

НЯКОИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА НАРАСТВАНЕ ЕФЕКТИВНОСТТА НА ФИРМИТЕ ОТ ХРАНИТЕЛНО- ВКУСОВАТА ПРОМИШЛЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Глобализацията, отварянето на икономиките, възходът на интернет икономиката и голямата динамика на бизнесотношенията, развиващи се като един непрекъснато нарастващ и възходящ процес, изискват използването на някои нови възможности за повишаване ефективността на фирмите от хранително-вкусовата промишленост (ХВП) в България.

По пътя на анализа на производствената и маркетингова опция на някои индустриални предприятия и през призмата на реинженеринговия подход се разкриха редица проблеми в отрасъла хранително-вкусова промишленост, както и възможности за тяхното преодоляване.

В студията се извеждат важни идеи и се разработват някои механизми за ускорено развитие на процесите, както на самите фирми, така и на средата, в която те действат.

Направен е опит за интегриране на потенциала на фирмите с потенциала на ситуацията, в която те се проявяват. На основание на този подход е формулирана тезата, че ефективността на фирмите от ХВП може да се повиши чрез обвързване на дейността им със селското стопанство и туризма (в т.ч. с историческия, духовния, лечебния и културния туризъм). В резултат на това може да се постигне задоволяването на нарастващото търсене на висококачествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности.

Лансирана е идеята за създаването на една единна национална стратегия, в която биха могли да се интегрират стратегиите на селското стопанство, ХВП, туризма и тези на духовното и културно развитие. В тази посока през призмата на реинженеринговия подход са посочени някои основни проблеми и възможности за тяхното решаване в пазара на изкупуването и на търсенето и във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие.

JEL: L22, L66

Във всяка една област свободата, динамиката и разнообразието на предприемаческата дейност расте и като че ли увлечени от тези важни процеси ние забелязваме само отделни фрагменти в развитието. Остава недостатъчно премерено по тежест значението на приоритетни за България отрасли, като например този на Хранително-вкусовата промишленост и липсват достатъчно изследвания на възможностите за повишаване ефективността на фирмите в тези отрасли.

¹ Б. Хаджиев е изв. доц., д-р по икономика, инженер и психолог, председател на Българската школа за реинженеринг и преподавател в Търговски колеж – Пловдив, УХТ, НБУ, член на националния съвет за научни изследвания и секретар на Клуба на износителите към БТПП от област с административен център Пловдив.

Като се има предвид, че световния недостиг на хранителни източници и суровини расте, става все по-необходимо да се обръща сериозно внимание за развитието на този отрасъл. В студията се поставят за разглеждане проблеми за подобряване ефективността на фирмите от ХВП, през призмата на комплексния реинженерингов подход. Тук целта не е да се разгърне напълно и задълбочено решаването на тези проблеми. Анализа на информацията получена от наблюдавани или консултирани от мен предприятия в тази област, като корпорация "Херос", холдинг "Авиус", "Стархо Со", КЦМ, ТК, Свободна зона Пловдив АД и предприятия от Клуба на износителите към БТПП разкрива, че усилията трябва да се насочат към справедливо дефиниране на реалното състояние, да се посочат някои важни лостове и идеи за решителни мерки за преустройство както на самите фирми, така и на средата за тяхното развитие и да се разкрият някои качествено нови възможности за тяхното развитие. Нужно е не просто развитие, а ускорено развитие на процесите. Във връзка с това основната теза е, че ефективността на фирмите от ХВП може да се повиши чрез обвързване на тяхната дейност със селското стопанство и туризма в т.ч духовния, лечебния и културния туризъм в зони за икономически растеж, които да задоволяват нарастващото търсене най-вече в развитите страни от качествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности, нетрадиционни явления и природни феномени. Със създаването на такива зони и на подходящо законодателство, след като се преодолеят някои дефекти в пазара на изкупуването и на търсенето и се осмисли вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие, би могло да се разработи единна и национална концепция за развитие на България. Ядрото в тази концепция ще са дейностите на фирмите на ХВП, към които ще се стремят да се интегрират стратегиите на селскостопанското производство, на туризма и на духовното и културното развитие. Капиталът в това ядро ще е резултат както на правилно избрани и прилагани прогресивни технологии и системи за управление на производството и търговията, така и на грижата на местни и държавни ръководства за създаване на подходяща среда и законодателство за активизиране на предприемачеството в отрасъла, за интегрирането му с другите приоритетни отрасли и за развитието на технологии с ниска енергоемкост и безотпадъчно преработване на суровините. В резултат на проучването на този проблем се очертава, че капиталът се измества приоритетно към дълбочинното замразяване и консервиране, към бутилирането на минерална вода, производството на вино, сокове и т.н. и всичко това интегрирано с дейности, задоволяващи както недостигът от качествени хранителни източници и суровини, така и от духовни и културни потребности на хората.

Безспорно е, че ХВП винаги ще съпътства човешкото развитие, а за страни като България, поради природни дадености и ресурси, огромен опит и предприемачески способности, умения и специфични добродетели на българина ще трябва да се насърчава и да се управлява ефективно. Затова, става все по-необходимо правилно да се дефинира ситуацията, да се отстранят по-големите дефекти и да се дава път на творчеството и дръзновението за развитието на тази промишленост и за нейното ефективно интегриране с другите приоритетни направления за развитие на страната.

1. Преодоляване на някои дефекти в пазара на изкупуването и пазара на търсенето

В системата на пазарната икономика, фирмите от ХВП в България се намират между все по-разширяващ се пазар на изкупуването и все по-динамичен пазар на търсенето.

От първия пазар фирмите получават все по-съвършени средства за производство, все по-качествени материали, пари и работна сила. На втория пазар фирмите предлагат и реализират все по-трудно готовите си изделия и услуги. При тези процеси се извършва с различна тежест паричния оборот в производството. Финансите, от една страна, напускат фирмите, а от друга, навлизат в тях и по този начин се осъществява постоянен обмен на средства между предприятията и пазара. За съжаление **този обмен за повечето български фирми не е ефективен.**

Причините, според нас, най-общо могат да се търсят от една страна в **дефектите в пазара на изкупуването** и този на търсенето, а от друга, във **вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие.** Проучванията разкриват, че **въпросът за дефектите в двата пазара** за българските фирми в ХВП не е добре проучен.

Ефективността на фирмите значително ще нарасне, ако правилно се определят тези дефекти и се осъществят необходимите промени за тяхното отстраняване. Така в България при вътрешния пазар на изкупуване много от фирмите обикновено **не са на подходящото място и в подходящото време.** Това прави пазара хаотичен, разпилян и непремерен по тежест, където често не е много ясно кой например, е производителя и собственика на селскостопанската продукция, каква е историята и реалното и качество. Обикновено в този пазар се сблъскват не две икономически и пазарни политики, а преди всичко две **манипулативни политики** – на фирмата от ХВП и на производителите на суровини за фирмата. Тези политики засягат единствено цената на суровината. Това тласка селскостопанските производители да сипват вода в млекото, което предават, пръскат зеленчуците и плодовете с все по-съвременни средства с цел постигане на по-голямо количество и по-добър външен вид и т.н. Тъй-като все още много от производителите на могат да дадат законосъобразен документ, въпреки че са собственици на суровините, фирмите правят формални производства или ползват “законови” посредници, с което се набавят необходимите документи. Така се хвърлят огромни усилия за различни процеси и документи, не по същество. Това предизвиква неоправдано повишаване самочувствието на дребния селски собственик свързано с възможността да си играе с цената (дори при риска да хвърли продукцията, ако фирмата не го удовлетвори, тъй-като обикновено по стечение на различни обстоятелства това за него са някакви допълнителни доходи). Самата фирма прави редица компромиси и реално произвежда продукти, които нямат устойчиво качество. Например, една и съща марка вино, кашкавал, консерва във времето могат да имат различен вкус. Фирмите вместо да поправят дефектите си, са склонни да хвърлят огромна енергия за да доказват например, че “това се дължало на променените вкусови способности и усещания на човека”, а не че продукта има нови вкусови качества и ново съдържание и свойства. Това разбира се се

отразява на пазара на търсенето и потребителите, които са консумирали преди някакъв качествен продукт и са го купували с удоволствие, постепенно се отдръпват. За да се избегне този дефект и фирмата да попадне на подходящото място в подходящото време трябва преди всичко да се намери подходящата технология за устойчиви и трайни отношения с партньорите на пазара на изкупуването. Според нас, това изисква усилия в три направления:

Първо, фирмата да постави ясни и конкретни изисквания към продавачите в пазара на изкупуването относно качеството на суровините и да осъществява непрекъснат моторинг и подпомогне производството на тези суровини. Това изисква специфични договаряния още при подготовката на дейностите за всяка една реколта;

Второ, фирмите от даден бранш трябва да се включат в единна и премерена по тежест политика относно основните стратегии в бранша;

Трето, държавата да регламентира правилата и да насърчава съзидателното предприемачество, полезните технологии и отношения в пазара на изкупуването.

Посочените усилия за отстраняване на дефектите ще предизвикат повишаване ефективността на паричното обръщение не само на пазара на изкупуването. Те ще подобрят движението на финансовите средства на фирмата и ще уплътнят паричния оборот в самото производство, което пък води към касова устойчивост. Така ще се подобри също трансформацията на стоките и ценностите в фирмата, а това от своя страна ще подобри както процеса на финансиране, така и този на инвестиране. Очаква се подобни промени да подобрят финансово-икономическото равновесие и рентабилността на фирмата. С извършването им производството в бранша ще е в състояние на равновесие и ще функционира с по-добър положителен резултат.

Разбира се, има много пречки за промени от този род и те се дължат най-общо на липсата на умения и на знания, съпротивата на клиентите на фирмата, устойчивостта на старите технологии и отношения и на придобити навици на работа. Очевидно промените трябва да се извършват от заинтересувани, енергични и способни ръководители и мениджъри и чрез постигане на промени в културата, премахване на ненужната бюрокрация и цялостна структурна промяна. Българските фирми е необходимо да разберат, че **негово величество клиента** желае и търси все по-удобен, лесен и приятен начин на пазаруване с все по-добро качество на стоките. За фирмите от ХВП е необходимо и кардинално преосмисляне на технологииите за разпространението на техните стоки и услуги. Силата на производството на търсените стоки и услуги се измества във вериги от доставчици и в технологии за директни продажби. Освен това икономическите и търговските процеси стават все по-динамични и глобални, което налага българските фирми да изградят собствени мрежи за директни продажби или да ползват външни вериги от доставчици и технологии за директни продажби. Важен инструмент за да се използва тази сила е бизнесът в Интернет или Интернет икономиката. Българските фирми в ХВП улигани в не лекото си същинско производство са значително изостанали в процесите при изнасяне на свои дейности в Интернет. Електронната покупко-продажба на стоки почти е сведена до минимум, както и ОНЛАЙН пазаруването. Да не говорим за това,

че много от фирмите нямат елементарни познания за ползване на интернет среда и че в България взаимоотношенията са хаотични. За предприемачите и мениджърите на фирмите в ХВП е крайно необходимо да се запознаят с основните бизнес модели и корпоративни стратегии в интернет, както и с основните форми за икономическо взаимодействие, утвърдено в международното, европейското и националното интернет пространство. Според нас, като начало това би могло да се наложи, чрез обучение на базата на интеграцията с www.trade-bg.com чрез възможностите за офертиране и представяне на бизнес информация посредством административен персонален панел. За такова едно обучение препоръчваме следните теми:

- **Основни бизнес модели за икономическата активност.** Комуникация, търсене и ползване на информация. Пренос и структуриране на данни. IP телефония. Разпространение на информация. Основни характеристики на бизнес взаимодействие в Интернет достъпност, структурираност, ниска себестойност, атрактивност, липса на ограничение от време и географска отдалеченост, концентрация на високи технологични решения, ре инженеринг;
- **WEB сайта, като една от формите за корпоративно представяне и действия в интернет.** Основни елементи за стартиране на сайт домен, хостинг, e-mail, идеен проект, функционално описание, дизайн, софтуер. Основни функции и възможности на фирмения сайт;
- **Международни, континентални и национални системи за електронна търговия – публични платформи за обмен на офертна информация.** Видове основни модели и начин на употреба (B2B, B2C, B2G).
- **Демонстрация на съдържанието и структурата на порталите www.invest.bg и www.trade-bg.com.** Описание на тяхната функционалност, запознаване с възможностите за публикуване и редактиране на офертна информация, фирмен профил и работа с персонален фирмен панел. Обсъждане на конкретни пречки и затруднения пред бизнеса за преход към интернет икономика, като съставна част на икономиката на фирмата.

Наивно ще е ако си мислим, че е възможно преодоляване на някои дефекти в пазара на изкупуването и пазара на търсенето без подходяща организационна и управленска структура на отделните фирми, без оптимизиране на производствената опция чрез прилагане на прогресивни технологии (ниска енергоемкост, безотпадно преработване на суровините и получаване на висококачествени продукти) и без автоматизирани системи за самото производство. Без едно **непрекъснато оптимизиране на производствената опция**, фирмите в отрасъла никога не могат да бъдат на **подходящото място, в подходящото време и с подходящия продукт.**

В резултат на проучването на този проблем се очертават още **няколко направления в развитието на фирмите и отрасъла.**

Първо, необходима е нова техника за управление на процесите във всяка една фирма от хранително-вкусовата промишленост без значение на

нейните размери. Много от напредналите световни фирми са внедрили автоматизирани системи с използване на микропроцесорна техника. Без внедряването ѝ и в по-малките предприятия е немислимо да се развива успешно българската хранителна промишленост. В света най-развита е тази техника в областта на механичните процеси (теглене, дозиране, манипулиране, опаковане и сортиране), на топлинните процеси (варене, стерилизиране, изпаряване, замразяване и сушене) и на помощните операции (чистене, дезинфекциране, преработка на отпадъчни продукти). В България микропроцесорните системи се прилагат успешно в някои фирми в захародобива, в мелничното производство при приемането на зърното, в пекарната промишленост, в пивоварството и в млечната промишленост. Предвид посоченото изместване на капитала към дълбочинното замразяване и консервиране, към бутилирането на минерална вода, производството на вино, сокове и други, въвеждането на автоматизацията в тези производства чрез необходимата електроника, компютризация и ефективни микропроцесори е жизнено необходима за българските фирми, още повече това направление за фирмите от развитите страни започва да доминира още през 1984 година.²

Второ, необходимо е осмислянето и внедряването на роботизацията в приоритетните направления за ХВП. Например, по данни на КИП към БТПП най-много работи в производството са внедрени в Японски фирми, след това в САЩ и в тези от ЕС, а в България има само единични случаи и най-често те се използват само за опаковане на продукцията.

Трето, тъй-като смятаме, че **ефективността трябва да се измерва преди всичко с разхода на енергия и КПД на нейното използване**, необходимо е преосмислянето и внедряването на мембранните процеси, предимно ултрафилтрацията и обратната осмоза и на други съвременни технологии. Главните предимства на тези процеси са по-малкият разход на енергия, запазването на термолабилните хранителни съставки, лесното обслужване, възможността за автоматизация, простия монтаж и сигурността. За сега например, мембранните процеси най-широко приложение намират в млечната промишленост и особено при преработката на суроватката, но много успешно по-широко могат да се използват при съгъстяване на течни продукти преди по-нататъшното им преработване, както и при използване на вторични продукти и при отпадъците, а също и на обратната осмоза при стерилизирането на плодови сокове, вино, пиво и други течни продукти;

Четвърто, необходимо е осмислянето и внедряването на технологии в приоритетните направления за ХВП, които дават възможност да се произвеждат голям брой хранителни продукти с малки промени в съоръженията, както и такива, които удължават трайността на продукта при максимално запазване на хранителните и вкусовите им качества, които създават възможност за използване на различни опаковки и осигуряват икономия на енергия. Такива технологии са екструзията и асептичната обработка на храните. За нашата хранителната промишленост е необходимо да се развият производства на екструзиционна техника не само за традиционните закуски от царевича, пшеница, овес, ориз, картофи, а и за

² Prumysl potravin, 35, 1984, No 10, 509-511.

текстурираните белтъчини от соя, които след допълнително обработване могат да се използват, като заместители на месото.

Що се отнася до асептичната технология, досега тя се прилага най-широко при производството на течни продукти, мляко, плодови сокове, домати сокове и т.н., но би могла успешно да се използва и за други продукти, тъй-като вече има възможност те да се загряват до стерилизационна температура, след това да се охладят и при асептични условия да се пълнят и затварят в най-различни опаковки.

Пето, нужно е осмислянето и развитието на отделни производства от други отрасли, които са пряко свързани с приоритетните направления за ХВП с оглед да се оптимизира цялостния технологичен комплекс и да се повиши неговата ефективност. Така изключително важно е да се усъвършенстват опаковките на хранителните продукти. Във връзка с това могат да се развият редица български производства или за целта да се привлекат чуждестранни инвестиции в страната. Критериите при избора трябва да са свързани с възможностите и ресурсите за производство на опаковачна техника с все по-малка материалоемкост, енергоемкост и при това със запазване на техническите им параметри. Положителен в това отношение е опита в Германия, където е пусната на пазара еднолитрова стъклена бутилка с тегло под 300г, която за да се предпази от механични повреди е покрита с пластичен материал. Практиката показва, че металните кутии, стъклените, пластмасовите, хартиените опаковки и комбинираните, стават все по-леки, по-здрави и с по-съвършени форми и с по-добри качества да предпазват и съхраняват по-дълго хранителния продукт.

2. По някои проблеми във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие и развитието на фирмите от ХВП

Проучванията разкриват, че въпросът за вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие и конкретно за ХВП има много голяма тежест. В съвременния свят е изключително важно да се знае от какво зависят фирменото взаимодействие и резултатите на всяка една фирма и че в българската концепция, един от приоритетните отрасли за България би трябвало да е ХВП. По-нататък ще посочим някои наши изследвания и ще разясним от какво зависят резултатите на фирмите в някои основни направления в този отрасъл.

Фирмите от определен регион (страна), които са в един и същ отрасъл в съвременния свят са в единна информационна и икономическа система. Всяка една фирма трябва да свърши своя дял от работата в отрасъла, като се съобразява с процесите в тази система. Проучванията на българската общност за разумно управление разкриват, че резултатите от такава работа са функция от ефективността на вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие, свързано с отчитането на различни комплексни показатели.³ Освен това все повече собственици и мениджъри на фирми от един отрасъл **разбират, че или заедно ще успяват или заедно ще губят**. Според нас, най-общо резултатите на фирмите, като функция от ефективността на вътрешноотрасловото взаимодействие зависят от това дали търговията е

³ Вж. Разумното управление – реинженеринг. П., 2000.

свободна или не и дали националната политика е добре премерена по тежест и е разумна.

При свободната търговия каквато се наблюдава за вътрешно отрасловото фирмено взаимодействие в ЕС, производството с най-ниски разходи зависи най-вече от технологията, стойността на суровините и материалите и размера на заплатите.

Различията от гледна точка на технологията се дължат на степента на съвършенство, новост, достъпност, устойчивост, капиталоемкост и простотата най-вече на организационно-управленческите структури и на производствените технологии на фирмите.

Различията според стойността на суровините и материалите се дължат най-вече на природната даденост и на транспортните разходи.

Различията от гледна точка на заплатите са поради разликите в осреднените почасови заплати в фирмите и в националната (регионалната) политика.

Всички посочени различия са взаимосвързани и определят ефективността на вътрешноотрасловите взаимоотношения в света.

За фирмено взаимодействие при свободна търговия в ЕС, определящи стават необходимите часове труд за производство на единица продукция, което е функция от технологията и от уменията и способностите на заетите в дейността. Когато този показател и почасовата заплата са известни, разхода на труд за единица продукция става определящ за това кои фирми са доминиращи за производството на съответния продукт.

За съжаление често богатите западни страни, не отчитат, че трудът в редица отрасли на по-бедните страни е оскъден ресурс и че светът трябва да използва и него за да се развива възходящо.

Нашите проучвания разкриват⁴, че за България би могло да се очертаят като приоритетни направления в отрасъла хранително-вкусовата промишленост, използването на минералните води и тяхното бутилиране, производството на вина, сокове, дълбочинно замразяване и консервиране, преработка на череши и др. Някои от аргументите за да изследваме тези направления, както беше споменато са свързани с това, че капиталът се измества приоритетно към посочените дейности, които се оказва, че най-лесно могат да се интегрират с селскостопанските и туристическите дейности за да се задоволява както недостигът от качествени храни, така и от духовни и културни потребности на хората.

Въпреки, че през последните две години в България се наблюдават редица подобрения в тези производства, все още не се използва реинженеринговата опция за оптимално пренареждане на процесите, а също и маркетинговата опция за да се повишат приходите от продажби. Липсва необходимата подготовка за участие в свободната търговия в рамките на ЕС. И независимо, че имаме някои факторни и сравнителни предимства за тези производства, нашите фирми ги очакват сериозни изненади от чисто икономическото взаимодействие с чуждестранните фирми в отрасъла.

Известно е, че Франция, Италия, Германия развиват посочените производства. Важните производствени фактори са трудът,

⁴ Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

капиталоемкостта, като може да се приеме, че възвращаемостта от мащаба е постоянна. За по-лесно анализиране на процесите приемаме, че цените са равни на разходите за единица продукт и разглеждаме компонентите в табл. 1. Целта е да определим подхода и рамката затова **при какви условия производителите в България ще имат по-ниски разходи и ще са конкурентоспособни.**

Таблица 1

Рамкова сравнителна таблица за разходи на труд и суровини за единица продукция по избрани производства от ХВП

Компоненти за сравнение по избрани производства от ХВП	България	Франция ⁵	Италия	Германия
Необходими часове труд за единица реализирана продукция:				
Минерална вода	1	0.4	0.45	0.5
Вино	11	7	7	9
Консерви	14	8	9	8
Необходими суровини за единица реализирана продукция:				
	R6	Rф	Ри	Rг
Осреднена по часова заплата	P6	Pф	Ри	Pг
Разходи за труд и суровини за единица продукция:				
Минерална вода	1xR6 P6	0.4xRфPф	0.45xРиРи	0.5xRг Pг
Вино	11xR6 P6	7xRф Pф	7xРи Ри	9xRг Pг
Консерви	14xR6 P6	8xRф Pф	9xРи Ри	8xRг Pг

Източник: Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004

Проучванията разкриват⁶, че разходите за суровини са по-ниски в България, но да приемем, че това предимство се компенсира с по-високата капиталова и технологична наличност в разглежданите страни от ЕС и да анализираме процесите без този фактор. Но както ще видим по-нататък това предимство ще се стопява.

От таблицата се забелязва, че трудът в България е по-малко производителен за всяко едно от направленията в отрасъла.

При отсъствието на взаимодействие с чуждестранните фирми в отрасъла, то съизмерени една с друга стоките в съответните страни биха стрували, както следва:

В България, 11 единици минерална вода биха стрували 0.78 единици консерви и 1 единица вино. Във Франция 17.5 единици минерална вода биха стрували съответно 0.87 и 1. В Италия 15.56 единици минерална вода – 0.78 и 1. В Германия 18 единици минерална вода – 1.12 и 1.

Следователно във Франция, Италия и Германия виното е относително по-скъпо, докато в България се оказва, че минералната вода и консервите са относително по-скъпи.

При взаимодействие между чуждестранните фирми в отрасъла българските ще са с по-ниски разходи, ако разходите за труд и суровини са по-малки от техните.

⁵ Единица продукция, представлява стопански резултати, чийто причинени разходи би трябвало да носи. Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

⁶ Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

Тъй-като почасовата заплата и необходимите часове труд за единица продукция на фирмите във Франция, Италия и Германия са приблизително равни, грешката ще е минимална, ако правим сравнението с осреднени техни показатели P_c .

Българските фирми за минерална вода ще имат по-ниски разходи, ако:

$$1 \times P_b \leq 0.45 \times P_c,$$

или е ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \leq 0.45$, или осреднената им заплата ще трябва да е по-малка почти на половина от тази в разглежданите страни от ЕС.

Българските фирми за вино ще имат по-ниски разходи, ако: $11 \times P_b \leq 7.67 \times P_c$, или ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \leq 0.69$ или осреднената им заплата на българските фирми ще трябва да е по-малка повече от половината от тази в разглежданите страни от ЕС.

Българските фирми за вино ще имат по-ниски разходи, ако: $14 \times P_b \leq 8.33 \times P_c$, или ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \leq 0.59$ или осреднената заплата на българските фирми ще трябва да е по-малка малко повече от половината от тази в разглежданите страни от ЕС.

Общозвестно е, че България цели да развива производствата свързани с минералните води, а това значи, че и предстои да инвестира в нови технологии за това направление, които да подобрят необходимите часове труд (0.4) за единица продукция. За да има потенциал за това заплатите в бранша не трябва да са по-ниски от 0.45 от осреднените на посочените западни страни. С изпълнението на тази цел едновременно се постига и конкурентноспособността на българските фирми, произвеждащи вино и консерви защото $P_b/P_c = 0.4 \leq 0.59 \leq 0.69$. В този случай относителните им разходи в отрасъла ще са по-ниски и те ще се специализират в посочените направления.

Печелившите ходове при специализирането на българските фирми ще са свързани и с търсене на разнообразие на стоки в развитите западни страни, ефективните маркетингови стратегии, икономии от мащаба и точна калкулация. В крайна сметка въпросът е, как да се постигне равновесна производствена структура в отрасъла, без българските фирми да губят?

Съвременното производство се характеризира с нарастване обема на постоянните разходи, при което калкулацията върху основата на пълните разходи няма да помогне за вземане на правилно управленческо решение в разглежданите направления. Тук е редно да отбележим, че в условията на пазарна икономика точна калкулация не е тази, която най-пълно, след много изчисления и разпределения, включва всички видове разходи за дадено производство, а тази, в която се съдържат само разходи, непосредствено свързани с производството на единица реализирана продукция.⁷ Затова се препоръчва модела за калкулиране по променливи и постоянни разходи и този за калкулиране по продажни цени. С прилагането на този модел управлението в посочените отраслови направления отговаря на следните въпросите: Каква да е единичната продажна цена и с какви разходи да се

⁷ Вж. Jorasz, W. Kostenrechnung, Schaffer – Poeschel Verlag, Auflage, Stuttgart, 2000, p. 165
Аверкович, Е. Счетоводството в пазарни условия. Нови аспекти на счетоводно-информационното осигуряване на управлението на разходите. Сборник доклади, Свищов, 1996.

произвежда продукцията, така че да не се понасят загуби и най-важното как заплатите да са правилно премерени по тежест?

Как ще се измерват заплатите в близките години за да се постигне равновесна производствена структура е един от основните въпроси за отрасъла на хранително-вкусовата промишленост, като това до голяма степен зависи от приоритетите и политиката на държавата.

Посочения рамков анализ няма да е достатъчно полезен, ако не се разберат какви са проблемите за да се постигне равновесна производствена структура в отрасъла и с какво най-общо трябва да е съобразена политиката на фирмите и на държавата?

Както стана ясно до голяма степен постигането на равновесна производствена структура, зависи от приоритетите и политиката на държавата. Във връзка с това според нас има **три основни проблема**:

Първият е, че България извън рамките на ЕС, няма да има възможност за добре премерена по тежест политика и стратегия в отрасъла, което ще намали нейния потенциал и в самия Съюз. Конкретно се има предвид митническата политика, а **не свободната търговия** със страни не членки на ЕС. Сега за разглеждания отрасъл тя е разработена за да защитава интересите преди всичко на всяка една от посочените западни страни. В случая тези интереси не хармонизират изцяло с потребностите на фирмите от отрасъла в нашата страна.

Както е известно, **разликата между максималното и минималното мито за всяка стока се поема за сметка на продавача**. Това означава, че при световна цена за единица стока – например 100 единици, българската фирма ще претърпи загуби от износа на стока от разглежданите направления съответно при търговията с фирми от Русия, Китай, Япония и други където режима за търговски договаряния няма да е преференциален (например 10% мито), а става такъв какъвто е за страните от ЕС (например 25% мито за внос от тези страни). В първия случай, когато е налице търговско споразумение, осигуряващо 10% мито цената за единица българска стока за фирмите вносители от изброените страни, ще е $100 + 0.1 \cdot 100 = 110$ единици. При 25% мито, цената (X) за единица българска стока за фирмите вносители от изброените страни, за да не губят от вноса ще е $X + 0.25 \cdot X \leq 110$ единици.

Следователно българският износител ще се принуди за да е конкурентоспособен и за да запази пазарите си да продава вече не по цена 100 единици, а на цена $X = 80$ единици. Тази разлика от 20 единици може да се окаже фатална при подобни предстоящи промени свързани със промяна на митническата политика със страни с които България няма да има възможност за свободна или с малко ограничена търговия, поради това че трябва да спазва стриктно митническата политика на ЕС. При такова положение, българското правителство трябва да изисква чрез фондовете на ЕС да се субсидират с размера на тази разлика, (но, вече точно изчислена, като обща годишна загуба) направленията в разглеждания отрасъл. Но такова субсидиране не може да продължи вечно, затова трябва да се търсят други пазари и да се постигат подходящи търговски споразумения и с други страни.

Българската фирма в отрасъла ще претърпи загуби и от вноса на суровини за разглежданите направления. Причината затова, ще бъде

нарастването на стойността на необходимите суровини за единица продукция. Например ще се повишат цените на стъкления амбалаж, защото ще нарасне цената на газта, внасян от Русия. В този случай българските производители на стъкло, ще искат вносителите на газ да молят руските износители да намалят цените за да се съхранят позиции. Премемерените по тежест отношения може да постигнат известно намаление за сметка на продавача, но газта е ключова световна стока и безспорно разликата ще се поеме от нашите фирми производители на стъкло, съответно на вино, консерви. Рамковите пресмятания разкриват, че разлика около 10% от стойността на газта ще се поеме от тези производители и това ще намали още повече тяхната конкурентоспособност, което в развитите страни би могло при тази ситуация да се компенсира единствено с намаляне на заплатите, но в България равнището им е достигало дъното. В крайна сметка стойността от по-високото мито ще се яви като една обща загуба за крайните потребители и най-вече за българските. Тази загуба няма да може да се компенсира от приходите от мита в държавния бюджет, поради загубите от неефективно ограничаване на потреблението, извънредните разходи на нашите производители и рентата от по-висока печалба на производителите на суровини. При такова положение, българското правителство трябва да изисква чрез фондовете на ЕС да се субсидират фирмите с размера на тази загуба, като се мотивират, че ако това не се направи в последствие съживяването на този отрасъл ще струва на ЕС много повече средства. Но, както пояснихме, подобно субсидиране не може да продължи вечно, затова трябва да се търсят други пазари и да се постигат подходящи търговски споразумения с други страни и потребители с отчитането на една по-висока ценова тежест. Безспорно българските управленски субекти и фирмите трябва да отчитат новите тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ.⁸

Вторият основен проблем е, че сега **българските фирми работят реално, не за себе си, а за комфорта на държавните и общинските институции и служители и докато това не се промени те няма да бъдат конкурентоспособни.**⁹ Във връзка с това нашите изследвания разкриват редица дефекти свързани с изисквания и технологии за разпределение на брутната печалба на фирмите. Не се отчита тежкия натиск върху фирмите с ДОО, ЗОВ, редица преки и косвени данъци и различни такси и разрешителни, които много често са с характер на данък и са за сметка на печалбата на работещите в отрасъла. Като към това добавим и фактора време, което се губи от собственици и ръководители, особено на МСП, за подаване на разни справки, придружителни писма, платежни по разни сметки, висене на опашки, особено в службите на РУСО, се получава, че **около 90% от печалбата на фирмата отива не за нейното развитие, а за да оцелее** и да изпълни някакви законови изисквания. Като добавим и фактора, че законодателството е разработено така, че приоритетно да се грижи за комфорта на държавните и общинските институции и на монополистите и превръща държавата ни в “държава на глобите” става така, че фирмите започват да дължат дори

⁸ Вж. Леонидов, А. Нови тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ: Компаративен анализ. – Икономически изследвания, С., No 2, 2004.

⁹ Хаджиев, Б. Възможностите на разумното управление срещу съвременните предизвикателства на живота в България. (Отговор на 27 въпроса по тази проблематика). П. 2002

повече от 100% от печалбите си. В една такава безумна бизнес среда, става съвсем естествено да се прехвърлят кухи задължения, да се прехвърлят задължения за бъдещи периоди, да се шири непрофесионализма и най-страшното е, че хората свикват с това, че за да оцелеят трябва да работят неправомерно.

Изход винаги има, стига управляващите, държавните и общинските служители и чиновници да поискат да нарушат комфорта си. Те трябва да понесат своята тежест и отговорност за да излезе България от кризата в която се намира, особено в разглеждания отрасъл. Би могло да се започне например с подобряване ефективността на отношенията държавни институции – работодател работник, свързани със заплатите. Необходимо е реструктуриране на процесите и нагласите. Например когато в един договор между работодател и работник се запише възнаграждение 300 лева, реално толкова да струва работническия труд за работодателя. Сега тази сума се натоварва с разни непрекъснато променящи се проценти свързани с ДОО, ЗОВ. С последните изменения тези проценти са общо $24.9+4.2=29.1\%$, така че в най-добрия случай тези 300 лева посочени в договора се увеличават с 87.3 лева, които отново са за сметка печалбата на работодателя. Освен тази допълнителна и завоалирана от изискванията тежест (която изсмуква печалбата на работодателя, намалява неговия потенциал за развитие и не му дава възможност точно да планира очакван резултат) дефектите нарастват и с най-различни изисквания към работодателя за удръжки, плащания, разбивки, в т.ч и за сметка на работника – в размер на 15.4%. Икономическото минало в света не познава по-сложен начин за уреждане на отношения свързани със заплащане на труд. Според нас би могло след като в договора са определени тези 300 лева, които страните са договорили свободно и равнопоставено, всякакви ДОД, ДОО, ЗОВ и други, които държавата смята, че трябва да се удържат да са от тези 300 лева и само с един определен процент (например 45%), който да е с тенденция към намаляване. Значително ще се опрости цялата система след като за всяко възнаграждение се дължат и привеждат например посочените 45%, а след като сумата се превежда само по една сметка, държавните служители да я разпределят съобразно държавните изисквания. Така опростена системата ще намали натиска върху работодателите, с което ще нараснат техните ресурси и съответно възможностите им за повишаване заплатите на работниците. Работника ще знае, че чисто ще получава малко повече от половината от това, което му е записано в договора за труд. Работодателя ще знае, че трудът на работника ще му струва точно толкова, колкото е записано в договора. Държавата ще разполага с 45% от записаното в договора за труд възнаграждение и ще го разпределя според изискванията си за ДОД, ДОО, ЗОВ. В този случай с минимален праг за труд 300 лева, на никой няма да му са **нарушени интересите съизмерими с сегашното състояние**. Разликата, около 5% от сегашното положение, която се очертава ще се компенсира със нарастването на събираемостта, излизането на труда на светло, повишаване ефективността на работа на държавните институции. Желанието и възможностите да се плащат задълженията ще нарасне е ще се повиши ефективността на взаимоотношенията. Предлаганият от нас подход е една възможност да се излезе от порочния кръг на заблуди и бедност за

която настояваме още от 1996 г. Този подход ще направи прозрачни всички отношения свързани със заплащането на труд, а в същото време ще повиши възможностите за ефективно използване на средствата, постъпващи в бюджета и за мониторинг, а това от своя страна ще оптимизира дейността на държавните институции и фондовете. Натискът вече няма да е едностранен и насочен само към работодателя и работника, а ще има възможност всеки да проследи къде отиват средствата, за какво и как се използват. Редно е да отбележим, че подхода има един недостатък за някои – той ще наруши **комфорта на държавните и общинските институции и служители.**

Третият основен проблем, засягащ политиката на държавата за ефективно заплащане и постигане на равновесна производствена структура в отрасъла е липсата на отговорна и достоверна статистическа информация и на правилно дефиниране и разбиране на икономическата ситуация, както и липсата на необходимата грижа за предприемачеството.

В България сме стигнали дотам, че не си изясняваме дори важни за съвременната икономика понятия като сив бизнес, реинженеринг, интернет икономика, мениджмънт на риска, зони за икономически растеж или дори станали вече класически за пазарния свят технологии на форуардния механизъм, капиталовия пазар, пътят на организациите към чужди пазари. Така, в английския тълковен речник в едно от значенията на думата “сиво” е посочено: “ситуация при която няма ясни правила, кое е правилно и кое е грешно”. Очевидно “сивата икономика” на запад, не е “скритата икономика” както ние в България я приемаме. Във връзка с това нашите изследвания разкриват, че икономиката най-общо се разделя на правомерна (правомерен бизнес) и неправомерна (неправомерен бизнес). **Правомерната икономика** обхваща бялата икономика (тази която се извършва по писани правила и държавни нормативи и закони) и сивата икономика (това е гранична икономика за която няма ясни правила, най-често тя обхваща разрешени от закона дейности, за които не е ясно как да се отчитат резултатите и често те се отчитат не в пълен размер, плащайки законово по-ниски данъци. С достатъчна точност може да се приеме, че тази икономика обхваща и натуралната икономика при която се произвеждат различни блага за потребление, като същите не се отчитат в обема на БНП на страната). Тази икономика за България съставлява около 50% (бялата – 25%, сивата – 25%), в ЕС около 90% (бялата – 70, сивата – 20), и в САЩ 90% (бялата – 80%, сивата – 10%).

Неправомерната икономика обхваща т. нар. “черна икономика” (това са различните видове незаконни дейности и блага – производство и търговия с наркотици, крадени коли, фалшиви пари, незаконно оръжие, незаконен хазарт, трафик на хора, проституция, корупция, измами, насилия и други забранени дейности, в общ размер за света около 900 млрд. долара) и свързаната с нея скрита или сенчеста икономика (в която се извършват дейности от правно нерегистрирани икономически субекти и дейности – разни производства и услуги необходими за обществото, контрабанда, търговия с акцизни стоки, дейности на фирми фантоми и др, които не плащат никакви данъци на държавата). Нашите изследвания разкриват, че в България тази икономика съставлява около 50% (от които около 30% е **сенчеста икономика свързана с оцеляването**, дължаща се на безумни законови норми и

безгрижието на държавата за осигуряване на подходяща законова среда за развитие на съзидателно и правомерно предприемачество и бизнес), докато в развитие страни от ЕС е около 10%, в САЩ – също около 10 %.

Анализът показва, че за нашата страна е добре, сенчестата икономика свързана с оцеляването да се трансформира поне в сива икономика, а това значи по-голяма либералност, по-висока предприемаческа култура, подходящо законодателство за развитие на правомерното и съзидателно предприемачество. Ако процентното съотношение сега е 25% (бяла), 25% (сива), 50% (неправомерна), с една подходяща законова среда, България би трябвало първо да премине съответно през съотношенията 25, 55, 20%, след това да се догонят Чехия, Унгария, със съотношения, съответно 60, 20, 20% и до 5 години развитите западни страни със съотношения съответно 70% (бяла), 20% (сива), 10% (черна).

Често в практиката т. нар. **неформална икономика** включва черната, сенчестата, сивата и натуралната икономика.

На сегашния етап от развитието на българската икономика, общият обем на благата, в рамките на нейната неформална икономика, се равнява на около 90% от размера на БВП на страната (или на около 35 млрд. лв.). Всичко това остава скрито за националната статистика, което е източник на много бъркотии, злоупотреби, потайности и заблуди на хората относно действителното положение на нещата в икономическия живот на обществото! В този случай БВП на страната е една съвсем различна величина от тази посочвана от официалната статистика, особено, ако отчетем сегашните съотношения – съответно 25% (бяла), 25% (сива), 50% (неправомерна).

Все по-често в съвременните общества една неголяма група хора, които са заинтересувани от определени недействителни данни и факти и от определен курс на развитие на нещата в разглежданите направления в отрасъла, може да изразява своя глас силно, настоятелно и дружно, използвайки власт, политика, и богатство. В този случай голямата маса хора, чиито интереси отговарят на противоположния курс на нещата, остава в слаба позиция и не се търсят механизми и технологии за да се изрази техния общ интерес. Това принуждава редица производители на грозде, на вино, на минерална вода, на консерви и на услуги свързани с разглежданите направления за да оцелеят, да работят с технологиите на сенчестия бизнес или с такива на границата със сивия бизнес. Задачата на всяко едно българско правителство е да се извадят на светло тези дейности, като се пренасочат към бялата икономика, та макар и първоначално да минат през сивата. В това отношение сме оптимисти, защото правилата и изискванията на ЕС са в тази насока.

Освен това една от стратегическите програми на държавата би трябвало да бъде интегриране на ХВП и науката за хранителни технологии с тези на селското стопанство и туризма. В тази връзка би могло институтите по зеленчукопроизводство, овощарство, консервна промишленост и други свързани със селското стопанство, ХВП и туризма да се включат в системата на БАН. С оглед на по-добри резултати в научноизследователската дейност на селскостопанската наука, науката за хранителните технологии и тази за туризма би могло, използвайки съществуващата база да се изгради **“Институт за развитие на селското стопанство, хранителните технологии**

и туризма” (В годишния отчет на БАН за 2004 г. тези науки просто не фигурират в системата).

Според нас, ако България не започне да работи за справянето с посочените три основни проблема, българските фирми в приоритетните отрасли, сериозно ще пострадат, а редица истини за общественоекономическия живот във времето ще продължат да се премълчават, засенчват и пренебрегват, в резултат на което ще доминират заблудите и отрасълът на ХВП ще бъде недооценен от българското общество.

3. Единна национална концепция за развитие на ХВП в България

През призмата на интегралния реинженерингов подход решаването на поставените основни проблеми е свързано с интегриране на ХВП и науката за хранителни технологии с тези на селското стопанство и туризма. Според нас, този процес е свързан с изграждане на единна национална концепция за развитие в която **стратегииите на селскостопанското производство и на фирмите от ХВП интегрирани със стратегииите за туризма, духовното и културно развитие** имат голяма тежест. Една такава концепция може да превърне България в новото икономическо и духовно чудо на Европа. За целта всички институции в държавата пряко или косвено свързани с разглежданите направления, вкл. БАН и национално признатите представители на работодателите би трябвало да обединят своите мнения за постигане на тази цел. Конкретните резултати трябва да се измерват в една подходяща законова уредба за насърчаване на съзидателното предприемачество за развитие на посочените отрасли като приоритетни, за изграждане на “Институт за развитие на селското стопанство, хранителните технологии и туризма”, за едно разумно управление на индустриалните предприятия от ХВП.

За съжаление все още не се разбира, че без създаването на единна устойчива национална концепция за развитие, трудно може да се постигне интегриране на посочените стратегии, да се преодолеят дефектите в пазара на търсенето и пазара на изкупуването, както и проблемите във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие в отрасъла на ХВП. Следователно без такава концепция трудно би могло да се постигне нарастване ефективността на фирмите от ХВП.

Още в началото посочихме, че ядрото в тази концепция ще са дейностите на фирмите на ХВП, към които би трябвало да се интегрират съответните стратегии от селскостопанското производство, туризма и на духовното и културното развитие. Но, справедливо е да отбележим, че изследванията само за ядрото не са достатъчни. Предлагащата концепция ще е възможна, когато успешно се дефинират и се преодолеят дефектите в пазара на търсенето и пазара на изкупуването, както и проблемите във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие в селското стопанство, туризма и потребителското търсене от културни и духовни ценности.

Не се разбира също, че грижата за българското предприемачество и за всяка една съзидателна дейност в тази насока трябва да е основна грижа както на държавата, така и на местните органи на самоуправление и на фирмите в разглежданите отрасли. Нашите проучвания разкриха, че на първо време е необходимо да се изгради качествена ценностна програма – визия за

тази концепция и че преди всичко е необходимо политика и качествено управление на процесите, а не пари и имущество. За страната ни е налице необходимото ноу-хау, необходимия организационен и управленчески потенциал за създаване и реализиране на посочената концепция. Но когато държавата разпределя или отпуска средства и помощи или предоставя права за реализация на подобни проекти, най-важното е да ги дава на интелекта, на тези които знаят и могат да организират процесите.

Българският съзидателен и правомерно работещ предприемач и мениджър е издръжлив и комбинативен, но му е необходима разумната държавна икономическа и културна политика, която да не го ограничава, а да осигурява нарастване на неговите възможности.

Предвид реалната ситуация, не съм оптимист, че управленческите субекти веднага ще обърнат внимание на една такава концепция, но ние, представителите на Българската школа за разумно управление, имаме смелостта да я предлагаме и ще я предлагаме докато ни чуят, защото вярваме че България може и ще се превърне в новото икономическо и духовно чудо в Европа. Вярваме, че ще се хармонизира стопанското и личностното общуване, че ще се осигури мощен икономически растеж с необходимата за това среда за активизиране на съзидателно и правомерно предприемачество и за въздигане на българския дух. Но също знаем, че за да се тръгне по този път напред се изискват съответни усилия:

- Необходими са професионални знания по икономика и предприемачество и умения да се работи в съдружие, като предприемачите, мениджърите и младите хора се учат да използват техниките за разумно управление, в т.ч. за оптимистична нагласа за справяне с безпомощността.
- Трябва да се осигури среда в която държавата да създава необходимите условия и грижа приоритетно за развитие на ХВП (най-вече винопроизводството, производството на консерви и дълбоко замразени хранителни продукти), селското стопанство (най-вече зеленчукопроизводството, овощарството, розопроизводството), туризма във всичките негови форми (най-вече исторически, духовен и културен туризъм), минералните води, българската козметика, информатиката, спорта, музиката, професионалното икономическо образование, строителството, занаятите.

Интегрирането на политиката и бизнеса за посочените приоритетни области е напълно естествен процес, тъй-като тези области взаимно се преплитат и бизнеса в тях може да се обхване в единна система. В тази система основната задача се очертава, като пренареждане на процесите и повишаване ефективността на всеки един от тях. Както посочихме, нашите проучвания разкриват, че **групата процеси от ХВП и тези за лечебен, исторически, духовен и културен туризъм съчетани с бутилирането и търговията с минерална вода и с качествено предприемаческо обучение, са с най-висока тежест**.

Интегрирането на тези групи процеси, чрез реинженеринговия подход в система, като технологичен комплекс е едно от малкото неща, които ни правят оптимисти за бъдещето на България. Проучванията разкриват, че

страната има огромен потенциал за формиране и следване на такава единна концепция, но за това преди всичко, е необходимо да знаем и следното:

Първо, важно е да осъзнаем истинските си потребности:

- да сме в най-скоро време богати, но с честни и почтени средства;
- да се създаде среда, която да се грижи за българския съзидателен и правомерен предприемачески дух;

Второ, очевидно е, че трябва да сменим много от сегашните си убеждения за това как да задоволим тези потребности.

Известно е, че когато убежденията противоречат на визията, трябва да променим убежденията, а не визията. За реализирането на концепцията е необходимо също да се започне с изграждането у нас на **високотехнологични зони за икономически растеж**. Такива зони в областта на ХВП, духовния, лечебния и културния туризъм не противоречат на изискванията в ЕС. Те именно ще създадат подходяща среда, която да задоволява нарастващото търсене в западните страни от качествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности, нетрадиционни явления и природни феномени. С изграждането на такива зони и на подходящо законодателство, според нашите проучвания, в страната всяка година ще се акумулират допълнително чуждестранни средства в размер на около 1 млрд. евро.

Затова сме убедени, че чрез подходящ локализационен избор и прилагане на интегралния реинженерингов подход нашата държава може изгради **пътят към положителната промяна**.

Само една крачка и България ще бъде богата, българите ще живеят добре в хармония със себе си, природата ще се съхрани и страната ни ще стане още по-красива и привлекателна за чужденците. Обичаите, националните легенди, ще възкръснат с нова сила за да се въздигнат българското християнство, българския дух и духовност. Паметниците на културата, древните находки, хората на изкуството и културата ще покажат своите възможности. Интересът към България ще стане огромен и всеки ще иска да я посети. В такава среда **фирмите от ХВП ще се принудят да произвеждат все повече и все по-качествено**. Продуктите и услугите им ще стават по-търсени, фирмите ще поемат различни пътища за реализация в чужбина, потокът на българския капитал ще става все по-мошен и по-търсен.

Тази крачка би могла да започне с приемане на закон в духа на посочената единна концепция за развитие на България, за **насърчаване на съзидателното и правомерно българско предприемачество** и **за изграждане на високотехнологични зони за икономически растеж**.¹⁰

Имаме дори български примери за подобни закони и за подобен опит, но за съжаления те са забравени или се свързват с редица заблуди. Един такъв **закон е за насърчаване на местната промишленост и търговия от 1905 година**.¹¹ Буди възхищение визията и логиката на този закон. Той е основната причина България да има стопанска мощ да изтърпи достойно толкова войни и въпреки всичко да се съхрани, без да се отклони съществено от развитието на европейското стопанство. Някои специалисти споделят, че

¹⁰ Вж. Зони за икономически растеж. П. 2003г.

¹¹ Вж. Българското предприемачество и пътят напред, П. 2004.

този закон бил силно протекционистки и затварял България в себе си, като пречел да се въвеждат чуждите постижения. Ние не споделяме тези виждания. Напротив, законът е в духа на съвременните разбирания за отвореност на икономиката, дори хармонизира с законодателствата за свободните икономически зони. Достатъчно е да прочетем член пети закон, който посочва общите облаги от които се ползват всички промишлени предприятия в България и ще видим, че този закон се доближава до някои от предложенията в разработката. Иначе, как да си обясним текстовете, като:

“б) Безмитен внос на всички машини, машинни части, инструменти и принадлежности за инсталацията на предприятието, които не се изработват в Княжеството и ако се внасят от страни, с които държавата има сключени търговски договори.

в) Безмитен внос на всички строителни материали, които не се добиват или не могат да се заменят с добиваните в страната, а са необходими за построяването на индустриалното заведение и на свързаните с предприятието постройки.

г) Безмитен внос на суровите материали, когато те се внасят за обработване или преработване с цел да бъдат след това изнесени.

В такъв случай митото и другите даждия се депозират в митницата и се повръщат след изнасянето на произведенията.

д) Отстъпване безплатно на свободни държавни, окръжни, или общински места, потребни за постройката на предприятието. Размерът на така отстъпените места се определя в зависимост от нуждите на предприятието, но в никакъв случай той не може да надминава 5 декара”.

Нашите проучвания¹² разкриват, че закон в духа на предлаганата концепция ще създаде ефективна предприемаческа култура, ще активизира съзидателното предприемачество и ще премахне административните бариери пред него. Става въпрос за една нова философия¹³ и за нейното превръщане в действена политика и конкретна практическа реализация. Това изисква усилията в производството и науката на хранителните технологии, селското стопанство, туризма да имат общ корен за положителни структурни промени за нарастване богатството на България. Такава философия е свързана със синхронизиране на всички реформи, разчети, разработки, изисквания, нормативи и закони за посочените области. Това синхронизиране и по скорост, и по мащаби трябва да е оптимално и радикално. То трябва да осигурява качествен комплексен български продукт, уникален или конкурентоспособен на международния пазар.

За целта е необходимо съсредоточаване на капитал, като качествени инвестиции, технологии, работна сила и валута, където най-бързо и резултатно ще се осъществят структурните промени в ХВП и свързаните с нея научни, производствени и търговски процеси за селското стопанство, туризма и духовността. Необходимо е също и движение на капитала съобразно структурната стратегия на всеки един от посочените отрасли в концепцията, за по-голяма отваряне на икономиката¹⁴ и за по-ефективно участие в световния технологически и информационен обмен. Въпросите

¹² Пак там.

¹³ Пак там.

¹⁴ Вж. Отворената икономика – човекът и пазарът. П. 1997.

опират до раздвижване на интересите и до това разумно да се използват лостове, които ще тласнат напред икономиката. Тази философия би могла да е стимулът за задвижване на интересите, които дават път на инициативи, творчество и дръзновение в посочения интегрален реинженерингов комплекс от отрасли.

Логично е една такава философия да предизвика и други държави да започнат да използват подобни концепции, а това означава поява на световна конкуренция в една **област изцяло подвластна на съзидателното предприемачество и духовността в областта на хранителните технологии, селското стопанство, духовното и културно израстване**. В такава среда резултатите ще се измерват с повишаване качеството на всички стоки и услуги от тази област. Има ли нещо по-добро за света днес от това да се обединим истински в такава благородна надпревара?

България може да бъде новото икономическо и духовно чудо в Европа. Дали това ще стане в близките години **зависи от качеството на управлението на държавата и от това дали ще се приеме и реализира** една национална концепция, която да интегрира ХВП, селското стопанство, туризма, културата в духа на горепосоченото. Това е решаващото звено за един радикален маньовър за нарастване ефективността на фирмите от ХВП и за полезни структурни промени в нашата икономика и посочените направления.

Литература:

1. Аверкович, Е. Счетоводството в пазарни условия. Нови аспекти на счетоводно-информационното осигуряване на управлението на разходите. Сборник доклади, Свищов, 1996.
2. Шнайдер, В. и кол. Икономика на предприятието. С. 1996г.
3. Стефанов Н. Японски подход за управление на производството. С. 1996.
4. Фишер, С. и кол. Икономика. Основи на микро и макроикономиката. С. 1997г.
5. Цветков, Г. Производствен Мениджмънт. С. 1996г.
6. Бондарев, А., Черенков, И., Международный маркетинг., Санкт-Петербург., 1993
7. Прайд, У. и Феръл, О. Маркетинг: Концепции и стратегии, С., 1994 г.
8. Форън, Д.М. – Конкурентноспособност на фирмите в пазарни условия, С. 1991;
9. Хаджиев, Б. и колектив – Приложна икономика и мениджмънт, П., 1997 г.
10. Хаджиев, Б.. Мениджмънт на риска. П. 2000г
11. Хаджиев, Б. Реинженерингът в съвременната икономическа реалност, П. Март 1997 г.
12. Хаджиев, Б. Бизнесът. За някои необходимости за бизнес, П., 1994
13. Хаджиев, Б. Разумното управление – ре инженеринг П. 2000г.
14. Хаджиев, Б. Отворената икономика – човекът и пазарът. П. 1996.
15. Хаджиев, Б. Зони за икономически растеж. П. 2003г.
16. Хаджиев, Б. Възможностите на разумното управление срещу съвременните предизвикателства на живота в България. П. 2002г.
17. Хаджиев, Б. Кратък курс по икономика на индустриалното предприятие. П. 2004.
18. Хаджиев, Б. Българското предприемачество и пътя напред. П. 2004.

19. Редакционен колектив: Димитров, М. и колектив. Предприятията в новите условия. Реструктуриране, управление, инвестиционна дейност, БАН, С., 1997.
20. Леонидов, А. Нови тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ: Компаративен анализ. Сборник икономически изследвания на Икономически институт на БАН, С., 2004, книга 2.
21. Tjosvold D. Team Organization. Chichester. 1992.
22. Jacoson, J. and The object Advantage: Business Process Reengineering with Object Technology. N.Y., 1995
23. Davenport, T.H. – Business Innovation Technology, Boston, 1993
24. Тарраго, Ф. Стратегическо управление. С. 1999г;