).

XVIII въпрос:

Кое определя в по-голяма степен Вашето чувство за принадлежност (идентификация):

А: организацията 56%

Б: видът работа 44%

Извод: Простонароден тип (ИОК) – връзка с ИИ, ИИН (родовост, тревожност).

XIX въпрос:

Според Вас Вашата организация отворена или затворена система е.

А: отворена 35%

Б: затворена 65%

Извод: Затворен тип (ИОК) – връзка с ИИН, ИИ (тревожност, родовост).

XX въпрос:

Какъв вид контрол се осъществява във вашата организация:

А: либерален 70%

Б: строг формален 30%

Извод: Либерален контрол (ИОК) – връзка с ИМ, ИИ (мекост, родовост).

XXI въпрос:

Кое според Вас е с водещо значение за организацията:

А: пазарът 53%

Б: спазването на правилата 47%

Извод: Практичен тип – връзка с ИИН (ИОК) – характерно повече за нетревожните (спокойните) култури.

Забележка: Възможно е това отклоняване да се дължи на отчитане на условието с водещо значение по принцип, а не на условието с водещо значение за организацията.

XXII въпрос:

Моля, определете Вашия статус в организацията (фирмата), където работите.

А: работещ 27%

Б: служител (мениджър, администрация) 30%

Забележка: Не се отчитат големи различия в отговорите в зависимост от статута.

ИЗРАБОТВАНЕ НА БЮДЖЕТ НА ПРОДАЖБИТЕ В ИНДУСТРИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

Бюджетът на продажбите е важен инструмент на стратегическото планиране за постигане на оптимално разпределение на ресурсите. Прецизността на изготвянето му рефлектира върху цялостната дейност на фирмата посредством връзките по веригата на стойността и предпазва от изпадане в неблагоприятни ситуации в следствие намалена конкурентоспособност. Предизвикателство за съвременните индустриални фирми е да възприемат и следват системен модел за изработване на бюджет на продажбите, съчетаващ възможностите на известните теоретични модели с практическата специфика на пазарите на индустриални продукти. Целта на студията е посредством проучване, анализ и систематизиране на наличните подходи и процедури, от гледна точка на оценка на тяхната ефективност, на възможностите и проблемите при прилагането им, да бъде очертан концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите в българските индустриални предприятия.

JEL: M31

Въведение

Икономиката в преход поставя сериозни предизвикателства пред индустриалните предприятия в България. Наред със смяната на собствеността и развитието на адекватна на пазарните условия система за управление и оптимално разпределяне на фирмените ресурси като един от ключовите фактори за успех се очертава познаването и адекватното прилагане на възможностите на маркетинговата теория. Важна функция в маркетинговата дейност на индустриалните предприятия е изработването на бюджет на продажбите, чиято значимост се определя от необходимостта за прецизно управление на ресурсната обезпеченост и паричните потоци.

Значимостта на изработването на бюджет на продажбите е оценена от редица автори и е предмет на пространни изследвания в съвременната маркетингова теория. Бюджетите и прогнозите на продажбите са основа за изработване на планове за действие за реализация на стратегическия план. Пазарните промени определят продажбите на фирмата и тяхната динамика превръща прецизността на изготвяните бюджети във важен управленски инструмент за постигане на стратегическите ѝ цели, осигуряващ адекватното обвързване на всички планови дейности. Бюджетите на продажбите лежат в основата на цялостния процес на стратегическо планиране, тъй като обуславят едновременно производствените и маркетинговите разходи и приходите от продажби. Поради това ефективният бюджет на продажбите е

¹ Милена Ангелова е н.с. в Икономическия институт на БАН, тел. 9875879, факс: 9882188, e-mail: m.angelova@bica-bg.org.

залог за прецизността на стратегическото планиране, а следователно и ключов фактор за успешно формиране и реализиране на бизнес стратегията. На този проблем са посветени множество научни разработки.² В тях основно място заемат ролята на бюджета на продажбите и неговото място и възможности за инкорпориране в цялостния процес на стратегическо планиране. Въпреки безспорната значимост на този инструмент, която всички автори подчертават, все още не е отделено заслуженото внимание в научните изследвания в областта на икономиката на практическото му прилагане в дейността на българските предприятия.³

В условията на изграждане на пазарна икономика предприятията от индустриалната сфера осъществяват реален преход в стратегически план. Пазарният анализ и адаптация на техните дейности изискват стратегически подход, различен от ползвания от фирмите, работещи на потребителските пазари. Причина за това са опосредстваните отношения с крайните потребители, рефлектиращи върху по-силни конкурентни напрежения, мултиплицирани при движението по веригата на реализация. Инструмент за управление на рисковете, свързани с конюнктурата на индустриалните пазари, е прецизният бюджет на продажбите, позволяващ изграждането на процеса на реализация в стратегически план.

Предмет на изследване е процесът на изработване на бюджет на продажбите в индустриалните предприятия, съществуващите във връзка с това подходи и процедури и възможностите за прилагането му като инструмент за повишаване на маркетинговата и бизнес-ефективност. Обект на изследване са методологичните аспекти на изработването на бюджет на продажбите в индустриалните предприятия, работещи на пазарите на индустриални стоки, и предизвикателствата при практическото му прилагане в тяхната дейност. Целта е посредством проучване, анализ и систематизиране на наличните подходи и процедури, от гледна точка на оценка на тяхната ефективност, на възможностите и проблемите при прилагането им, да бъде очертан концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите в българските индустриални предприятия.

За изпълнението на тази задача акцентът в изследванията е поставен върху:

- разкриване на методологичните аспекти на бюджета на продажбите в индустриалните предприятия и възможностите и проблемите при прилагането му с оглед на специфичните условия и изисквания при работа на пазарите на индустриални стоки;
- определяне на областите в дейността на индустриалните предприятия, които могат да бъдат усъвършенствани в резултат от

² [Banham, R.](#) The Revolution in Planning. – [CFO](#), Aug 1999, Vol. 15, Issue 8, p. 46 – 52; [Blocher, E. Kr., Jr., Tashman, G. W.](#), Yates, L. J., and V. N. Stephen. Updating Analytical Procedures. – [CPA Journal](#), Nov. 2002, Vol. 72, Issue 11, p. 36 – 42; [Guiso, L.](#) and [P. Giuseppe](#). Investment and Demand Uncertainty. – [Quarterly Journal of Economics](#), Feb 1999, Vol. 114, Issue 1, p. 185 – 228; [West, D. C.](#) Number of Sales Forecast Methods and Marketing Management. – [Journal of Forecasting](#), Chichester, [Aug 1994](#), Vol. 13, Iss. 4, p. 395 - 408.

³ Младенова, Г. Стратегическо маркетингово планиране. С., УИ Стопанство, 1998; Узунова, Ю. Маркетингов план. С., Ромина, 1999; Fraenkel, K. J. Budget. [Outlook](#), Summer 1994, Vol. 62, Issue 2, p. 18 – 22; Low Sui, Ph. The Extension of Construction Partnering for Relationship Marketing. [Marketing Intelligence and Planning](#). Bradford, 1999, Vol. 17, Iss. 3, p. 155.

- ползването на прецизен бюджет на продажбите;
- изследване на наличните подходи, методи и процедури за изработване на бюджет на продажбите и оценка на тяхната ефективност;
- разработване на основа на концептуален модел за изготвяне на бюджет на продажбите в българските индустриални предприятия.

С оглед на възприетия принципен подход на отчитане на спецификата на пазарите на индустриални продукти крайният продукт - концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите в българските индустриални предприятия, би разкрил важни зависимости и връзки, отразяващи специфична категория индустриални отношения, които могат да бъдат прилагани във всички сектори на индустриалното производство в България.

Бюджет на продажбите: методологични основи

Бюджетът е управленски инструмент, формулиран като стратегически план, основан на дългосрочните цели и конкретизиращ тяхното оперативно изпълнение.⁴ **Бюджетът на продажбите** представлява план за действие, обобщаващ ресурсите и усилията, необходими за реализиране на прогнозираните обеми продажби, изразен в парични термини.⁵ Той се използва за вземане на решения по снабдяването, производството, паричните постъпления⁶ и по всички останали функционални области от дейността на фирмата. Бюджетът на продажбите и прогнозите за продажбите са взаимосвързани и взаимозависими инструменти за планиране, изискващи тясно взаимодействие и координация с останалите маркетингови дейности. Те трябва да бъдат обвързвани с останалите бюджети, изготвени за всички функционални области от дейността на фирмата, в генерален бюджет, който да координира тяхното едновременно изпълнение в съответствие със стратегическия план на фирмата.

Изготвянето на бюджет на продажбите има три основни цели: планиране, координиране и контрол. За да бъдат реализирани целите и задачите в областта на продажбите, е необходимо да се определят дейностите и да се изчислят свързаните с извършването им разходи. От тази гледна точка бюджетът представляват инструмент за планиране на печалбата, в смисъл на план за действие, изразен посредством финансови термини, осигуряващ основните насоки за постигането на фирмените цели. Обикновено периодът, за който се изработва бюджетът, е годишен, но е възможно да бъдат изготвяни и бюджети за по-кратки периоди.

Постигането на синергетичен ефект между елементите на маркетинговия микс може да се осъществи само при прецизно координиране на бюджета на продажбите с тези по останалите елементи на микса. Тъй като продажбите са елемент на промоционния микс, цялостният промоционен бюджет трябва да бъде съобразен с предвидените дейности и разходи в

⁴ Fraenkel, K., J. Цит. съч., с. 18.

⁵ Anderson, R., E. Professional Sales Management. USA, 1988, p. 98; *Fleming, M. M K. A Budget Model for a Small Manufacturing Firm Industrial Management. Norcross, March/April 1995, Vol. 37, Iss. 2, p. 1.*

⁶ Kotler, P. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control, 5th ed. Sofia, 1994, p. 304.

областта на продажбите. Единствено прецизното съчетание на всички бюджети в областта на промоционния и маркетинговия микс би осигурило ефективно използване на ресурсите.

Бюджетът на продажбите осигурява също и финансови стандарти за оценка на реалното представяне при сравнение на отчетните с бюджетните величини. Положителните разлики показват възможности за бъдещо понижаване на прогнозните величини, докато отрицателните отразяват непредвидени разходи и изискват допълнителен анализ и корективни действия.

Подходи при изготвяне на бюджет на продажбите

Изготвянето на бюджет на продажбите може да се извърши при ползването на няколко основни подхода – традиционни бюджети, гъвкави бюджети, бюджети на нулевата база, бюджети по цели и задачи, по сравнение с конкурентите и основани на математически модели.

Традиционните бюджети (изчислявани като процент от продажбите) се основават на анализ на данни за изпълнението на бюджетите през минали отчетни периоди. Този подход е твърде консервативен и отчита в много малка степен влиянието на пазарните и на останалите фактори на външната среда. При него перата в бюджета се определят като процент от продажбите на базата на средни за отрасъла величини. По този начин фирмата може да разчита на съпоставимост в рамките на сектора. Основен недостатък на традиционните бюджети е, че бюджетните величини се изменят в същата пропорция, в която се изменя и постигнатият обем на продажбите, което невинаги е подходящо от стратегическа гледна точка. Например при намаляване на продажбите (загуба на пазарен дял) логично би било да се увеличат разходите за тях (бюджетните величини), така че да се предвидят ресурси за завоюване обратно на позициите. Традиционният бюджет обаче би предвидил намаляването им.⁷ Не се отчитат и усилията в областта на продажбите и промоцията и постигнатите на тази основа резултати.

Гъвкавите бюджети преодоляват недостатъците на традиционните. Те се основават на разработването на стандартни разходи по пера (изчислени по данни за минало представяне или по експертни оценки) за алтернативни равнища на прогнозата за приходите. Този подход позволява непрекъснато наблюдение на финансовото представяне посредством стандартни разходни съотношения.

Бюджетите на нулева база атакуват две често срещани във фирмите негативни практики при изработване на бюджети – да се иска повече от необходимото и да се извършват всички предвидени разходи, независимо дали са реално необходими. Тези практики произтичат от опасенията на мениджърите, че ако бъдат реализирани икономии, през следващия период бюджетните разходи ще бъдат намалени. По този начин в края на отчетния период се правят ненужни разходи, чиято единствена цел е да се изразходват всички предвидени в бюджета средства. За да противодействат на тези практики, бюджетите на нулева база не се

⁷ Dalrymple, D. J., W. L. Cron. Sales Management. Concepts And Cases. 4th ed. USA, 1992, p. 275 – 277.

основават на данните от минали периоди. Вместо това мениджърите разбиват функциите по продажбите на дейности, за чието извършване се определят необходимите разходи, очакваните приходи и областите на отговорности за изпълнението им. На всяка от дейностите се определя приоритет от гледна точка на приноса ѝ към постигане целите на фирмата и дейностите се ранжират. Наличните ресурси се разпределят според приоритетите на дейностите до изчерпването им. Подобен подход е подходящ при дейности с висока степен на гъвкавост като продажби, реклама и други маркетингови дейности, но не и при изработването на бюджети на основни производствени разходи, на работна сила и др. Изготвянето на бюджети на нулева база изисква значително време за подготовка и повече писмена работа.

Бюджетите по цели и задачи представляват много логичен и разходно ефективен метод, при който ръководството определя и комуникира целите и задачите, за чието постигане след това се предвиждат начините за изпълнението им и се изчисляват необходимите разходи. Ефективността на този подход зависи от прецизността на преценките на ръководството.

Бюджети по сравнение с конкурентите – изработват се на базата на предвиждане за това колко ще похарчат конкурентите. Основен недостатък е, че различията в промоционните и продажбените стратегии на фирмата и на нейните конкуренти би трябвало да се отразят и в бюджетите, като се отчитат и различията в целевите пазари и пазарни сегменти и в целите. При разглеждания подход обаче това не се прави.

Бюджети, основани на математически модели. Моделите се разработват на базата на анализи на данни за минали отчетни периоди. Основното съображение тук е свързано с определяне на валидността и устойчивостта на разработения модел. Точността на бюджетите се повишава при ползването на множествена регресия, като в уравненията могат да залегнат променливи като брой и концентрация на потребителите, специфика и фрагментарност на поръчките, различия в потребителското поведение, сложност на продукта и т.н.

Ползването на бюджети на продажбите предлага редица предимства в дейността на фирмите:

- осигуряване на систематичен подход при разпределението на ресурсите (финансови, материални, човешки);
- развиване уменията на мениджърите да преценяват най-рентабилното разпределение на ресурсите;
- създаване на яснота за необходимостта от координиране на усилията по продажбите във всички звена на фирмата;
- установяване на стандарти за измерване на представянето на персонала по продажбите;
- привличане на всички отдели на фирмата в процеса на планиране на печалбата, като всяко звено представя бюджет за своята дейност.

За да се възползват от тези предимства, фирмите трябва да полагат целенасочени усилия за утвърждаването на бюджета на продажбите като действителен инструмент за планиране на печалбите при съответно разпределяне на ресурсите за реализирането на прогнозираните продажби.

Процедури по изработване на бюджет на продажбите

За да се гарантира системност, устойчивост и прецизност на дейностите по изработването на бюджет на продажбите като маркетингова функция, е необходимо фирмата да разработи, внедри и следи за прецизното спазване на **процедурите по съставянето на бюджет на продажбите**. Те включват последователност от действия по събиране, съхранение, обобщаване, анализиране и обработване на информация, изготвяне на тази основа на прогнози и на съответен набор от документи за комплектоването на цялостен бюджет на продажбите. Всяка фирма в зависимост от сектора, в който оперира, и от спецификата на външната и вътрешната среда изготвя подобни процедури. В най-общ вид последователността от действия, които залягат в тях, обхваща:

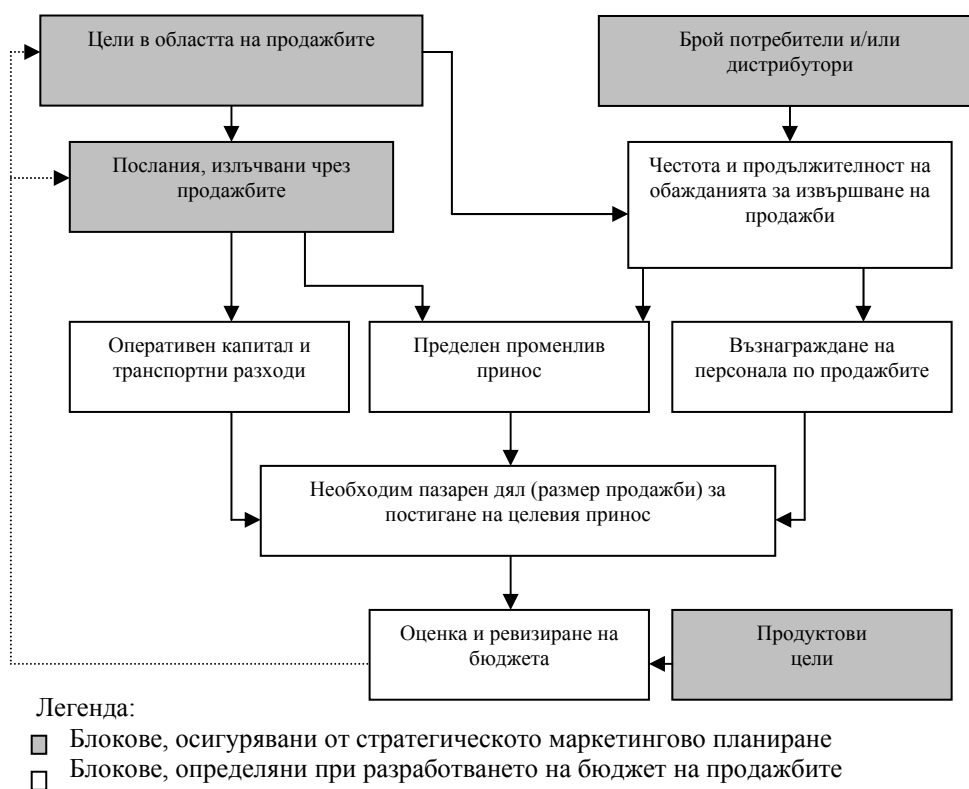
- **Преглед и анализ на ситуацията.** Извършва се на основата на анализ на отклоненията при изпълнението на предходния бюджет. Всички промени, които се очаква да се случат през бюджетирания период, също трябва да бъдат отчетени – например представяне на нови продукти, промени в маркетинговия микс, очаквани промени във факторите на външната среда. Основни пера за анализ могат да бъдат: заплати, директни разходи за продажби, комисиони и бонуси, социални пакети, консумативи и канцеларски материали, промоционни материали, реклама. Най-важният резултат, който се постига на основа преглед и анализ на ситуацията, е преценката на необходимостта от промяна на процедурите по изработването на бюджети, в случай, че отклоненията се дължат на несъвършенства в тях, или инкорпориране в бюджетите на факторите, чието влияние се очаква да наложи генерално изменение на бюджетните пера.
- **Определяне на целевите равнища на продажбите и на пазарния дял.** То може да бъде извършено на основата на: размер на преките разходи, изменение в пределния променлив принос, целеви принос, прогноза за продажби в отрасъла и т.н.
- **Преценка на целевите равнища на продажбите и на пазарния дял** от гледна точка на вътрешните възможности на фирмата.
- **Комуникиране на целите и задачите в областта на продажбите** и определяне на относителните им приоритети. Целта е мениджърите на всички звена да бъдат в състояние да разработят своите подбюджети, изхождайки от унифицирана база.
- **Идентифициране на специфични маркетингови възможности и проблеми**, изискващи предвиждането на съответни ресурси в бюджета.
- **Разпределяне на ресурсите и усилията** в областта на продажбите по конкретни зони, потребители, продукти.
- **Ревизия на първоначалните версии** от гледна точка на тяхната реалистичност.
- **Изготвяне на презентация на бюджета** за представяне пред висшия мениджмънт.
- **Изпълнение на бюджета и периодично осигуряване на**

обратна информация, която да позволи своевременното предприемане на корективни действия.

Бюджетът на продажбите трябва да оценява и влиянието на възприетата програма на продажбите върху рентабилността, както и съответствието ѝ с целите за развитие на продукта от гледна точка на фазата от жизнения цикъл, в която той се намира, както и на цялостно оптимизиране на фирменото продуктово портфолио. В този смисъл изработването на бюджет на продажбите може да се представи като последователност от решения, интегрирани в цялостния процес на стратегическо маркетингово планиране (фиг. 1).

Фигура 1

Разработване на бюджет на продажбите



Източник: Фигурата е адаптирана по Guiltinan, J.P., and G.W. Paul. Marketing Management: Strategies and Programs, 4th ed., USA, 1982, p. 343.

Специфични фактори, оказващи влияние върху бюджета на продажбите, са: решения за възнагражденията на персонала по продажбите, размер на оперативния капитал за предоставяне на кредит на клиентите и за поддържане на складови наличности, транспортни разходи и равнище на цените и на предоставяните отстъпки.

Възнагражденията на персонала по продажбите зависят от

неговата структура и състав. Обикновено те се решават на основата на прогнозите за фирмените продажби, конкретизирани с оглед на броя и географското разположение на потребителите и функциите по тяхното обслужване:

$$\text{Размер на персонала по продажбите} = \frac{\text{Брой ключови потребители на целевия пазар} \times \text{Брой необходими обаждания на 1 потребител годишно}}{\text{Брой обаждания, които един продавач може да извърши годишно}}$$

Необходимата честота на обажданията⁸ зависи от:

- размера на групите ключови потребители;
- целите в областта на продажбите и дистрибуцията;
- потребността от извършване на непланирани обаждания;
- изчисляването на ефекта от увеличаване или намаляване на обажданията за всеки ключов потребител.

От съществено значение за прецизното предвиждане на честотата на обажданията е групирането на ключовите потребители от гледна точка на размера на тяхното потребление, както и реалната преценка за потенциала на потребление на всеки от тях. След това се определя потребността от извършване на обаждания за всяка група ключови потребители като средна годишна величина. Трябва да се предвиди и възможността за необходимост от извършване на непредвидени обаждания. Когато има яснота за общото количество необходими обаждания през годината, може да се пристъпи към определяне структурата и състава на персонала по продажбите.

Специалните възнаграждения включват комисиони, бонуси и други стимули (като екскурзии, социални придобивки). Тяхното предоставяне води до увеличаване на преките постоянни разходи, но стимулира изпълнението на целите по продажбите.

Разходи по извършване на продажбите и ползване на независими търговски представители. Независимите търговски представители представляват алтернатива на собствения персонал по продажбите. Поддържането на такъв персонал е свързано с постоянни разходи, докато ползването на търговски представители предполага променливи разходи, което при определени обстоятелства може да бъде по-добра алтернатива. Независимите търговски представители имат по-добро познание за нуждите на потребителите. Те предлагат по-качествено покритие и позволяват комбиниране на няколко линии на доставки, което е допълнително удобство за потребителите. Тъй като са независими от производителя, се ползват с по-голямо доверие. Недостатъците на ползването на независими търговски представители произтичат основно от липсата на контрол върху тяхното

⁸ Терминът “обаждане” е ползван за обозначаване на всеки тип контакт с потребителите, който, разбира се, може да бъде и под формата на посещение, среща във фирмата и т.н.

представяне.

Нетният оперативен капитал е разликата между краткотрайните активи и краткосрочните задължения на фирмата. Той представлява паричната наличност, с която на практика фирмата оперира.⁹ Размерът му обуславя възможностите за предоставяне на кредит на потребителите и за поддържане на складови запаси. Предоставянето на кредит на потребители става под формата на облекчаване сроковете и условията на разплащане. Решенията за размера на кредита трябва да отчитат: закупуваните от потребителя количества, годишната обръщаемост на вземанията, лихвите по търговските заеми и пределния променлив принос, осигуряван от предоставянето на кредит. Цената на кредита се изчислява по следната формула:

$$\text{Цена на кредита} = \frac{\text{Размер на кредита}}{\text{Брой обороти за година}} \times \text{Лихвен процент}$$

Разходите за поддържането на складови запаси включват амортизационните отчисления на дълготрайните активи, административните разходи, разходите за бракуване на запаси и за отстраняването на евентуални повреди. Те се изчисляват по формулата:

$$\text{Складови запаси} = \frac{\text{Годишни продажби}}{\text{Брой обороти за година}} \times \text{Лихвен процент}$$

$$\text{Цена на кредита} = \frac{\text{Годишни продажби}}{\text{Цена за поддръжка на единица складов запас}}$$

Транспортните разходи обикновено са по-високи, когато се предлага доставка до склада или търговския обект на потребителя, и зависят от честотата на тези доставки. На индустриалните пазари те съставляват основна част от разходите за продажби.

За да бъде измерена ефективността на изготвения бюджет на продажбите и да се идентифицират възможностите за подобряване на разпределението на ресурсите, е необходимо фирмата да разработи и стриктно да прилага процедури за **контрол на изпълнението на бюджета**. Разбира се, простото проследяване на реализираните продажби и тяхната

⁹ Rice, A. Accounts Demystified. How to Understand and use company accounts. UK, 1993, p. 99.

рентабилност може да служи като основа за отчитане на изпълнението, но те отразяват само общата маркетингова ефективност.¹⁰ За да се оцени коректно прецизността на бюджета на продажбите, е необходимо процедурите по контрола да фокусират върху специфични цели, дейности, разходи. Това означава разработване и спазване на стриктни правила за контрол в следните направления:

- изпълнение на всеки служител от персонала по продажбите;
- изпълнение на всеки от дистрибуторите;
- постигнати резултати по територии на продажбите;
- постигнати резултати по пазарни сегменти.

Бюджета на продажбите в процесите на стратегическо и маркетингово планиране

Представените фактори и елементи на бюджета на продажбите определят рамката за неговото непосредствено изработване. Изходните условия, цели и параметри на процеса произтичат от извършените анализи и взетите решения в предходните фази на стратегическото корпоративно и маркетингово планиране. По тази причина изработването на бюджет на продажбите трябва да бъде разглеждано като интегриран компонент на цялостния стратегически процес на планиране и управление на дейността на фирмата.

Стратегическото маркетингово планиране дава насока и фокус на фирмените действия в областта на маркетинга и мотивира възприемането на индивидуални и фирмени стандарти, посредством които да се оценява представянето на фирмата, както и приноса по функционални направления, по отделни звена, по дейности на всеки мениджър и служител. То повишава гъвкавостта на фирмата при справяне с неочаквани промени във външната среда и позволява навременното идентифициране на области за реализиране на конкурентни предимства.

Стратегическото планиране на продажбите е управленски процес на изграждане и поддържане на връзка между организационните цели, ресурси и ограничителните условия, налагани от спецификата на средата. То е неотменна част от общия процес на корпоративното и маркетинговото стратегическо планиране на дейността на фирмата (вж. фиг. 2).

Стратегическото планиране на продажбите, наред с развитието на функциите по продажбите и изграждането на програма по продажбите, се извършва от екипа по продажбите. Цялостният модел на тези дейности е представен на фиг. 3. В него планирането и изработването на бюджет на продажбите играят ключова роля, тъй като те дават количествените показатели, стоящи в основата на по-нататъшните действия по формулиране и изпълнение на стратегията по продажбите.

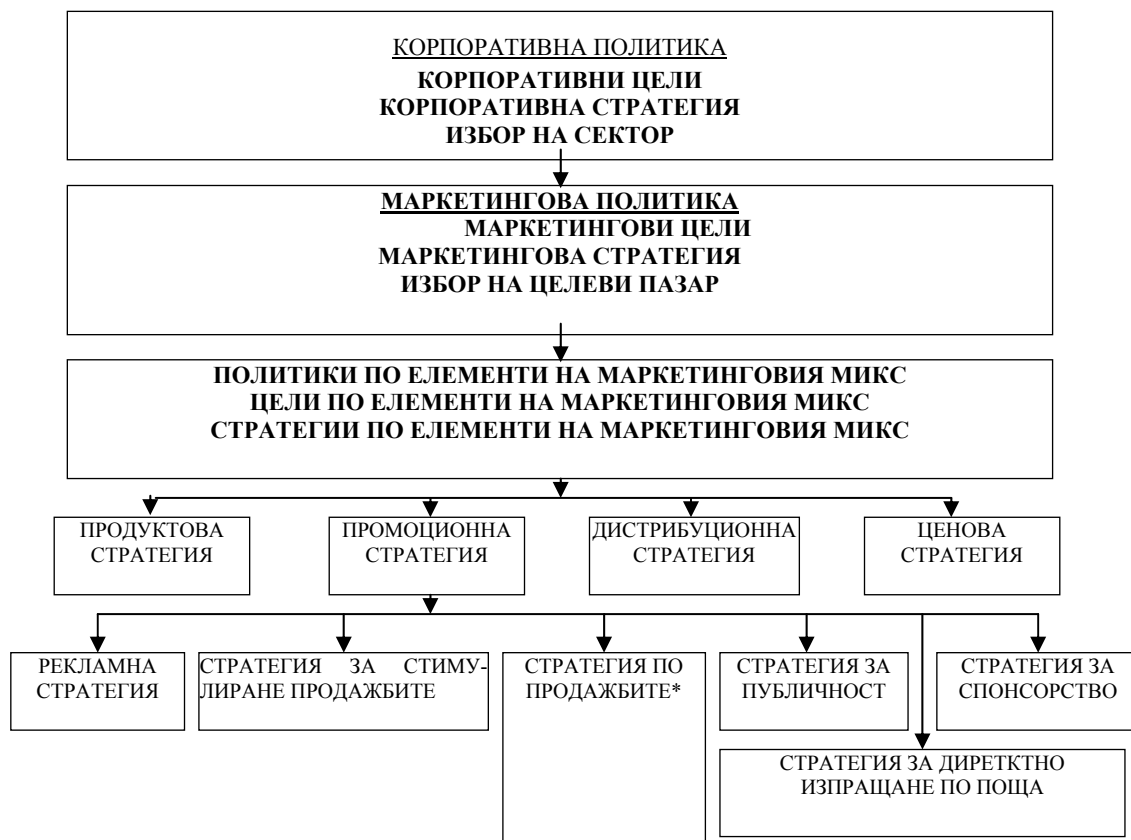
Планирането и изработването на бюджет на продажбите се извършва основно от персонала по продажбите, като окончателният бюджет се одобрява от висшия мениджмънт на фирмата. Мениджърите по продажбите обаче имат първостепенна функция по отношение на определянето на цели и

¹⁰ Freedman, R. J. For More Profitable Sales, Look Beyond Volume. – Sales and Marketing Management, Aug. 1989, p. 50-53.

задачи, дефинирането на политики, установяването на процедури, разработването на стратегии, прецизирането на тактики, разработването на механизми за контрол.

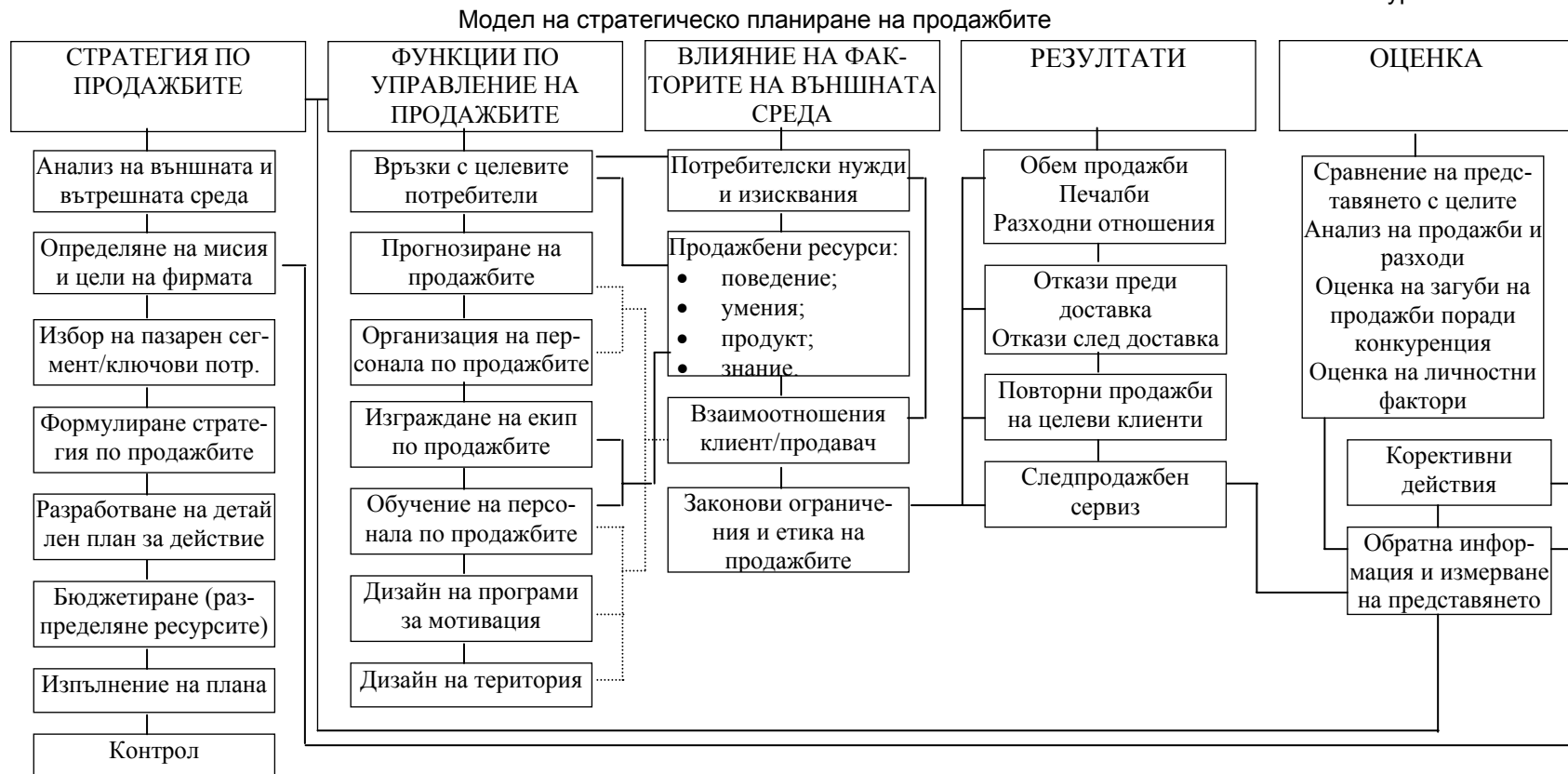
Фигура 2

Стратегическо планиране – корпоративно, маркетингово, на продажбите



* Дейностите са представени на фиг. 3.

Фигура 3



Източник: авторска разработка.

Основа на процесите на планиране и изработване на бюджета е **информационната система за управление на продажбите**. Тя е съвкупност от механизмите за набиране, обработване, анализ и разпространяване на резултатите от анализа, изготвяне на възможни сценарии, съхраняване, категоризация на информация за продажбите, потребителите, доставчиците и т.н., която да бъде ползвана за взимането на управленски решения в сферата на продажбите. Те могат да засягат: планиране и изработване на бюджета на продажбите, прецизиране на плановите по територии, потребители, лица по продажбите, контрол върху складовите запаси, мониторинг на обслужването и следпродажбения сервиз, управление на територии, анализ на вземанията, анализ на обажданията, мониторинг на пазарните тенденции и т.н.

Прогнозиране на продажбите

Общата рамка на стратегическо планиране, в която се разполага бюджетът на продажбите, определя ключовите области на информационно захранване, предоставящи основата за разработването му. Корпоративната стратегия определя сектора, в който фирмата оперира, основния стратегически избор, ключовите направления за реализиране на конкурентни предимства, генералните цели на фирмата. Маркетинговата стратегия прецизира тези решения по елементи на маркетинговия микс и ги конкретизира по функция продажби. Маркетинговото планиране осигурява прогнозните данни, които залягат в бюджета на продажбите. Ключов елемент при това е **прогнозирането на продажбите**, на който трябва да се отдели по-обстойно място, тъй като той не само заема централна позиция в маркетинга, но е и от определящо значение за планирането на производството, финансите и други области на корпоративната стратегия.¹¹ На практика без него не е възможно изготвянето на бюджета на продажбите. Посредством прогнозирането на продажбите се постигат следните резултати:

- определят се и се анализират пазарът и пазарният потенциал;
- формира се корпоративната стратегия;
- поставя се основата за изработване на ефективни маркетингови стратегии, програми и бюджети по продукти;
- подпомага се прецизирането на стратегическите решения по елементи на маркетинговия микс;
- поставя се основата на всички решения в областта на продажбите – квоти, персонал, програми на продажбите;
- поставя се началото на изработването на бюджети по функционални области.

Прецизното прогнозиране на продажбите обуславя качеството на стратегическото и маркетинговото планиране и непосредствено определя стратегическите решения в останалите функционални области от дейността на фирмата. То позволява да бъде определен пазара за даден продукт, да се планира корпоративната стратегия, да се разработят продажбените квоти, да се определи размерът и съставът на персонала по продажбите, да се вземат

¹¹ Cohen, W. A. The Practice of Marketing Management. USA, 1988, p. 199.

решения в областта на каналите за дистрибуция, цените, следпродажбения сервис, да се анализират продуктите и техният пазарен потенциал, да се определят продажбите и рентабилността им за различни продукти, да се разработват бюджети и програми, да се изгражда маркетинговият микс и т.н. Некоректното прогнозиране на продажбите има негативно отражение върху всички функционални области от дейността на фирмата (фиг. 4).

Фигура 4

Влияние на прогнозите на продажбите по функционални области от дейността на фирмата

ФУНКЦИОНАЛНИ ОБЛАСТИ		ПРОГНОЗИ	
		ТВЪРДЕ ВИСОКИ	ТВЪРДЕ НИСКИ
ПРОИЗВОДСТВО	ОБЕМ ПРОДУКЦИЯ	Излишък, нереализирана продукция, излишна работна сила	Недостатъчна продукция за удовлетворяване нуждите на потребителите, водеща до загуба на клиенти
	ЗАПАСИ	Свърхзапаси, водещи до проблеми с капиталовата наличност, технически повреди на запасите, високи складови разходи	Недостатъчни запаси, по-високи разходи за извънредно закупуване, тесни места в производствения процес. Влошен контрол върху качеството
ФИНАНСИ		Излишък на средства	Недостиг на средства
МАРКЕТИНГ	ПРОДУКТОВ МИКС	Твърде високи маркетингови разходи и ниска рентабилност поради определяне на продукти като звезди вместо крави	Загуба на пазарен дял при преждевременно намаляване пазарната подкрепа поради предположение за наситен пазар
	ПОТРЕБИТЕЛСКИ РЕАКЦИИ	Изразходвани значителни ресурси за непотребни действия	Неудовлетвореност поради изчерпване на продукцията
	ПРОМОЦИЯ	Напразни разходи	Недостатъчно покриване на пазара
	ДИСТРИБУЦИЯ	Високи разходи, недостатъчни за реализиране на продукцията, твърде големи складови запаси	Неадекватна за достигане на пазара
	ЦЕНООБРАЗУВАНЕ	Намаления на цените, за да се продаде излишната продукция	Увеличения на цените, за да се разпредели недостатъчната продукция
ПЕРСОНАЛ ПО ПРОДАЖБИТЕ		Твърде много хора, високи разходи за продажби	Твърде малко хора, непокрит пазар
ПЕЧАЛБА		Ниска печалба на единица поради твърде високи разходи	Ниска обща печалба поради непокрит пазар

Прогнозирането на продажбите представлява изчисляването на бъдещото търсене на основата на предположения за развитието на

маркетинговата среда, чиято акуратност определя изцяло точността на по-нататъшните планове на фирмата. То може да се извършва на различни равнища – за индустрията като цяло, за фирмата, за продуктова линия, за продукт.

Изчисляването на размера на пазара е първата стъпка към прогнозирането на продажбите (вж. фиг. 5). Търсенето може да се измери на различни продуктови, пространствени и времеви равнища.¹² Ето защо е важно да се определи конкретният тип пазар, за който ще се извършва прогнозирането. Размерът на пазара зависи от броя на потребителите, които биха отговорили на офертата на фирмата. След като той бъде определен, прогнозирането продължава с изчисляването на останалите обобщени пазарни показатели: пазарно търсене, пазарен потенциал, относителен пазарен потенциал, маркетингова чувствителност, продажбен потенциал, пазарна прогноза, фирмено търсене и прогноза, квота и потенциал на продажбите.

За прецизиране на по-нататъшната работа трябва да бъдат приведени работни определения на понятията:

- **пазарно търсене** – общото количество от даден продукт, което определена потребителска група би закупила в една географска област, за конкретен период при съответни маркетингова стратегия и маркетингова програма;
- **пазарен потенциал** – общият продажбен потенциал на един продукт или продуктова група за определен период. Той представлява горната граница на пазарното търсене, когато за съответна среда маркетинговите разходи клонят към безкрайност.

Пазарният потенциал се влияе от: измененията в цените (намаляването им води до подобряване на покупателната способност като цяло); увеличаването на равнището на маркетинговата активност и от промените във външната среда, които стимулират или намаляват склонността към покупки. Изчислява се по следните начини:

- метод на верижните съотношения;
- посредством умножаване броят на купувачите на конкретен продукт/пазар при дадени обстоятелства по количеството, закупено от един купувач, и по средната цена за единица продукт;
- метод на изграждане на пазара – установява се количеството за всички потенциални купувачи на всеки пазар и се прави преценка за техните вероятни покупки;
- множествен индексен метод – посредством индекс на покупателната сила.

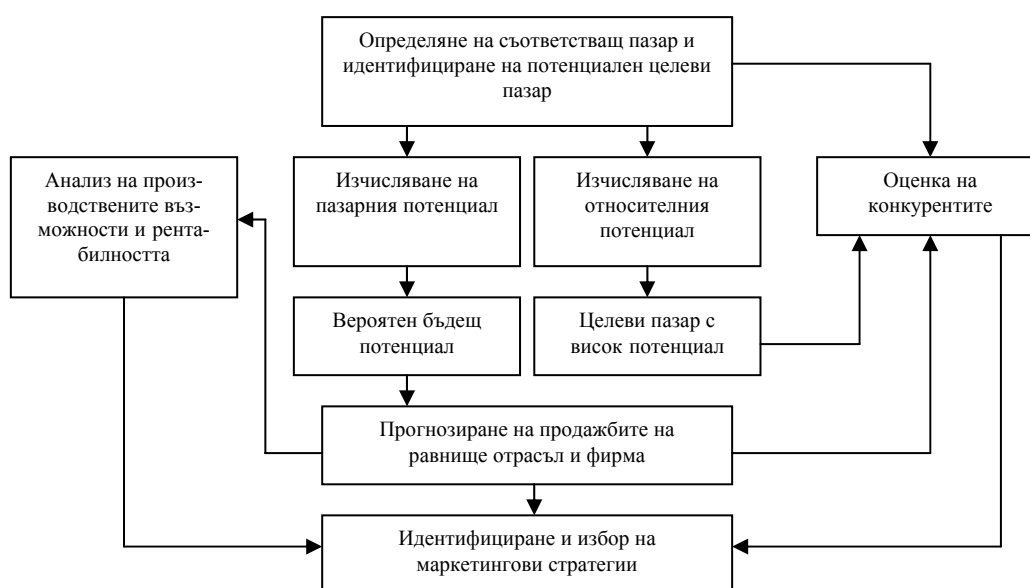
Ползването на вторични източници на информация при изчисляване на пазарен потенциал на индустриалните пазари понякога може да бъде затруднено поради две причини. Първо, много производители на индустриални продукти произвеждат високоспециализирани продуктови линии, но данните за отрасъла като цяло са налични само за по-широки продуктови категории. Този проблем може да бъде преодолян посредством

¹² Kotler, Ph. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control, 5th ed. София, 1994, стр.298.

първични маркетингови проучвания. Второ, закупуваните количества се различават значително за отделните купувачи, което поставя проблем при изчисляване на пазарния потенциал за определен географски район. Този проблем се преодолява посредством изчисляване на потенциала за всеки потребител поотделно. Отчитането на разликите в размера на пазара се основава на броя заети и стойността на доставките за всеки от потребителите.

Фигура 5

Фази при измерване на пазара и връзката им с останалите елементи на ситуационен анализ



Източник: Фигурата е адаптирана по Guiltinan, J. P., G. W. Paul. Цит. съч., с. 132.

Определянето на пазарен потенциал осигурява основата за вземането на ключови решения в областта на маркетинга и продажбите и позволява реално да се оценят пазарните възможности. Когато изчисленият пазарен потенциал е чувствително по-висок от реалните продажби в отрасъла, това е индикация за съществуването на голямо разминаване между търсене и предлагане и сигнал за възможност за увеличаване на продажбите. Обратно – когато е близък до продажбите, единствената опция за подобряване на пазарния дял е за сметка на намаляване на пазарните дялове на конкурентите. На основата на изчисления пазарен потенциал се определят целите и квотите по продажбите, както и броят на търговските обекти и дистрибуторите. Колкото по-точно е изчислен той, толкова по-реалистични са и те.

Относителният пазарен потенциал представлява процентното разпределение на пазарния потенциал между различни части от пазара (географски райони, потребителски групи). Ползва се за подпомагане

на ефективното разпределение на ресурсите в следните основни случаи:

- разпределяне на разходите за промоция и на рекламните бюджети. Обикновено това се прави на основата на относителната значимост на съответните части на пазара;
- разпределение на персонала по продажбите по територии;
- разполагане на търговски обекти – за минимизиране на транспортните разходи.

На базата на изчисления пазарен потенциал се разработва **фирмената прогноза за продажбите**. Тя показва очакваното равнище на фирмените продажби при конкретни маркетингов план и маркетингова среда. Намира се в правопрпорционална зависимост с прогнозата за продажбите в сектора – очаква се да нараства при увеличаване на продажбите в сектора като цяло или при привличане на потребители от конкурентите. Фирмената прогноза за продажбите се прецизира посредством **квоти на продажбите**. Те определят целта, поставена пред продуктовата серия, фирмения отдел или търговския представител и са важно управленско средство за определяне и стимулиране хода на продажбите.

Методите за прогнозиране на фирмените продажби се основават на два **подхода** на изграждане – „отгоре-надолу” (декомпозиране на информацията) и „отдолу-нагоре” (интегриране на информацията).

Подходът „отгоре-надолу” включва следните основни етапи:

- Прогнозиране на общите икономически условия (БВП, индекси на потребление и на цени на едро, основен лихвен процент, равнище на безработица, държавни разходи);
- Прогнозиране на пазарен потенциал на сектора и за конкретна продуктова категория;
- Определяне на сегашния пазарен дял на фирмата и вероятността да го задържи от гледна точка интензивността на конкуренция;
- Прогноза за продажбите на продукта;
- Ползване на прогнозата за продажби за оперативно планиране и изработване на бюджети.

Подходът „отгоре-надолу” обикновено намира широко приложение при работа на пазари на потребителски стоки. Проблемите при прилагането му са свързани с прецизността на определяне на корелацията на ползваните променливи и с акуратността на допусканията, че действията на наблюдаваните взаимовръзки ще останат непроменени и в бъдеще.

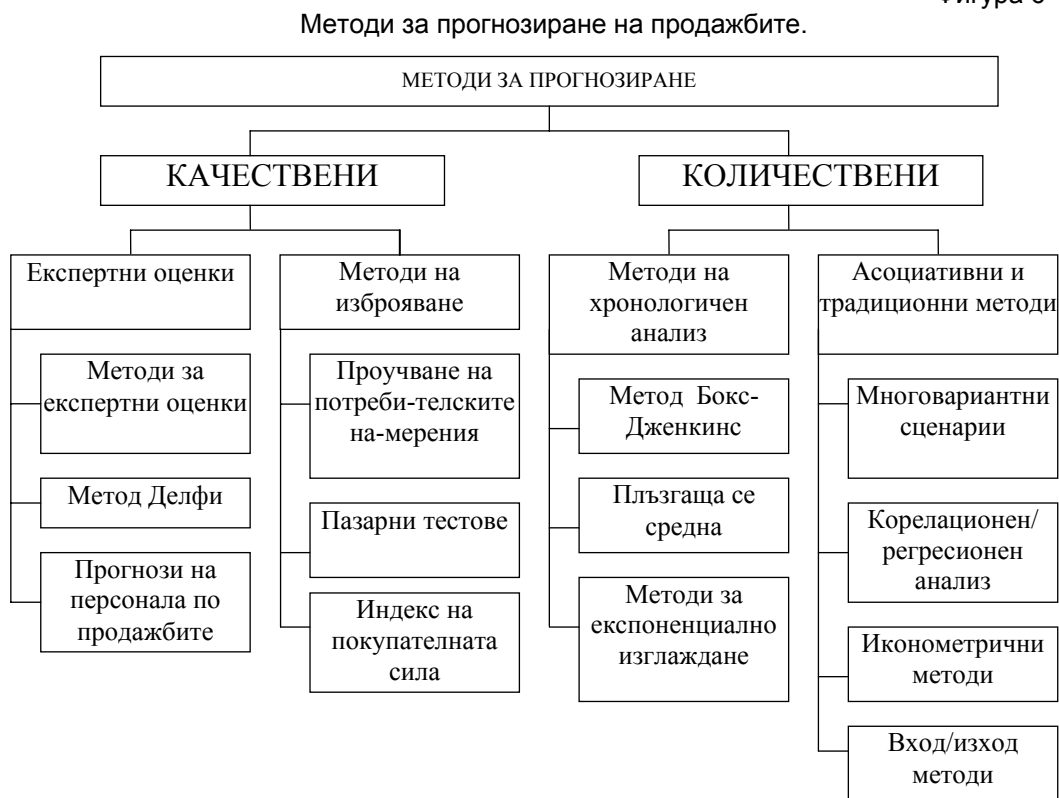
Подходът „отдолу-нагоре” се движи в противоположна посока. При него прогнозирането започва с определяне на очакванията на персонала по продажбите за развитие на бъдещата ситуация и с изследвания на намеренията за потребление. Получените резултати се интегрират в цялостна прогноза. Обикновено се провеждат телефонни интервюта и анкети по пощата или се ползват други количествени методи на пазарни проучвания. Повечето потребители, особено тези на индустриалните пазари, сътрудничат с готовност. Методи за прогнозиране на продажбите, почиващи на прилагането на този подход, са например прогнози на персонала по продажбите и проучване на потребителските намерения.

Тъй като не съществува консенсус кой от двата подхода е по-добър, повечето компании използват и двата едновременно, за да се гарантира по-

висока достоверност на прогнозите на продажбите. Подходът „отгоре-надолу” е по-евтин, тъй като ползва агрегирана, обществено достъпна информация от вторични източници. Особено надежден е когато периодът на прогнозиране е шест месеца и по-дълъг. Подходът „отдолу-нагоре” обикновено е свързан с по-високи разходи, тъй като предполага набирането на първични данни и изготвянето на специални изследвания за нуждите на конкретната фирма. Това предполага и висока степен на достоверност на прогнозите, особено в краткосрочен план.

Генеалогията на **методите за прогнозиране на продажбите** се определя почти еднозначно на основата на постигнатото относително единство в различните литературни източници (вж. фиг. 6). За да бъде прецизирана основата на теоретичната постановка на проблема, трябва да бъдат разгледани накратко същността на методите за прогнозиране на продажбите и техните предимства и недостатъци и след това да се анализира адекватно практическата страна на процеса от гледна точка на дейността на индустриалните предприятия.

Фигура 6



Тенденцията през последното десетилетие е към нарастване на употребата на математически методи, основани на анализ на множество прецизни данни, за сметка на по-рядкото прилагане на методи, основани на субективни преценки. Увеличава и значението на прилагането на компютърна

техника и сложни програмни приложения. Причините за това са свързани с: повишаване достъпността на техническите средства за обработване на информация при все по-ниски разходи и време за обработка, нарастващо внимание на мениджърите към макроикономическите и световните събития, стремеж към планиране въздействието на неконтролируемите фактори на външната среда.

Много фирми прилагат едновременно няколко метода за прогнозиране, преди да разработят окончателната прогноза. Качествените методи, наричани още и субективни, са широко използвани и с доказана практичност и коректност. Те се основават на опита на мениджърите, на преценки, на интуитивното разбиране за пазара, на пазарни проучвания. Резултатите могат да варират в изключително широк диапазон от гледна точка на надеждността. Понякога те превъзхождат сложните количествени методи, в чиято основа лежат научнообосновани и прецизни техники и които изискват голямо количество акуратна и съпоставима историческа информация. Изследванията на мненията на мениджърите и персонала по продажбите са най-често използваните методи за прогнозиране на продажбите и за потребителски, и за индустриални стоки.

Всеки от методите на прогнозиране има своите предимства и недостатъци (фиг. 7). Необходимо е те да бъдат добре познавани и да бъдат отчитани при избор на конкретен метод в рамките на спецификата на практическата дейност на фирмата.

Фигура 7

Употреба, предимства и недостатъци на методите за прогнозиране на продажбите

М	Употреба	Предимства	Недостатъци
Методи за експертни оценки	- В отрасли, характеризирани от бързи промени; - Когато няма други налични - външни и вътрешни данни; - Най-често ползваната техника от малки и средни фирми; - При вземане на решения за нови продукти, за внедряване на нови технологии.	- Бързо, лесно и евтино разработване на прогнозата; - Гъвкавост на прогнозиране, не се изискват данни от предходни периоди; - Позволява прогнозирането на потенциални влияния; - Ползва опита на ръководните кадри; - Покрива различни функционални области.	- Ненаучен, основан на субективни преценки и лични мнения; - Отвлича мениджърите и персонала по продажбите от непосредствените задължения; - Не се основава на прецизни данни, прогнозата трудно се ползва за по-нататъшно бюджетиране и контрол; - Скъп за прилагане.
Метод „Делфи“	Използва се основно за прогнозиране на промени на макроравнище, по-рядко при изготвяне на специфични, конкретни прогнози.	- Основан на мнението на високо професионални експерти, което е много важно за индустриални пазари, където малко на брой потребители съставят голям дял от пазара; - Минимизира ефектите от груповата динамика; - Често дава висока точност при прогнозиране на продажбите.	- Дълго време, необходимо за изготвяне на прогнозата; - Свързан с високи разходи; - Субективност на преценките.

Прогнози на персонала по продажбите	- При работа на индустриални пазари; - Добре развита връзка с потребителите; - Висококвалифициран персонал по продажбите.	- Прогнозата се разработва от лицата, извършващи продажбите; - Използват се натрупаните знания на персонала по продажбите; - Персоналът по продажбите е мотивиран да изпълнява индивидуалните си квоти; - Подпомага се процесът на контрол и фокусирането на усилията по продажбите; - По-висока достоверност и акуратност на резултатите; - Изчисленията се правят по продукти, потребители и региони, като крайната прогноза има и аналитична версия за по-лесно бюджетиране.	- Персоналът по продажбите не е специално обучен да изготвя прогнози; - Тъй като прогнозата се ползва за определяне на индивидуалните квоти, персоналът може да занижи прогнозите с оглед на по-лесното им бъдещо изпълнение; - Персоналът по продажбите няма цялостно виждане за изменението на всички фактори, влияещи върху продажбите; - Отстраняването на неточности при прогнозирането е трудно за установяване и отстраняване; - Изготвянето на прогнози отчита персонала по продажбите от изпълнението на непосредствените им задължения; - Персоналът по продажбите не е пряко отговорен за изготвянето на прогнози и затова полага по-малко усилия.
Проучване на потребителските намерения	- На индустриални пазари; - Когато липсват исторически данни; - При нови продукти.	- Прогнозата се разработва с помощта на реалните потребители; - Бързо и сравнително евтино разработване на прогнозата; - Получава се ценна информация за модела на потребление и факторите, които го определят; - Информацията за бъдещата употреба на продукта може да бъде детайлизирана в голяма степен; - Улеснява разработването на маркетингова стратегия; - Може да бъде използван, когато липсват исторически данни.	- Изисква много време и разходи при многобройни потребители, чието разположение е трудно установимо; - Намеренията за покупка, заявени от потребителите, може да се окажат неакуратни; - Прогнозата зависи от желанието за сътрудничество на потребителите; - Потенциалните потребители не трябва да бъдат много на брой, необходимо е да са добре дефинирани; - Не работи много добре при потребителски стоки.
Пазарни тестове	- При нови продукти, особено ако са коренно различни от текущата продуктова линия; - При пълна липса на исторически данни.	- Тестват се всички аспекти на пазарното поведение; - За прецизиране и прогнозиране на различни аспекти, за оценка и сравнение на алтернативи; - Позволяват цялостна оценка на ефективността на маркетинговата програма.	- Изисква по-дълго време, повече разходи; - Разкрива на конкурентите повече информация за продукта, преди да бъде реално въведен на пазара; - Върху резултатите може да се влияе.

Методи на хронологичен анализ	- Лесни за ползване при наличие на достъпна компютърна техника; - При стабилно развиващи се пазари в рамките на прогнозния хоризонт; - При пазари, достигнали технологична зрялост, са подходящи и за дългосрочно прогнозиране.	- Вероятното отклонение на реалните от прогнозираните продажби може да се изчисли статистически; - Обективни, евтини.	- Не отчитат внезапните промени в тенденциите; - Не предвиждат бъдещото изменение на факторите на външната среда; - Факторите, свързани с циклични, сезонни и други колебания, трябва внимателно да бъдат отстранени; - Изискват се добри технически умения и възможности за адекватни преценки; - Не могат да се прилагат за нови продукти.
Плъзгаща се средна	При наличие на достатъчни исторически данни.	- Елиминира случайни фактори; - Осигурява сравнително висока точност на прогнозата; - Почива на прецизни анализи.	- Консервативно прогнозиране, без отчитане на последните тенденции в изменението на данните; - Предполага постоянно действие на отчитаните фактори; - Изисква специализирана техника, по-високи разходи; - Не отчитат влиянието на случайни фактори.
Експоненциално изглаждане	- Особено подходящи за краткосрочни прогнози; - При работа на наситени стабилни пазари.	- Отчита последните тенденции в изменението на данните, игнорира по-старите; - Минимизира случайните явления.	- Прогнозата изостава от тенденциите, тъй като се основава единствено на данни за минали периоди; - Константната величина за изглаждане се определя субективно.
Бокс-Дженкинс	- Подходящ за краткосрочни прогнози - до 3 месеца; - Производствено, финансово, на материални запаси прогнозиране.	Определя инфлексните точки с относително висока точност.	- Свързан е с високи разходи; - Изисква голямо количество изходни данни.
Корелационен/регресионен анализ	Когато се очаква промените в средата да доведат до промени в модела на изменение на данните за продажбите.	- Обективност на прогнозата, отчита множество фактори, изчислява предположения; - Определя се взаимозависимостта между продажбите на фирмата и независими фактори, които им влияят; - Определя се степента на значимост на връзката между зависимата и независимите променливи; - При ползване на подходяща независима променлива, могат прецизно да бъдат изчислени инфлексните точки на фирмените продажби.	- Прогнозата се основава на предходни изчисления, които могат да не бъдат съвсем точни; - Поради сложността на метода, някои мениджъри приемат резултатите като безпогрешни и може да пропуснат да отчетат реални пазарни фактори; - Ако два фактора са с висока взаимна корелация, съответната вариация на продажбите няма да е акуратно отразена; - Може някой важен фактор да не бъде отчетен; - Множествения регресионен анализ изисква много време, средства и технически умения.

Иконометрични методи	- В съчетание с други методи за прогнозиране на икономиката и на отделни браншове; - При прогнозиране на бъдещото развитие.	- Ползване на взаимосвързани уравнения за акуратно отчитане влиянието на различни фактори; - Отчитане на факторите, внасящи неопределеност; - Симулация на цялостните икономически условия.	- Изискват компютърно време, подготвени специалисти; - Вероятност някой от факторите да не бъде адекватно отчетен; - Изискват голямо количество исторически данни.
Вход/ изход	При индустриални продукти.	Прецизни средно- и дългосрочни прогнози.	- Много скъпи; - Сложни, изискват подготвени експерти.

Изборът на метод за прогнозиране на продажбите трябва да бъде разглеждан като процес, при който е необходимо последователно и взаимно свързано да се вземат следните основни решения:¹³

- дефиниране на проблема, стоящ в основата на прогнозата. Това предполага определяне на изискванията, които да удовлетворява методът на прогнозиране и очакваните резултати от прогнозата, от гледна точка на времеви хоризонт, прецизност, прилагане на резултатите от прогнозата, степен на дезагрегация;
- идентифициране, оценка и избор на метод за прогнозиране – оценка на предимствата и недостатъците на методите, потребностите на фирмата, наличните ресурси и данни. При това е възможно съчетаването на два и повече метода на прогнозиране, като един от тях е основен, а останалите се ползват за проверка на валидността на получените данни;
- прилагане – може да се започне с относително неформални методи, основани на експертни оценки, и постепенно, с осъзнаване на значението на прогнозирането и с нарастване на потребността от акуратност на прогнозите се преминава към по-формализирани методи. Това се обуславя също и от особеностите на процеса на корпоративно планиране, сложността на пазара, броя предлагани продукти, бизнес-единиците, участващи в процеса на прогнозиране и др.

При избора на метод за прогнозиране трябва да се отчитат и¹⁴ целта и относителната значимост на прогнозата, срокът в който е необходимо да се изработи тя, честотата на ревизиране на изготвените прогнози и времето за изготвяне на нови, опитът, уменията и компетентността на изготвящите прогнозата.

Бюджет на продажбите на пазари на индустриални стоки

Изработването на бюджет на продажбите на индустриалните пазари трябва да отчита разликите в тяхната специфика в сравнение с пазарите на потребителски стоки. Системното анализиране на тези разлики налага класифицирането на индустриалните продукти по основни групи, извеждането на ключовите характеристики на предлагането им и на основните особености на процеса на покупко-продажба.

¹³ Cravens, D. W. Strategic Marketing, 5th ed. IRWIN, 1997, p. 116.

¹⁴ Lazer, W., J. D. Culley. Marketing Management: Foundations and Practices. USA, 1983, p. 323.

Предлаганите на индустриалните пазари продукти могат да бъдат класифицирани по различни признаци. Тук привеждаме една от основните класификации, предлагани в литературните източници, която в най-голяма степен отразява водещите мотиви при вземането на решение за покупка. Тя е разработена на основата на предназначението на продуктите за бъдещото им влягане в производствения процес.¹⁵

- Оборудване – производствено и спомагателно. Мениджърите проявяват по-висока склонност да инвестират в производствено оборудване, но подценяват потребностите от спомагателно. Поради по-ниската абсолютна стойност на единичните покупки на спомагателно оборудване и по-голямото разнообразие и честота на извършване на покупките се оказва, че общите разходи в това направление многократно превишават тези за производствено оборудване.
- Суровини – основните фактори при вземане на решение за покупката им са цена, качество и ритмичност на доставките. Тук се намесва и още един фактор – връзката между продавач и купувач, породена от обстоятелството, че доставчиците са относително постоянни и тъй като суровините не предполагат висока степен на диверсификация на предлагането, решаващи при избора на доставчик стават доверието и надеждността на партньора.
- Компоненти и заготовки – при покупката им отново водещ фактор са качеството, цената, ритмичността и степента на доверие на основата на изградена връзка. Значително влияние оказва и следпродажбеният сервиз.
- Услуги – производствени и спомагателни. Обикновено те се подценяват, въпреки че са най-бързо развиващият се сектор на икономиката. Тук се имат предвид услугите, предлагани от счетоводни, консултантски, маркетингови, рекламни агенции, охранителни, транспортни, сервизни, телефонни, застрахователни, кетърингови компании. Водещи фактори са стабилността и надеждността на връзката.
- Консумативи – производствени и спомагателни. Тъй като техният дял в общите разходи е сравнително нисък, водеща е не цената, а качеството на обслужване при доставянето им.

Основните разлики между пазарите на индустриални и на потребителски стоки могат да се обобщят от гледна точка на размер на пазара, размер на отделните транзакции, на мотиви за покупката и процес на извършването ѝ, на основа и характер на връзката между продавач и купувач. Обикновено транзакциите на пазарите на индустриални стоки са многократно по-големи от тези на пазарите на потребителски. При извършването им поради високата стойност и ключовото значение за успешната производствена дейност на фирмата решенията се вземат не на основата на преценка на цената, а на цялостните ползи от транзакцията като съвкупна оценка на получената стойност. Доверието и надеждността на партньорството между продавач и купувач се очертават като водещи фактори

¹⁵ По Buskirk, R. H. Selling: Principles And Practices. USA, 1988, p. 416.

при вземането на решение за покупка поради относително високия обем на транзакции, по-дългия период на експлоатация на продуктите, изключителната важност на ритмичността на доставките, потребността от надежден следпродажбен сервиз. Индустиалният купувач винаги е надхвърлил плановите си разходи и е изостанал със сроковете си, затова иска да бъде обслужван в много кратки срокове при предварително известни условия.

Всички тези особености оказват влияние върху процеса на покупка. Той зависи основно от мащаба на операции и личностните характеристики на мениджърите или на представителите на отдела по покупките. Усложнява се от факта, че понякога върху решението за покупка влияят множество странични фактори – изисквания на преките ползватели, виждания на дивизионните мениджъри и т.н., което затруднява отправянето на персонализирана оферта. Ето защо при индустиалните продукти говорим за персонализиране на маркетинговия микс като цяло, което осигурява отчитането на едновременно действие на множество фактори в процеса на вземане на решение за покупка.

Договорните отношения в този процес са изключително важни, тъй като често са в основата на изграждане на дългосрочна взаимна връзка, при която се осъществяват продължителни регулярни покупки. Преговорите са стартова точка за осъществяването на връзката и за изграждането на взаимно доверие между двете страни. Това предполага персонализиране на повечето условия по продажбата, за да бъде създадено, развивано и поддържано дългосрочно взаимно партньорство, което е и основен източник на конкурентни предимства и на диверсификация на пазарите на индустиални стоки. Формирането и поддържането на трайна връзка между производител и потребител се обуславя и от дългосрочния времеви хоризонт на изпълнение на дадена поръчка (обикновено над една година), което налага прецизност на процеса на подаване и удовлетворяване на заявките за доставка.

Специфичен е също и характерът на търсенето – то е вторично (производно) на потребителското търсене, на търсенето на други индустиални потребители, на държавни агенции и т.н. Като последица от този факт търсенето на индустиални продукти е почти напълно нееластично. Потребностите на индустиалните предприятия са фиксирани в краткосрочен период и се определят от пазара за произвежданите от тях продукти. Ето защо производните промени силно мултиплицират предизвикателите ги пазарни обстоятелства. Това изостря чувствително конкурентните напрежения на пазарите на индустиални продукти и подчертава ролята на стратегическото маркетингово планиране и предлагания от него инструментариум като ключов фактор за преодоляване на рисковете и неопределеността, свързани със специфичната пазарна конюнктура.

Концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите

На основата на разкритите методологични аспекти на бюджета на продажбите и възможностите и проблемите при реалното му прилагане в практиката на индустиалните предприятия в България може да се предложи концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите. Извършените анализи очертаха основните области от дейността на предприятията, които

могат да бъдат усъвършенствани при ползването на подобен концептуален модел:

- Повишаване качеството на стратегическото и маркетинговото планиране посредством системата от връзки в модела на стратегическо планиране на продажбите.
- Прецизно планиране на обема продукция, който да бъде произведен, на натовареността на производствените мощности, постигане на ритмичност на производството и адекватно управление на материалните запаси.
- Повишаване прецизността на управлението на финансите.
- Адекватно позициониране на маркетинговия микс и подобряване на управленските решения по всеки от неговите елементи.
- Оптимално използване на човешките ресурси, подобряване на мотивацията и възнагражденията на персонала.

Областите, върху които оказва влияние адекватното изработване на бюджет на продажбите, обхващат цялата верига на стойността на индустриалните предприятия. Посредством нейните механизми бюджетът на продажбите лежи в основата на повишаването на предлаганата от фирмата стойност и обуславя реализирането на устойчиви конкурентни предимства и успешната диверсификация на предлаганата на потребителите полезност.

Концептуалният модел за изработване на бюджет на продажбите в българските индустриални предприятия е представен на фиг. 8. Най-общо, той включва следните етапи:

1. Формиране на процедури по изготвяне на бюджета.
2. Анализ на ситуацията, определяне на спецификата на съответния сектор от гледна точка на процеса на покупко-продажба на индустриалния продукт, за който се изготвя бюджет на продажбите.
3. Дефиниране на информацията от блока на стратегическо маркетингово планиране, която ще залягне в основата на бъдещия бюджет.
4. Избор на подход и метод на прогнозиране на продажбите.
5. Изготвяне на бюджет на продажбите.
6. Съгласуване, комуникиране, изпълнение и контрол на изпълнението на бюджет на продажбите.

Интересен момент при изготвянето на бюджет на продажбите е изборът на подход. От гледна точка на спецификата на дейността на индустриалните предприятия като най-адекватен се очертава подходът на гъвкави бюджети. Той съчетава предимствата на традиционните бюджети и бюджетите на нулева база, като едновременно с това предлага и отчитане на изменението на външните фактори на средата и реална оценка на ресурсите, необходими за гарантиране на функциите по продажби. В допълнение той осигурява възможност за адаптиране към различни обеми на продажбите, което повишава гъвкавостта и прецизността на реакциите на фирмата в случаи на неточни прогнози за продажбите или непредвидени изменения в пазарните фактори, водещи до изменения на продажбите. Разбира се, този подход не позволява ранжиране на дейностите по важност, за разлика от бюджетите на нулева база. На индустриалните пазари обаче обикновено предприятията разполагат с дългогодишен опит, който е утвърдил важността на отделните дейности по функционални области, като рядко се налага промяна в приоритетите.

Фигура 8



След като се вземе решение за това кой подход на изработване на бюджет на продажбите да се ползва, се пристъпва към осигуряването на изходните данни за прилагането му. Основата, разбира се, е изработването на прогноза по продажбите. Тя определя възможните за достигане равнища на продажбите – общо и по видове продукти, пазари и пазарни сегменти. Изготвянето ѝ започва с избор на подход и метод на прогнозиране. Характерните особености на индустриалните пазари предполагат ползването първостепенно на подход „отдолу-нагоре“ за изработване на прогноза по продажбите поради силната връзка производител - потребител, позволяваща на персонала по продажбите да формира прецизна представа за потребностите на ключовите клиенти. Относително малкият брой потребители, с които се работи, както и дългосрочните отношения, са фактори, обуславящи високата точност в прогнозирането на индивидуалните потребности. Все пак в случаите, когато стратегическото и маркетинговото планиране и управлението на фирмата са добре развити, е препоръчително инкорпорирането и на елементи на подхода „отгоре-надолу“. Целта е да бъдат съчетани опитът и знанията на висшите мениджъри с информацията и непосредственото виждане за пазарната ситуация на персонала по продажбите, за да се постигне по-висока точност на прогнозите.

Избраният подход на прогнозиране в известен смисъл определя и избора на метод за прогнозиране на продажбите. Подходът „отдолу-нагоре“ е свързан с използването на качествени методи на прогнозиране – прогнози на персонала по продажбите и проучване на потребителските намерения, докато подходът „отгоре-надолу“ – с възприемането на количествени методи, които да трансформират информацията, знанието и опита в прецизна прогноза. Спецификата на индустриалните пазари предполага висока точност при използването на прогнози на персонала по продажбите и проучване на потребителските намерения и насочва избора на количествени методи към асоциативни и традиционни методи. Всичко това извежда на преден план като най-подходящи корелационния и регресионен анализ и многовариантните сценарии. Двата метода могат да бъдат използвани и в съчетание, като посредством корелационния и регресионния анализ се определят основните фактори, оказващи влияние върху изменението на продажбите и посоката и силата на техните влияния, а измененията им и съответният ефект бъдат анализирани чрез разработването на многовариантни сценарии. Необходимата информационна система за осигуряване и на двата метода трябва да се поддържа на основата на автоматизирано набиране на информация за развитие на продажбите, изследване на вторичните източници на информация и на конкурентите. Системата от показатели, осигуряваща прилагането на корелационен и регресионен анализ, би трябвало да включва:¹⁹

- показатели на макроикономическото развитие на България - БВП, добавена стойност, преки чуждестранни инвестиции, търговски баланс, състояние по текущата сметка, инфлация;
- развитие на конкретния индустриален сектор - потребление на индустриални продукти, общи тенденции в развитието на бранша;
- очаквани значими инвестиционни проекти, оказващи влияние върху сектора.

Изработването на прогноза на продажбите при използване на предложените подходи и методи може да бъде осъществявано едновременно от екипа по продажбите и от неговия ръководител. Търговският персонал може да изработва прогнози на продажбите по региони, като започва от най-детайлизираната информация и върви към интегриране на предвижданията. При това, където е възможно, трябва да се използват данни от проучване на потребителските намерения, а когато такива липсват – да се прибегва до предвиждания на персонала. При изготвянето на прогнозата по този начин се осигурява коректното изчисляване на пазарния потенциал посредством метода на изграждане на пазара.

Така изготвената прогноза на продажбите отразява непосредствената пазарна ситуация по потребители и зони от гледна точка на търговските представители. Предимството е, че данните почиват на регулярни лични контакти и на познаване на спецификата на потребителите в дълбочина. Недостатъците са свързани с липсата на отчитане на макроикономическите тенденции и на някои специфични маркетингови акции, с изкривяване на информацията при смесване на реална и желана ситуация. Като коректив за прецизиране на точността на прогнозата, разработена посредством подхода „отдолу-нагоре“ и качествени методи, се използва независимо изработената прогноза по подхода „отгоре-надолу“ при прилагане на количествени методи. Тя се изготвя от ръководителя на екипа по продажбите, подпомаган от бизнес-анализатора, на основата на показателите за макроикономическо развитие, за развитие на сектора и на събраната вторична информация. При изготвянето ѝ се отчитат всички информационни потоци от стратегическото и маркетинговото планиране – цели на фирмата, стратегия, конкурентна позиция, планирани маркетингови акции, стратегически приоритети, както и резултатите от анализа на изпълнението на бюджетите на продажбите през минали периоди. Тук се отчита влиянието на факторите на външната среда и на спецификата на бранша. Изчисляването на пазарния потенциал може да бъде извършено по формулата за изчисляване на дела от общия пазарен потенциал.

След като двата варианта на прогнозата са готови, екипът по продажбите се събира, за да обсъди и анализира евентуалните различия между тях по метода на мозъчната атака (brain storming). Използва се дедуктивен подход – от обобщената прогноза към конкретизирането ѝ по различни равнища. След като се нанесат окончателните корекции, прогнозата за продажбите се прецизира, за да осигури необходимите информационни потоци за останалите функционални области.

Разработването на бюджета на продажбите продължава с прогнозирането на транспортните разходи и потребностите от оперативен капитал, като се следват прецизно формулите за изчисляването им, представени в теоретичната част. Така формираната прогноза за продажбите трябва да бъде комуникирана и съгласувана, преди да залегне не само в основата на разработване на бюджет на продажбите, но и на бюджетите по останалите функционални области от дейността на фирмата.

Инкорпорирането на общите стратегически цели на фирмата до известна степен се извършва при използването на подхода на прогнозиране на продажбите „отгоре-надолу“, но все пак е необходимо разработката да

бъде представена за окончателно валидиране и съгласуване с висшия мениджмънт на компанията. Това се извършва посредством презентация на резултатите. На този етап отново се преценява доколко прогнозата отразява вътрешните и външните възможности на фирмата и целите и задачите в областта на продажбите. Отчита се и наличието на специфични маркетингови възможности и проблеми. Ако се налага, прогнозите се прецизират и се изработва нов вариант. Той се комуникира сред останалите звена по функционални области и служи като основа на последващите стъпки по изработването на бюджета на продажбите.

Разпределянето на ресурсите и усилията в областта на продажбите е следващият етап от процеса. Структурата на персонала по продажбите се определя на основата на преценка за оптималното разпределение на работата в екипа за удовлетворяване изискванията на специфичния пазар.

Индустриалните пазари се характеризират с висока степен на адаптивност по отношение на възможностите, предлагани от маркетинга на взаимната връзка. Това поставя акцент върху функциите, изпълнявани от търговския персонал по отношение на създаването и поддържането на дългосрочни връзки с потребителите, и обуславя необходимостта от прецизното определяне на функциите на всеки член от екипа и осигуряване с необходимите ресурси, както и от непрекъсната оценка на ефективността на изпълнението им и набелязване на коригиращи мероприятия за повишаването ѝ. Определянето на възнагражденията и бонусите трябва да се извършва в тясна координация със звеното по управление на човешките ресурси, което може да определя и нефинансови стимули. Необходимо е звеното да съдейства и при оценката на ефективността на представянето на останалите членове на екипа по продажбите, която се извършва в съответствие с длъжностните характеристики. Те са водещи при разбиването на функциите, изпълнявани от персонала по продажбите, и определянето на отговорностите по изпълнението на всяка от тях. Това е рамката за изработването на съответен бюджет на разходите. Избраният подход на гъвкави бюджети предполага, на основата на натрупания практически опит и на информационните потоци, осигурявани от стратегическото и маркетинговото планиране, наличието на стандарти на разходите по дейности за различни равнища на прогнозите по продажбите при съответни маркетингови усилия.

Това е и последният елемент от бюджета на продажбите. След като той бъде изцяло изработен, е необходимо отново да бъде представен пред висшия мениджмънт за окончателно одобрение. Официалната версия се комуникира до всички функционални звена - маркетинг, счетоводство и финанси, човешки ресурси, производство, информационно обслужване, за да се изгради ясна представа за очакваните зони на взаимодействие и подкрепа при изпълнение на бюджета.

Важен фактор за постоянното усъвършенстване на системата за изработване на бюджет на продажбите е стриктният контрол на изпълнението му и възможността за нанасянето на текущи корекции по него. Това може да бъде извършено, като в таблиците, изграждащи бюджета на продажбите, се нанесат показателите за бюджет и изпълнение за текущия и за предходния периоди. По този начин се осигурява едновременното сравняване на реални

и бюджетни величини и на данни за изпълнението на бюджета от минали периоди. Това позволява при значими отклонение да се направи преценка дали те се дължат на действието на новопоявили се влияния на факторите на външната среда, или са резултат от проявлението на тенденции, развивали се и през минали отчетни периоди, които са пропуснати при изработването на бюджета.

Освен реалното изпълнение на бюджета е необходимо текущо да се оценява и ефективността на изпълнение на функциите по продажбите като прираст на продажбите, реализиран за единица разход. Въпросите за контрола на изпълнението на бюджета на продажбите са неизменно свързани с анализа на продажбите.

Ефективността на изпълнение на бюджета на продажбите и на осъществяване на функциите по продажбите може да бъде оценена и посредством система от показатели на основата на приноса. Те почиват върху постоянните разходи за дейността и печалбата от дейността. Определянето на тези показатели позволява да се прецени възможността на предприятието да покрие общите си разходи и да реализира печалба, да се определи критичният обем на продажбите, да се преценят алтернативните изменения на обема на продажбите и на продажната цена. Решението за това какви показатели да бъдат използвани зависи от възприетата от предприятието политика на анализи и отчитане.

Приложимост на резултатите

Предложеният концептуален модел за изработване на бюджет на продажбите е приложим в практическата дейност на всички индустриални предприятия. С оглед характеристиките на техните операции и разликите между секторите е необходима допълнителна настройка, както и отчитането на някои ограничителните условия, произтичащи от спецификата на конкретното изследване.

Предложеният концептуален модел се отнася само до пазари на индустриални стоки, тъй като отношенията между пазарните агенти се различават значително от тези на пазарите на потребителски стоки. Отношенията производители - потребители на индустриални продукти са по-дългосрочни и в голяма степен се подчиняват на действието на принципите на маркетинга на взаимната връзка. Това улеснява изготвянето на бюджети и прогнози на продажбите и подобрява тяхната точност, тъй като води до активно и мотивирано участие на ключовите клиенти в информационното осигуряване на продажбите.

Възможности за бъдещи изследвания

Спецификата и целите на изследването ограничават неговия обхват, което обуславя по-схематичното засягане на някои аспекти на проблема и поставя предизвикателства за бъдещи изследвания в следните направления:

- измерване ефективността на бюджетите на продажбите;
- развитие на информационната система на продажбите за осигуряване на висока точност на бюджетите и прогнозите на продажбите;

- изграждане и управление на екипи по продажбите;
- оптимизиране на организационната структура;
- усъвършенстване на функционалните връзки за гарантиране на прецизност при изготвяне и изпълнение на бюджет на продажбите в дейността на фирмата.

Заклучение

Бюджетът на продажбите е важен инструмент на стратегическото планиране за постигане на оптимално разпределение на ресурсите с оглед постигането на възприетите цели и реализацията на устойчиви конкурентни предимства в дейността на фирмата. Бюджетът на продажбите е в основата на системата от бюджети, тъй като балансира очакваните приходи с разходите и ресурсите, необходими за постигането им. Той е от голяма важност за разработването на бюджетите във всички останали функционални области, защото координира целевата реализация на фирмените продукти.

Прецизността на изготвяне на бюджета на продажбите рефлектира върху цялостната дейност на фирмата посредством връзките по веригата на стойността и предпазва от изпадане в неблагоприятни ситуации, възникващи при излишък или недостиг на продукцията за задоволяване на потребителското търсене. Подобни ситуации са изключително сериозни при работа на пазарите на индустриални продукти, където адекватното управление на материалните запаси, финансовите потоци и цялостната ресурсна осигуреност е от жизнено значение поради високите обеми на транзакциите.

Прецизно изработеният бюджет на продажбите допринася за цялостно подобрение на бизнес-дейността на фирмите в смисъл на по-прецизно прогнозиране на продажбите, а оттам – и по-ефективно разпределение на ресурсите за постигане на желаните резултати. За да бъде осигурен този положителен ефект, е необходимо фирмите да възприемат и следват системен модел за изработване на бюджет на продажбите, съчетаващ възможностите на известните теоретични модели с практическата специфика на пазарите на индустриални продукти. В този смисъл предложеният концептуален модел би могъл да се използва като базисен в предприятията на българската индустрия.

SUMMARIES

Iliia Balabanov

SCIENCE-INNOVATION POLICY – THE MOST POWERFUL CONTEMPORARY LEVER OF THE STATE FOR HIGH COMPETITIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

In the “new economy” based on knowledge, the science-innovation policy of the state plays a primary and key role. An attempt is made to analyze and generalize at generally valid (principle) level this policy in USA, EC and Bulgaria as a specific element of the qualitatively new model of economy and society, which entered the developed countries in the 90s of XX century; to evaluate its impact on the contemporary competitive economic development of the analyzed countries; to motivate the unconditional necessity of far-sighted and complex strategy for social-economic development of Bulgaria in the qualitatively new world, in which the science-innovation policy of the state is a decisive factor of development.

JEL: O38, O57

Jan Andersson

CONCEPT MODEL OF INTERNET BASED STRATEGY AND MANAGEMENT SYSTEM OF THE BULGARIAN HEALTHCARE

Globalization and development of internet based information and communication technologies lead to radical changes in the health systems of all countries in the world. In order to respond to the challenges of these changes and to insure better health of its nations and individuals in the new XXI century, the European Union as a whole, as well as the governments of USA, Canada and other industrially leading countries, have developed and implemented political initiatives for electronic management of the healthcare and “e-Health”. Bulgaria as a candidate-member for full integration in the European Union in 2007 and actively participating in the globalization processes should also develop and implement its strategy and model of “e-Health”.

In this connection the study tries to systemize the results from the scientific studies of the author and to present for discussions the developed methodological approach and concept model of internet based strategy and system for electronic management of the Bulgarian healthcare.

Executing the set objective studied and solved are the following tasks:

1. Reasoned is a rational choice of methodological approach, which on one hand allows Bulgaria to avoid the already made by other countries mistakes, and on other hand to fasten the process of development and implementation of the European political initiative “e-Health” with the limited financial resources it has.
2. Drawn out are the factors and criteria for optimal choice of adaptive strategy for development of “e-Health” in Bulgaria as a consistent element of “e-Health Europe”.
3. Stated are the principles and objectives of the chosen adaptive strategy for development of “e-Health” in the country.
4. Developed are theoretical-methodological bases of the concept model and hierarchy structure of “e-Health”.
5. Drawn out are directions and concrete steps of the main participants in the development and implementing of the electronic management of the Bulgarian healthcare.

The theoretical generalizations and methodological bases of the concept model of “e-Health” – Bulgaria are made on the basis of contemporary analysis of the “best practices” in the theoretical models of “e-Health” in Europe and the world, as well as on the basis of the profound analysis of the state and forecast for development of the Bulgarian healthcare.

JEL: I11, I18

Aristeidis G. Samitas

INTERRELATIONSHIPS OF SECONDARY EQUITY MARKETS AT DOMESTIC AND INTERNATIONAL LEVEL

This paper investigates the effects of stock markets on the process of secondary capital markets (parallel markets) growth in some European Union countries. If European secondary stock markets have become more integrated with one another and with world capital markets, we would expect to see them play a fundamental role in the development of the European financial sector and promote economic growth. More integrated and liquid European parallel equity markets make investment less risky and more easily accessible because they allow investors to acquire equity and sell it quickly and cheaply as soon as they need immediate access to their savings. At the same time companies enjoy permanent access to capital raised through equity issues. More liquid and deep European stock markets improve resource allocation by facilitating longer-term, more profitable investments and enhance prospects for growth in the wider region of Europe and in every member-country, including Greece.

JEL: C12, G15

Adelina Milanova

FIRM CULTURE IN BULGARIA AS A PROBLEM OF THE ECONOMIC ANTHROPOLOGY

Drawn are views for the conditioning between the national and firm culture in theoretical aspect and based on concrete studies for Bulgaria. Firm culture in its quality of certain management mechanism is identified and analyzed as a subject in the frames of the economic anthropology. Based on the interdisciplinary approach are applied alternative instruments as an answer of current questions concerning the firm culture.

Presented are results of study of the conditioning between the national and firm culture in Bulgaria. Formulated are concept statements concerning this conditioning, which are argued theoretically and based on preliminary studies of the country. Illustrated is the thesis that in the Bulgarian economic environment the firm culture is based mostly on the common values, which in this case synonymously cover the national ones (and not so much on the endorsement of concrete practices in the firm environment). This fact should be taken into consideration and imbedded in the expectations in different direction from the firm activity.

JEL: M14, Z00

Milena Angelova

SALES BUDGETS ELABORATION IN BULGARIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The sales budget is an important strategic planning tool for achieving optimal resource allocation. Its precise elaboration reflects on the overall company's performance through the value chain mechanisms and prevents from unfavorable situations, originating from decreased competitiveness. It is a challenge for the modern industrial companies to adopt and implement a systematic model for sales budget elaboration, combining the possibilities of the theoretic models and the specific practical aspects of the industrial goods markets. The goal of the present article is through studying, analyzing and systematization of the approaches and procedures available, from the viewpoint of their effectiveness, of the opportunities and problems of their implication, to draw a conceptual model for sales budget elaboration for the Bulgarian industrial enterprises.

JEL: M31