

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR

LIX

КНИЖКА / BOOK

1 • 2014

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Кристиян Хаджиев	Специфични измерения на управленските роли в среда на самоуправляващи се работни екипи (СУРЕ).....	3
Kristian Hadjiev	Specific dimensions of management roles in a self-managed work teams (SMWT).....	17
Храбрин Башев	Екоуправление в селското стопанство.....	29
Hrabrin Bachev	Environmental management in agriculture.....	56
Искра Пантелеева	За ролите на мениджърите по управление на човешките ресурси в индустриалните бизнес-организации.....	80
Iskra Panteleeva	On the roles of the human resources' managers in industrial business organizations	
Теодор Седларски	Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика.....	95
Theodor Sedlarsky	Socio-psychological aspects of market exchange in institutional economy	
	КОНСУЛТАЦИИ / CONSULTATIONS	
Благовеста Николова	Маркетизация на съвременното прогнозиране.....	115
Blagovesta Nikolova	Marketizing the up-to-date forecasting	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Манол Рибов	Актуално изследване на конкурентоспособността на туристическата дестинация.....	133
Manol Ribov	A current study of the tourist destination competitiveness	

	Класификационна система JEL.....	138
	JEL Classification	

EDITORIAL BOARD

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Scs. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr. Ec. Scs.** – Deputy Editor-in-chief (University of National and World Economy), **Prof. VALENTIN GOEV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. VESSELIN MINTCHEV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Assoc. Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr. Ec. Scs.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr. Ec. Scs.** (Academy of Economics “D. A. Tzenov” - Svishtov), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv)

EDITORIAL COUNCIL

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISOV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. Dr. LUCIAN-LIVIU ALBU** (Institute for Economic Forecasting- Bucharest), **Prof. LIUBEN KIREV, PhD** (Academy of Economics “D. A. Tzenov” - Svishtov), **Prof. MARIANA MIHAILOVA, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics – Varna), **Assoc. Prof. TODOR POPOV** (Sofia University “St. Kl. Ohridski”), **Prof. CHAVDAR NIKOLOV, PhD** (South-West University “Neofit Rilski”), **Prof. Yury Yakutin, Dr. Ec. Scs.** (Gosudarstvennyi Universitet Upravleniya - Moscow)

Editor-in-charge **HRISTO ANGELOV**, Editor **NOEMZAR MARINOVA**

Address of the editorial office: Sofia 1040, 3, Aksakov Street

Tel. 810-40-37; Fax 988-21-08

<http://www.iki.bas.bg>; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE AT BAS

2014

c/o Jusautor, Sofia

All rights reserved! No part of this issue may be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written permission.

The journal is published with the support of the University of National and World Economy

UNWE Printing House

Доц. д-р Кристиян Хаджиев*

СПЕЦИФИЧНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА УПРАВЛЕНСКИТЕ РОЛИ В СРЕДА НА САМОУПРАВЛЯВАЩИ СЕ РАБОТНИ ЕКИПИ (СУРЕ)

Изследвани са специфичните измерения на управленските роли в екипна среда. Фокусът е поставен върху организационния контекст, в който функционират самоуправляващите се работни екипи (self-managed work teams). Идентифицирани са ключовите промени в нагласите на ръководството при изпълнението на управленските роли в процеса на трансформация от традиционни към екипно базирани структури. Анализирани са основните проблеми в социалната практика, като се търсят решения за развитие на ръководния потенциал. Разгледани са конкретни средства и инструменти за ефективното и адекватно стимулиране на управленската подкрепа. Изводът, който се налага, е, че устойчивото развитие на СУРЕ и създаването на добавена стойност за организацията изисква висшият мениджмънт да препроектира и реорганизира стереотипните вътрешни взаимодействия в съответствие със специфичните характеристики на новата екипна среда. В противен случай се създават предпоставки за възникването на проблеми и възможен провал на СУРЕ концепцията.

JEL: D03; D74; C81

Третото хилядолетие от историята на човечеството се характеризира с „глобален хаос“ в единна световна система, която възниква като резултат от развитието на националните икономики. В тази глобална надпревара на производителните сили съществена е ролята на човешкия капитал и новите производства. За да постигнат конкурентно предимство на своето качество и оптимално ниво на икономическа печалба в динамична пазарна среда и при непрекъснат натиск за промяна, организациите са принудени да разработват и прилагат нови управленски подходи и иновативни стратегии, които основно се базират на компетентностния модел – интегрирани системи или матрици от знания, умения, нагласи и поведения, намиращи конкретен израз във взаимно допълващи се базови, функционални (специфични) и трансформационни компетенции.¹

Успехът в глобалната, базирана на знания икономика на XXI век, зависи от човешкия капитал. Формирането на личности, способни да се адаптират в среда с висока степен на неопределеност, е ключов фактор в общественото, социалното и икономическото развитие. Основна е ролята на висшия мениджмънт за развитие на човешкия потенциал и промяна в елементите на организационния дизайн (процеси, структура системи).

* НБУ, департамент „Бизнес-администрация“, khadjiev@nbu.bg

¹ Терминът „трансформационни компетенции“ е въведен в научната литература от M. Zwell. Тук използваме класификацията на компетенциите по Л. Спенсър и С. Спенсър.

Проектирането на екипни структури като системен и целенасочен процес е генетично обусловено от философията, културата и мисията на организацията. Независимо от всеобщото признание за необходимостта от СУРЕ в управлението този феномен е силно подценяван от мениджмънта. Това на практика е непреодолима бариера за развитието на екипния потенциал.

Философията на организацията съдържа основните вярвания и ценности на ключовите лидери, собственици и акционери, които ръководят бизнеса, управлението на човешкия капитал и вземането на решения. Традиционните концептуални модели възприемат, че индивидите са безразлични към нуждите и целите на организацията и поради това решенията трябва да се взимат от структурите на властта, като се прилага подход, ориентиран към контрола. Тази философия се базира на презумпцията на *теорията X* на Макгрегър и предполага йерархична структура на властта.²

В другата крайност е съвременния концептуален модел, който толерира високо участие на служителите в управлението. В основата на тази философия е теорията Y, според която индивидите са мотивирани да реализират организационните цели, осъзнават своите роли и отговорности и имат нагласи за индивидуално развитие. Това оказва непосредствено влияние върху проектирането на екипно базирани организационни структури, които фокусират върху самоуправлението и участието на всички служители в процесите на вземане на решения. На индивидите се гледа като на неразделна част от организацията и най-ценния капитал.

Корпоративната философия има силно въздействие върху работния процес в СУРЕ, а оттам и върху неговата ефективност. Философия, която въвлеча служителите да участват в управлението, насърчава развитието на организационните системи (*компенсаторна, обучение и информационна*), което директно рефлектира върху непосредствените резултати от дейността на СУРЕ. Тя ангажира персонала във вземането на решения и привлича нови служители, чиято ценностна система допринася за ефективното функциониране на екипите.

Преходът от традиционни към екипно базирани структури налага редица промени, например игнориране на супервайзърските роли и фундаментално препроектиране на елементите на организационния дизайн (*процеси, структура, системи*), които концептуално детерминират новата среда.

Основните роли на висшия мениджмънт са пряко свързани с осигуряването на подкрепа и стимулиране дейността на СУРЕ. Съществуват ситуации, при които екипите не са в състояние да се възползват от предоставените възможности без адекватната реакция на ръководството. То поддържа необходимия организационен баланс между СУРЕ, фирмената стратегия, индивидуалните назначения, йерархията и структурата.

² Mc Gregor, 1960.

Роля на висшия мениджмънт в екипна среда

В СУРЕ тя намира конкретен израз най-вече под формата на стойностна и емоционална подкрепа и се демонстрира чрез поведението на ръководството. Естествено фокусът върху екипите е критичен за организационната ефективност. В резултат от това ролята на висшия мениджмънт непрекъснато се променя.

Висшият мениджмънт формулира новаторски визии, които на практика се реализират от СУРЕ. Те са в основата на усилията за бизнес-реинженеринг и тотално качество. Ако мениджмънтът няма адекватни нагласи, той не е в състояние да съдейства за формирането на екипни структури чрез делегиране на власт и права за вземане на решения.

Ключова роля на висшия мениджмънт е фокусирането на вниманието, политиката и ресурсите на организацията върху подкрепата и насърчаването на СУРЕ. Положителната обратна информация и признание са допълнителен импулс в екипната дейност. Подкрепата от ръководството включва делегиране на значими нива на отговорност, предоставяне на свобода на екипа да взема решения, създаване на предизвикателни възможности и осигуряване на допълнително възнаграждение при отлично изпълнение. Много важно условие в този процес е тя да се базира на реалистични данни.

От значение е също да се отбележи, че всички нива в организацията трябва да оказват емоционална или стойностна подкрепа. В противен случай, екипът се демотивира, като вниманието се отклонява от целите и усилията се пренасочват в несвойствени дейности.

Друга съществена роля на ръководството е насърчаването на СУРЕ да носи отговорност за собственото си изпълнение. В този смисъл членовете на екипа трябва да бъдат стимулирани да се самоуправляват. Това на практика означава да си поставят измерими цели, да решават сложни проблеми в работния процес, както и да оценяват собствените си резултати.

Редица изследователи отбелязват важността да се мотивират членовете на екипа чрез внушаване на ценности и цели, ролеви модели, адекватно обучение, отстраняване на бариерите пред иновациите и предоставяне на необходимите ресурси, инструменти и информация.³ Формулирани са 21 специфични роли, които могат да бъдат систематизирани в две основни групи: *управленски роли, свързани с измеренията на СУРЕ* – структура, среда, характеристики на членовете на екипа, работни и междуличностни процеси; *мениджмънтът като източник на информация и обучение*.

• *Първата група роли* включва търсене на ефективни начини за усъвършенстване на работния и междуличностния процес в СУРЕ, структурата на екипа, средата и индивидуалните характеристики на неговите членове, измерване и оценка на развитието на СУРЕ.

³ Fisher, Rayner, Belgrad, 1995; Harper & Harper, 1989.

Мениджмънтът рутинно изследва всяко от посочените измерения. Например по отношение на работния процес основната роля на ръководителите е намирането на практични средства и инструменти за увеличаване на мотивацията на членовете на екипа и разкриване на пълния им потенциал (знания, умения, таланти) в процеса на изпълнение на дейностите. В сферата на междуличностните процеси усилията на мениджмънта се насочват върху придобиването на конкретни техники от членовете на СУРЕ за решаване на конфликти и преодоляване на дисфункционалните последици.

По отношение на средата управленските роли са свързани с изграждането на информационни системи, необходими за вземането на решения, както и с разработването на програми за оценяване и възнаграждение, които насърчават служителите да търсят начини за постигане на високи екипни резултати. Други характеристики на средата, които фокусират вниманието на ръководството, са системите за обучение и квалификация. Важен приоритет на мениджмънта е и осигуряването на адекватни ресурси и предоставянето на нова информация по отношение на процедурите за извършване на работата.

Основна роля на ръководството е да създаде атмосфера на партньорство, в което СУРЕ да формулират специфични и измерими цели. Това е т.нар. процес на „улавяне на топката“ (catch ball), при който членовете на екипа, след като определят общите цели, ги „подават“ за съгласуване на по-горно ниво. Ако са направени препоръки от ръководството, екипът ги дискутира, като преценява целесъобразността им. Това води или до промяна на първоначалните цели, или до аргументиран отказ. Този процес продължава, докато СУРЕ и ръководството постигнат съгласие по отношение на целите.

Друго измерение на СУРЕ са характеристиките на членовете на екипа. Мениджмънтът има ключова роля при подбора на нови хора, които да влязат в СУРЕ. В някои случаи ръководството предоставя кратък списък от кандидати, от които екипът да направи избор, а в други предлага нови членове, но след съгласуване на нагласите в СУРЕ. И в двата случая не се игнорират решенията на екипа.

Ролята на ръководството се изразява и в проектирането и прилагането на разнообразни системи за *измерване и оценка на екипното развитие*. Конкретните форми се определят от организационната философия. Съгласно традиционната представа *оценките на изпълнението* са вид атестация на *индивидите*, обикновено правени от супервайзъри на определени интервали. Важно изискване е те да са адаптирани към организационния контекст. В литературата индивидуалните оценки са критикувани до такава степен, че терминът придобива негативна *конотация*.⁴ Основни показатели, които се използват в организационната практика, са качество, ефективност или производителност.

⁴ Deming, 1986.

Системата за оценяване на изпълнението се създава и развива в условията на традиционните йерархични структури на управление и поради тази причина тя се базира на индивидуалните резултати. Чрез атестацията служителите получават обратна информация по отношение на непосредствените резултати, а мениджмънтът идентифицира дефицита на умения и на тази база предлага области на обучение. В известен смисъл оценката на изпълнението е канал за комуникация между ръководството и служителите.

Най-сериозните проблеми на традиционните системи за оценка се свързват с това, че те са неадекватни за измерване на екипните резултати. Те имплицитно предполагат, че ключът към успеха са индивидуалните знания и умения. Очевидно в СУРЕ високите резултати са силно зависими от множество специфични фактори и ситуационни ограничения. Освен това основните различия в изпълнението се дължат на качествата на системите и не са в резултат от индивидуалните характеристики.

Ръководството трябва да измерва развитието на екипа поради няколко причини: първо, необходимо е да се идентифицира времето, когато екипът е готов да поеме по-голяма функционална отговорност за задачите, изпълнявани от супервайзъри; второ, трябва да се осигури информация за нуждата от конкретен вид обучение; трето, на тази база да се разработят нови цели и стандарти, свързани със специфичните социални и технически умения.

Бекер-Риймс предлага екипна оценка, при която обект на внимателен мониторинг са ключовите модели на поведение и наличието на важни условия във всяка от следните категории: *цели* (т.е. яснота и изпълнение на целта), *комуникация* (т.е. ефективност при установяването и разрешаването на проблеми, запазване на концентрацията върху работата), *съвместна работа* (т.е. адекватен процес на вземане на решения, оценяване на различията в екипа), *лидерство* (т.е. споделени лидерски роли, стимулиране на участието) и *екипен брифинг* (т.е. използване на дневен ред, който да постига целите). Освен това той разработва и версия на екипна самооценка, чрез която индивидите да измерват собствения си принос по отношение на важните екипни характеристики.⁵

● *Втората група управленски роли*, практикувани в екипна среда, се отнасят до мениджмънта като източник на информация и обучение. Това на практика означава да се осигурят всички необходими средства за изпълнението на техническите и управленските задачи в СУРЕ. Тук се включват: предоставянето на широк спектър от информация в количествено и качествено отношение и разработването на система от модулни програми за обучение, което е лесно обяснимо, защото не може да се очаква от членовете на екипа отговорност за решенията, свързани с методите на работа, без преди това служителите да са обучени от ръководството. Ефективните и овластени лидери трябва да тренират екипа как да бъде успешен, *преди* членовете му

⁵ Becker-Reems, 1994.

да действат, а не *след* като се провалят. Това увеличава вероятността от постигане на резултати, които от своя страна изграждат увереност.

Изводът, който се налага, е, че ценността на обучението се изразява в развитието на допълнителни (полифункционални) технически, управленски и междуличностни умения. По този начин висшият мениджмънт повишава ефективността на екипа както в организационно, така и в структурно отношение.

Негативни нагласи при изпълнението на управленските роли

В контекста на глобалните промени екипите са единственото средство за постигане на конкурентно предимство и високи резултати. Фактически организационните модели на бъдещето – мрежови, пулсиращи, кръгови, нейерархични, плоски и т.н., се основават на екипния, а не на индивидуалния принцип в управлението. Когато мениджмънтът търси съответствие между ресурси и резултати, най-ефективната форма е СУРЕ. Предизвикателството е в балансирането на персоналните роли в рамките на екипа, а не във фаворизирането на някои от тях.

Въпреки всеобщото признание за потребността от СУРЕ, за тяхната роля при реализирането на високи икономически резултати в редица стопански организации съществуват известни *негативни нагласи в техните ръководства по отношение на изпълнението на управленските роли*. Тези съпротивителни сили и нежелание се обясняват с четири основни причини: липса на убеденост, че екипите са единствената алтернатива, индивидуален дискомфорт и риск, неадекватна организационна култура и неувереност в собствения потенциал.

1. Липса на убеденост. Все още съществуват ръководители, които вярват, че екипите са приложими изключително в непредвидими ситуации, а в устойчива среда са неефективни, тъй като членовете им губят време в непродуктивни срещи и дискусии и всъщност генерират повече конфронтация, отколкото конструктивни резултати. Други смятат, че екипите вероятно са от полза само от гледна точка на социалните връзки между хората и са неадекватни, когато се отнася до работа, производство и решителни действия.

От една страна, мениджмънтът има правилно, позитивно разбиране за екипите, но в практиката не успява да го приложи. Например ръководителите на екипи формулират общи цели, които се разминават с реалността. От друга страна, популярността на термина „екип“ в редица случаи е причина за неговата неправилна или повърхностна интерпретация. Мениджмънтът го използва, без да се съобразява със специфичното му значение и точния контекст. Като следствие от това се наблюдава известно объркване по отношение на дейността на истинския СУРЕ. Това не е просто всяка група хора, които работят съвместно при постигането на общи цели. Цялата работна сила на една организация например не е екип най-малкото поради факта, че членовете ѝ не са в състояние да работят пряко един с друг. Тези уточнения са изключително

съществени. Целта при екипния подход е да се изградят общи критерии от ценности и норми. Те стимулират поведението чрез съобразяване с гледната точка на другите, осигуряване на взаимна подкрепа и признание на индивидуалните постижения. В практиката развитието на подобни ценности е изключително стойностно, тъй като те са важен фактор за ефективното изпълнение на управленските роли.

Основната характеристика, която различава СУРЕ от псевдоекипите, е изключителният фокус върху резултата, а не върху перфектността на изпълнението. Неразбирането и пренебрегването на тези съществени характеристики отчасти обясняват липсата на убеденост в потенциала и потребността от СУРЕ и са естествена бариера при изпълнението на управленските роли.

2. Индивидуален дискомфорт и риск. Дискомфортът, който изпитват някои мениджъри, произтича от факта, че те трудно могат да бъдат част от екип, на който не са лидери. Работата в екип е рисковано начинание и допълнителен „товар“ по отношение на индивидуалното развитие. Различните подходи за постигане на екипните цели (например във фазата на сработване) могат да предизвикат конфликтни ситуации или спорове. Следователно не са изненада негативните нагласи и безпокойството на индивидите, които трябва да се включват в даден екип. Това не е защото СУРЕ се изключват от нашата култура. Повечето индивиди имат ценности, които фаворизират индивидуалността пред груповите форми. Персоналната отговорност и самосъхранение остават правило, споделяната отговорност, базирана на доверието в другите, е изключение. Рискът от загубата на власт и влияние в организацията демотивира ръководителите на средно ниво (супервайзърите) да изпълняват управленски роли, които да стимулират постигането на резултати от СУРЕ.

3. Ниска организационна култура. Негативните нагласи, по отношение на екипите са типични за организации, при които липсва желание за промяна на философията на управление и не възприемат новата перспектива. Те наблягат върху вътрешната политика или външните публични връзки и не развиват съпричастност към набор от цели, които балансират очакванията на служителите, потребителите и акционерите. Подобно поведение не предполага взаимно доверие, отговорност и работа в екип. Съществува изградено очакване, че всяко решение трябва да бъде взето отгоре. Политиката измества фокуса от резултата. Това неизбежно влияе на индивидуалната несигурност и е естествена бариера да се инвестира в потенциала на СУРЕ.

Ако организациите нямат адекватни културни нагласи, преходът от индивидуално базирани към екипно ориентирани управленски структури на практика е невъзможен. Разбира се, независимо от очакванията някои СУРЕ винаги ще успяват, но те ще са изключение.

4. Неувереност в потенциала и компетентността. Тя намира конкретен израз в неспособността на някои ръководители да изпълняват управленски роли в новата екипно базирана среда. Това създава психологически

дисбаланс в личността, който се трансформира в естествена бариера за промяна в нагласите. На практика новите роли изискват да се разработят нов тип отношения с членовете на СУРЕ, свързани с участието в управлението. Това обаче поставя под въпрос имиджа на някои ръководители и нарушава статуквото в организационната йерархия.

Същевременно обаче супервайзърите не демонстрират открита съпротива срещу програмите, стартирани от висшия мениджмънт, въпреки че имат формални механизми за изразяване на несъгласие със СУРЕ концепцията. Изводът, който се налага, е, че въпреки волята си те предпочитат да следват инструкциите поради две основни причини: или не разбират философските различия между традиционното и екипното управление, или се притесняват открито да се противопоставят на промяната, иницирана от ръководството. И в двата случая това води до реално неизпълнение на специфичните дейности, роли и отговорности при новата организационна среда.

Подходи, средства и инструменти за стимулиране на управленска подкрепа

В социалната практика не са изключение случаите, при които постигнатите екипни резултати са под очакваните. Основната причина е в неадекватната външна среда на СУРЕ, т.е. липсата на управленска подкрепа и незаинтересуваност на вътрешните доставчици и потребители. Управленската подкрепа конкретно се изразява в *овластяването на екипа* да взема и да изпълнява самостоятелни решения. Този процес се иницира от мениджмънта, тъй като по силата на организационната йерархия ръководителите притежават такава формална законова власт. Ключова предпоставка в процеса на делегиране е пълното доверие в компетентността на екипа. Овластяването се отнася до отношенията, а не до организационните системи. Много екипи се създават с идеята да се самоуправляват, т.е. да планират своите ресурси и бюджет, да ръководят и контролират дейността си по начин, който непременно води до постигане на екипната цел. Продуктивността на СУРЕ се дължи на обстоятелството, че те са по динамични и адаптивни в сравнение с групите. Актът на овластяване е проява на истинска подкрепа от страна на висшия мениджмънт. В противен случай, непосредственият резултат се изразява в стремежа на участниците в екипа да намаляват своите усилия в работния процес и да проявяват симптомите на *социалната ленност*.

Ефективно средство за преодоляване на тази негативна тенденция е *обучението* на ръководния състав (middle management), като основната цел е промяна в традиционните нагласи и корпоративната култура, които са естествена бариера при изпълнението на новите роли и отговорности. Делегирането на права за вземане на решения в СУРЕ налага трансформация в моделите на поведение на мениджмънта в посока към ефективното лидерство. В бизнеса се действа от определена позиция, която изисква строго дефинирани права, власт и отговорности. Ръководителите трябва да бъдат

обучени за новата си роля на екипни лидери, която за разлика от статус-йерархията отразява очакванията в процеса на съвместна дейност. Лидерството като феномен на въздействието се отнася не само до управлението и планирането на задачите, на конкретните стъпки за разпределението на ресурсите и механизмите за контрол на изпълнението, но и до управление на промяната, конкретните стратегии за нейното извършване, което от своя страна изисква мотивиране, убеждаване и въодушевление. Разграничението между мениджърите (*М*) и лидерите (*Л*) се търси в контекста на съдържателните характеристики на основните управленски функции:⁶

- планиране – *М* следва посоката и определените стъпки на стратегията; *Л* – „вижда“ развиващата се стратегия и как чрез свободни, импровизирани действия тя може да се осъществи в бъдеще;

- организиране – *М* разпределя задачите и делегира съответни отговорности; *Л* споделя с другите своята гледна точка, убеждава ги в правотата си, търси тяхното съгласие, разбиране и съдействие;

- мотивиране – *М* се базира на регламентирани форми на стимулиране; *Л* се съобразява с индивидуалните потребности и ценностите на членовете на екипа, като открива пред тях лична перспектива за развитие;

- контрол – *М* се интересува от резултатите от дейността и как те се съотнасят с предназначения план; за *Л* е важно в организацията да действа постоянен самоконтрол, който непосредствено води до конкурентоспособност.

Направените уточнения дават възможност да се прецени до каква степен едните процеси доминират за сметка на другите при осъществяването на управленските функции и ефективното изпълнение на новите екипни роли от мениджмънта. В тази посока трябва да бъдат ориентирани и програмите за обучение на ръководния състав, за да се осигури управленска подкрепа на СУРЕ. В противен случай, могат да се появят гравитационни сили, които ще приплъзнат екипа назад по кривата на съвършенството, като го трансформират в псевдоекип.⁷

Според Р. Стърнбърг съществува тясна взаимозависимост между ефективния ръководител и теорията за успешната интелигентност (*УИ*), която той свързва с формулирането на чувство за бизнес и съотнася до познаването на клиента.⁸ Тя е представена като баланс между аналитичната, творческата и практическата интелигентност (анализиране на проблема – творческо решение, и привеждане на решението в действие). Това виждане е един от първите опити да се излезе от вкоренената представа за общата интелигентност (*IQ*) като универсално приложима и коректна единица за анализ.⁹

⁶ Панайотов, 2008, с. 201.

⁷ Каменов, Хаджиев, Маринова, 2006.

⁸ Стърнбърг, 2002.

⁹ Панайотов, 2008, с. 202

Програмите за обучение и развитие на „множество от компетентности – самосъзнание, самоуправление, социално съзнание и умение в екипна среда“ трябва да се основават на теорията за емоционалната интелигентност (ЕИ) на Даниел Голдман. Тя е ориентирана към способностите на индивидите да управляват себе си и взаимоотношенията с другите, които са основни предпоставки за ефективното лидерство.

Съвременните изисквания за комплексно (акумулирано, интегрирано) и интердисциплинарно знание налагат приложението на концепцията за множествените интелигентности (МИ) на Х. Гарнър в СУРЕ среда или това, което П. Лоурънс и Н. Нория наричат набор от умения.¹⁰ Тя дава възможност човешкият потенциал да се анализира и развива на базата на още по-разгърната система от способности, които могат поотделно или заедно да бъдат впрегнати в много продуктивни дейности. Гарнър определя интелигентността като биопсихологичен потенциал за обработване на информацията, който може да бъде активиран за създаване на продукти (резултати), представляващи ценност в определена култура.¹¹ Интелигентностите не са неща, които могат да се видят или преброят. Те са потенциали, които могат да се активират в зависимост от ценностите на определена култура. Развитието на набори от умения по продуктивен или непродуктивен начин зависи от това как хората ги използват – поединично или в система, за решаване на различни сложни задачи в специфичните сектори, отдели или роли.¹²

Управленската подкрепа на СУРЕ е в непосредствена зависимост и от социалната интелигентност (СИ) на Карл Албрехт.¹³ Този модел преодолява старата концепция за „комуникационните умения“ като набор от изисквания, предварително програмирани тактики и създава възможност за разгръщане в широк диапазон на способности за справяне с уникални ситуации и за ефективно взаимодействие с другите с цел да бъдат привлечени към сътрудничество – така необходими за екипната дейност. Докато ЕИ е по-скоро измерение на вътрешната компетентност, то СИ е външноориентирана. Сливането на тези два аспекта е ключът към успеха в междуличностните отношения.

Особеностите в анализа на ефективната управленска подкрепа се състоят в спецификата на нейното проявление на индивидуално или групово равнище, тъй като мотивацията на изолирания индивид не се пренася в чист вид в ситуацията на екипните взаимодействия. Разбирането на същността на това „пречупване“ в организацията е много важен инструмент при стимулирането на СУРЕ, който функционира като свършено нова система, единна

¹⁰ Гарнър, 2004.

¹¹ Пак там.

¹² Панайотов, 2008.

¹³ Пак там, с. 204.

общност и групов потенциал на основата на определен състав, структура, процеси, норми, сътрудничество, взаимно обогатяване на идеи и съпричастност към успеха на организацията. Специфичната сплотеност не преминава през обикновеното събиране на потенциала на отделните членове на екипа, а през сложна психологична верига: ориентация – взаимна адаптация – възприемане на норми – трансформиране на групата в съгласувана действаща общност.¹⁴ Изводът, който се налага, е, че ако висшият мениджмънт изгради екип от членове с висока степен на емоционална интелигентност, това на практика не гарантира ефективност на СУРЕ. Индикатори в тази посока са доверието и чувството за групова идентичност, които се формират в непрекъснат процес на създаване на правила и модели на поведение за стимулиране на междуличностните отношения на всички нива на взаимодействие.

Когато управленската подкрепа на СУРЕ се изразява в контролни функции (под формата на мониторинг и оценки) негативните ефекти от това поведение се характеризират със следната зависимост: повишава се равнището на изпълнение, но само на *рутинните* задачи, като се блокира оптималността на творческото мислене, необходимо при по-сложните и специфични дейности (например проектите). Освен това в екипна среда, когато индивидуалната отговорност е притъпена, хората са склонни да търсят предимно изгода в групата, без да дават необходимия еквивалент. Друга основна характеристика на СУРЕ, която поради експониране от страна на ръководството може да доведе до отрицателни резултати, е изключителният фокус към единност и сплотеност на екипа и постоянното поддържане на консенсус като доминираща тенденция, водеща до пренебрегване на реалистични оценки, алтернативни решения и поляризация на мненията. Това на практика формира груповото мислене, което в желанието да намали различията и да запази вътрешната хармония фактически парализира обективното възприемане и вземането на адекватни решения.

Ролята на ръководството в този процес се изразява в осигуряването на превантивни средства, които да разчупят стереотипите на формалния консенсус в СУРЕ, като съчетават в равностойни пропорции конкуренцията и сътрудничеството. В противен случай, излизането на преден план на едната или другата тенденция предизвиква деформация на екипното взаимодействие.¹⁵ Изключителният фокус върху сплотеността блокира обмяната на идеи като предпазна мярка срещу конфликти, което от своя страна води до опасните рецидиви на либералния стил. Ако конкуренцията властва над сътрудничеството, тогава личността не разкрива пълния си потенциал или проявява конформизъм (промяна на поведението под натиска на групата) чрез различните

¹⁴ Панайотов, 2008, с. 212.

¹⁵ Пак там, с. 213

маски на приспособяване, при които индивидите не изразяват открито своите позиции и възможности.

Изследванията в социалната практика категорично доказват важността на организационния контекст при постигането на високи икономически резултати от СУРЕ. Без подкрепата от страна на ръководството екипът се демотивира и трудно получава необходимата информация. Освен това липсата на обратна връзка от доставчици и потребители директно рефlekтира върху ефективността на СУРЕ.

Изводът, който се налага, е, че екипите с високо изпълнение не функционират в изолация. Те си взаимодействат активно както с вътрешните потребители, така и с външните доставчици в рамките на организационните граници, като обменят информация, ресурси и резултати.

Вътрешните потребители включват лица и групи в организацията, които получават продукт или услуга от СУРЕ. Това предполага непрекъсната комуникация и рутинни оценки на очакванията на тези клиенти.

Изграждането на отношения с вътрешни потребители първоначално се постига със съдействието на ръководството. След това обаче СУРЕ поддържа директни контакти, без да прибегва до услугите на „посредници“ в комуникациите.

Основните предимства при тези взаимодействия са:

1. СУРЕ имат ясна представа кой е вътрешният клиент и какви са неговите очаквания, нагласи, специфични потребности. Това засилва чувството за отговорност на членовете на екипа и увеличава мотивацията.

2. Получаването на системна обратна връзка чрез директните комуникации елиминира изопачаването на информацията. Това намалява риска от конфликти между СУРЕ и неговите на клиенти. Проучванията в тази посока категорично установяват, че когато обратната информация се препредава чрез супервайзър извън работната група, тя се изкривява, като се пренебрегват важни изисквания на потребителите.

Изводът, който се налага, е, че директните комуникации с клиента влияят положително на работния процес. В резултат от това се увеличават усилията при изпълнение на дейностите, формулират се конкретни стратегии и се подобряват междуличностните процеси между екипа и външните групи.

Външните доставчици включват групите в границите на организацията, които предоставят ресурси на СУРЕ, необходими за производството на продукт или услуга. Високоэффективните екипи имат строго регламентирани (предварително дефинирани) отношения и поддържат постоянна връзка с доставчиците. Освен това те контролират изпълнението, количеството и качеството на ресурсите, като непрекъснато предоставят обратна информация, свързана с възможностите за оптимизиране и подобрене. По този начин се преодоляват редица негативни тенденции (например презапасяването със суровини и материали, което на практика е скъп излишък) и се открива възможност СУРЕ

да реализират стратегията „Just in time” (точно навреме) по отношение както на доставките, така и на потребителите. Конкретните резултати от ефективните вътрешни взаимодействия се изразяват в създаването на добавена стойност за организацията.

*

В традиционните организации супервайзърският състав обикновено поема отговорността за даването на обратна информация на служителите за постигнатите резултати. Твърде често тази функция се изпълнява неадекватно, което се отразява върху *мотивацията* и производителността.

В екипно базираните организации информационните посредници (супервайзъри) са елиминирани. СУРЕ разчитат на собствения си потенциал за осигуряване на постоянна обратна връзка за своето представяне, а не на друго ниво от управлението на организацията. Изводът, който се налага, е, че адекватната система за измерване на изпълнението (резултатите) и възнаграждението е от първостепенна важност за успеха на СУРЕ, а *достъпът до данни* за целите на обратната връзка е ключов момент от делегирането на права (овластяването) на екипа. Както отбелязва Зигон, обратната информация за изпълнението улеснява самоуправлението, защото тя дава възможност на екипа да реши много проблеми сам, преди ръководството да научи за тях и да се намеси.¹⁶

В процеса на проектиране на адекватни екипни структури висшият мениджмънт трябва да се съобрази със спецификата на организационния контекст. Друго изискване е да се гарантира съответствието на средствата за измерване на резултатите с приоритетите на организацията. Основен компонент на тази система е детерминирането на целевите нива на изпълнението. Непрекъснатото подобряване на екипните резултати изисква фундаментални и периодични промени в елементите на организационния дизайн (процеси, структура, системи). В противен случай, те приемат формата на негативно нарастваща хипербола. Показателите се увеличават, докато достигнат максимално възможните нива, след което скоростта на нарастване на резултатите драстично намалява поради изчерпване на потенциала за подобряване на екипното изпълнение.

Безусловно в съвременната както глобална, така и национална икономика властват рискът и несигурността. На ниво конкретни научни изследвания настъпват процеси на еволюция на концепциите, промяна в нагласите и общоприетите истини, които водят до качествено развитие на натрупаното знание. Тези концепции се променят във времето като отговор на развитието на производството и недостатъците на съществуващите теории.

¹⁶ Zigon, 1995.

Използвана литература:

Гарнър, Х. (2004). Нова теория за интелигентността. Множествените интелигентности на 21 век. С.

Каменов, К., К. Хаджиев, Н. Маринова (2006). Управленски процес и екипната дейност. С.: НБУ.

Панайотов, Д. (2008). Мениджмънт и лидерство. С.: НБУ.

Стърнбърг, Р. (2002). Успешната интелигентност. С.

Becker-Reems, E. D. (1994). Self-managed work teams in health care organizations. Chicago: American Hospital Publications.

Deming, W. E. (1986). Quality, productivity, and competitive position. Cambridge: Centre for Advanced Engineering Study, MIT.

Fisher, K., S. Rayner, W. Belgrad (1995). Tips for teams. New York: McGraw-Hill.

Harper, B., A. Harper (1989). Succeeding as a self-directed work team. Croton-on-Hudson, NY: MW Corp.

Mc Gregor, D. (1960). The human side of enterprise. New York: McGraw-Hill.

Zigon, J. (1995). How to measure the results of work teams. Media, PA: Zigon Performance Group.

10.IX.2013 г.

SPECIFIC DIMENSIONS OF MANAGEMENT ROLES IN SELF-MANAGED WORK TEAMS (SMWT)

The article's objects of research are the specific dimensions of management roles in a team environment. Its main focus is the organizational context in which self-managed work teams function. It identifies the key changes in managers' attitudes, when they perform their roles during transformation from traditional to team-based structures. It analyzes the main issues in social practice, while seeking solutions for developing managerial potential. It explores specific means and tools for effective and adequate stimulation of managerial support. The conclusion that must be made is that sustainable development of SMWT and creating added value for the organization requires senior management to redesign and reorganize stereotypical internal interactions in accordance with the specific characteristics of the new team environment. Otherwise there is a potential for problems and possible failure of the SMWT concept.

JEL: D03; D74; C81

Mankind's third millennium is characterized by "global chaos" in the shared worldwide system, created as a result of the development of national economies. In this global race of manufacturing power, the role of human capital and new production is crucial. To achieve a quality advantage over the competition and an optimal level of economic gain in a dynamic market environment with constant pressures for change, organizations are forced to develop and apply new management models and innovative strategies, mostly based on the competence model – integrated systems or matrices of knowledge, skills, attitudes and behaviors that find tangible expression in complementing fundamental, functional (specific) and transformational competencies.¹

Success in the global, knowledge-based economy of the 21st century depends on human capital. Creating individuals who can adapt to a highly unpredictable environment is a key factor in communal, social and economic development. Senior management has a fundamental role in developing human potential and changing the elements of organizational design (processes, structure, systems).

Designing team structures as a systemic and dedicated process is genetically predetermined by the philosophy, culture and mission of an organization. Regardless of widespread acknowledgement of the need for SMWT in management, this phenomenon is highly underrated by managers. It is a practically insurmountable barrier to developing team potential.

The *philosophy* of an organization contains the main beliefs and values of the key leaders, owners and shareholders, who are in charge of business, the

¹ The term „transformational competencies“ was introduced to scientific literature by M. Zwell. In his article the author uses L. Spencer and S. Spencer's classification of competencies.

management of human capital and decision-making. Traditional conceptual models assume that individuals are indifferent to the needs and goals of the organization, so decisions should be taken by management structures with a control-oriented approach. This philosophy is based upon the presumption of McGregor's Theory X, which suggests a hierarchic management structure.²

In the other extreme is the contemporary conceptual model, which tolerates high participation of employees in management. The basis of this philosophy is Theory Y, according to which individuals are motivated to achieve organizational goals, to realize their roles and responsibilities and are predisposed towards individual development. This has a direct effect on the design of team-based organizational structures that focus on self-management and participation of all employees in the decision-making processes. Individuals are seen as an integral part of the organization and its most precious capital.

Corporate philosophy has a strong effect on the work process in SMWT and therefore on its effectiveness. A philosophy that draws employees to participate in management furthers the development of organizational systems (compensatory, educational and informational), which directly reflects on the immediate results of SMWT. It involves the employees in decision-making and attracts new ones, whose value system assists in the effective functioning of SMWT.

The transition from traditional to team-based structures imposes a multitude of changes like ignoring supervisory roles and fundamentally redesigning the elements of organizational design (processes, structure, systems). They conceptually determine the new environment.

The main roles of senior management are directly connected to providing support and stimulating the activity of SMWT. There are situations in which the teams are not able to make use of all their options without adequate reaction from senior management. It sustains the needed organizational balance between SMWT, the company strategy, individual assignments, hierarchy and structure.

Role of senior management in a team environment

In SMWT it finds direct expression mainly in the form of appraisal and emotional support. It is demonstrated by the behavior of managers. Of course focusing on the teams is critical for organizational effectiveness. As a result, the role of senior management is constantly changing.

Senior management formulates innovative visions, which are then realized by SMWT. They are the basis of business reengineering and overall quality efforts. If senior management does not have the right attitude, it can not assist in the formation of team structures by delegating power and decision-making privileges.

A key role of senior management is focusing the attention, policy and resources of the organization toward supporting and encouraging SMWT. Positive

² Mc Gregor, 1960.

feedback and acknowledgment are an additional impulse for team activity. Important senior management support includes delegating meaningful levels of responsibility, giving the team freedom to make decisions, creating challenging possibilities and providing rewards for excellent performance. It must be based on realistic data in this process.

It is also important to point out that all levels of the organization should show emotional or value support. Otherwise the team will lose motivation and sidetrack its efforts towards extrinsic activities, instead of focusing on its true goals.

Another key role of senior management is to encourage SMWT to take responsibility for their performance. In this sense, members of the team should be encouraged to self-lead. Practically this means to set tangible goals, solve complicated problems of the work process and evaluate their own results.

Many researchers note the importance of motivating team members through inspiring values and goals, role models, adequate training, tools and information³ 21 specific roles are formulated and they can be divided into two main groups: (1) *management roles connected to the dimensions of SMWT* – structure, environment, team member characteristics, interpersonal and work processes; and (2) *management as a source of information and training*.

- *The first group of roles* includes searching for effective ways to improve the interpersonal and work process in SMWT, the structure of the team, the environment and the individual characteristics of the team members, measuring and evaluating the development of SMWT.

Management routinely examines each one of these dimensions. For example, the main role of managers regarding the work process is to find practical means and tools to boost team members' motivation and uncover their full potential (knowledge, skills, talents) during their work activities.

In the sphere of interpersonal processes the efforts of management are focused on having SMWT members acquire specific techniques to solve conflicts and overcome dysfunctional consequences.

When it concerns the work environment, management roles are associated with creating the informational systems needed to take decisions as well as developing evaluation and reward programs which encourage employees to look for ways to improve their team results. Other characteristics of the environment which should be important to managers are the training and qualification systems. Aside from that, a main priority of management is to provide adequate resources and new information related to the work processes.

A main role of managers is to create an atmosphere of partnership in which SMWT would formulate specific and measurable goals. This is the so called "catch ball" process in which SMWT teams pinpoint common goals and then "pass" them for discussion at higher levels. If the management has made recommendations, the team discusses them and evaluates whether they're expedient. This can lead

³ Fisher, Rayner, Belgrad, 1995; Harper & Harper, 1989.

to a change in initial goals or a well-argued refusal. The process continues, until SMWT and management reach agreement on their goals.

Another dimension of SMWT is the characteristics of the team members. Management has key role in the selection of new people for SMWT. In certain cases management would give the team a shortlist of candidates from which to choose. In others, it would offer new members for selection, but only after considering the opinion of the team. In both cases, the team's decisions are not ignored.

The management's role is also expressed in the design and application of various systems for *measuring and evaluating team development*. Their specific forms are determined by the organizational philosophy. In accordance with traditional perception, *the evaluation of performance* is an attestation of the *individuals*, usually performed by supervisors at regular intervals. A major requirement is to adapt it to the organizational context. In literature individual evaluations are so frowned upon, that the term has earned a negative *connotation*.⁴ Main indicators used in organizational practice are quality, effectiveness and productiveness.

The performance evaluation system is created and developed in the conditions of a traditional hierarchic management structure and for this reason it is based on individual results. Through attestation employees receive feedback on their immediate results, while management identifies areas of skill deficiency and offers training. In a sense performance evaluation is a channel of communication between management and employees.

The main issue with traditional evaluation systems is that they are inadequate in measuring team results. They implicitly suggest that the key to success is individual knowledge and skills. Obviously in SMWT good results are highly dependant on an array of specific factors and situational restrictions. Aside from that, the main differences in performance are due to the quality of the systems and are not a result of individual characteristics.

Management should measure the team's development for several reasons. First, it should identify when the team is ready to handle bigger functional responsibility for tasks carried out by supervisors. Secondly, it should provide information regarding the necessity of certain types of training. Third, on this basis new goals and standards should be developed and connected to specific social and technical skills.

Becker-Reems suggests a team evaluation which carefully monitors key behavioral models and the existence of important conditions in each of the following categories: *goals* (i.e. clarity and fulfillment of the goal), *communication* (i.e. efficiency in determining and solving problems, staying focused on the work), *collaboration* (i.e. adequate decision-making process, evaluating differences within the team), *leadership* (i.e. shared leadership roles, incentives for participation) and *team briefing* (i.e. using an agenda that achieves goals). Furthermore he develops a version of team

⁴ Deming, 1986.

evaluation, through which the individuals estimate their own contribution to the major team characteristics.⁵

• *The second group of management roles* practiced in a team environment fall into the category of management as a source of information and training. This practically means to provide all necessary tools for accomplishing technical and managerial tasks in self-managed work teams. These include: providing a wide spectrum of information in terms quality as well as quantity and developing a system of training modules. This is easy to explain – team members cannot be expected to be responsible for decisions, closely connected to work methods, without first being trained by management. Efficient and empowered leaders should train the team to be successful, *before* its members take action, and not *after* they fail. This increases the probability of achieving goals that build self-confidence in turn.

Thus we come to the conclusion that the value of training is expressed in the development of (semi-functional) technical, managerial and interpersonal skills. Thus senior management increases the team's efficiency both organization and structure-wise.

Negative attitudes when carrying out management roles

In the context of global changes teams are the only means for achieving better competitiveness and impressive results. In fact, the organization models of the future – network-based, pulsating, circular, non-hierarchical, flat etc. – are based on managing teams, not individuals. When management looks for conformity between resources and results the most effective method are self-managed work teams. The challenge is to balance individual roles within the team, without favoring some of them.

Despite general acknowledgement of the need for self-managed work teams and their role in achieving great economic results, in many economic organizations there is a certain *negative attitude within management towards the performance of management roles*. Four main reasons explain this resistance and reluctance – lack of certainty that teams are the only alternative, individual discomfort and risk, inadequate organizational culture and lack of belief in their own potential.

1. *Lack of certainty*. There are still managers who believe that teams are applicable only in unpredictable situations and inefficient in a stable environment, since members lose time in unproductive meetings that generate more confrontation than constructive results. Others believe that teams are useful only for social connections between people and inadequate, when it comes to work, production and decisive actions.

On one hand, management has a correct, positive understanding about teams, but it does not manage to put it into practice. For example, team managers

⁵ Becker-Reems, 1994.

outline unrealistic common goals. On the other hand, the popularity of the word “team” is often the reason for incorrect or shallow interpretation. Management uses it without taking into consideration its specific meaning in the particular context. The result is confusion regarding the activity of a real SMWT. This is not just a group of people, working in together to achieve common goals. The entire work force of an organization, for example, is not a team because its members are not able to work directly with one another. These clarifications are extremely important. The aim of the team approach is to build common criteria for values and principles. They stimulate behaviors by complying with the point of view of others, providing mutual support and acknowledgement of personal achievements. The development of such values is incredibly important. They are a major factor for efficient execution of management roles.

The main characteristics that sets apart self-managing work teams is the extreme focus on result, rather than perfect execution. These vital characteristics partially explain the lack of belief in the potential and capability of self-managing work teams in the execution of management roles.

2. *Individual discomfort and risk.* The discomfort some managers experience, results from the fact that they could hardly be part of a team they do not manage. Working in a team is a risky endeavor and an additional “burden” as far as individual development is concerned. The various approaches to achieve team goals, for example, (in the fitting-in phase) can cause conflicts or arguments. Therefore negative attitudes and restlessness on part of the individuals that must fit in a team do not come as a surprise. This is not because SMWT is not part of our culture. Most individuals have values that favor individuality over group forms. Personal responsibility and self-preservation reign, while mutual responsibility based upon trust in others is an exception. The risk of losing authority and influence in the organization demotivates intermediate level managers (supervisors) to carry out their management roles and improve the results of self-managed work teams.

3. *Low organization culture.* Negative attitudes towards teams are typical of organizations that lack the will to change their management philosophy and do not accept the new perspective. They focus on internal policy and external public relations and do not develop empathy for a set of goals that would balance employees', consumers' and shareholders' expectations. Such a behavior is unlikely to provoke mutual trust, responsibility and teamwork. All decisions are expected to be taken by superiors. Policy shifts focus from results. This inevitably influences individual uncertainty and is a natural barrier against investing in the potential of SMWT.

If organizations lack an adequate cultural attitude, the transition from individual-based management structures to team-oriented ones is practically impossible. Of course some self-managed work teams will always succeed – regardless of expectation – but they will be an exception.

4. *Lack of belief in potential and competence.* It finds particular expression in the inability of some managers to carry out management roles in the new team-based

environment. This creates a psychological imbalance in personality that transforms into a natural barrier toward changing attitudes. In practice new roles require the development of new types of relations with SMWT members, related to management participation. This, however, undermines the image of some managers and breaks the status quo in organizational hierarchy.

On the other hand, "supervisors" do not demonstrate open resistance against programs, initiated by senior management, although there are formal mechanisms to express disagreement with the SMWT concept. The logical conclusion is that they prefer following instructions in spite of their will for two major reasons: they either do not understand the philosophical differences between traditional management and team management or they feel uncomfortable openly resisting a change initiated by senior management. In both cases this leads to failure in performing specific activities, roles and responsibilities in the new organizational medium.

Approaches, means and tools for stimulating management support

In social practice, occasions when team results are below expectations, are no exception. The main reason is the inadequate "outer" environment of SMWT i.e. the lack of management support and lack of concern for internal suppliers and consumers. Management support is expressed in empowering the team to make and carry out decisions independently. This process is initiated by management, which has been granted this legal power by organizational hierarchy. A key prerequisite in the process of delegating power is complete trust in the team's competence. Empowerment concerns relationships, not organizational systems. Many teams are created with the idea to self-management, i.e. to plan their resources and budget and control their activity in a way that must always lead to achieving the team goal. SMWT productivity is due to the fact that they are more dynamic and adaptive than groups. This empowerment is a real show of support on behalf of higher management. If not, the immediate result is expressed in team members striving to reduce their work efforts and show symptoms of social idleness.

An efficient way to overcome this negative tendency is to train middle management, with the main goal of transforming traditional attitudes and corporate culture, which form a natural barrier to performing the new roles and responsibilities. Delegating decision-making rights to SMWT necessitates a change in behavioral models within management, regarding effective leadership. In business people act from a certain position, that requires strictly defined rights, power and responsibilities. The managers must be trained for their new role of team leaders which unlike the status-hierarchy reflects expectations from within the cooperative process. Leadership as a phenomenon of influence refers not only to managing and planning the tasks, specific steps for distributing resources and mechanisms for management

control but also to managing change and particular strategies for its execution, which in turn requires motivation, conviction and enthusiasm. The distinction between managers (M) and leaders (L) is sought in the context of meaningful characteristics of the major management functions:⁶

- Planning - *M* follows the direction and particular steps of the strategy; *L* – “sees” the developing strategy and how it can be realized in the future through acts of free improvisation.

- Organization – *M* distributes the tasks and delegates corresponding responsibilities; *L* shares their point of view with the others, convinces them that he is right, seeks their consent, understanding and cooperation;

- Motivation – *M* bases himself on regulated forms of incentive, *L* considers the individual needs and values of team members and offers them a personal development perspective;

- Control – *M* is interested in the results of the activity and how they relate to the outlined plan; for *L* it is important that self-control is exercised in the organization at all times, which immediately leads to competitiveness.

These clarifications make it possible to evaluate to what degree one process dominates over the other when performing management functions and putting the new team management roles into practice. Senior management training programs should also emphasize this, in order to guarantee management support for SMWT. Otherwise, existing gravitational forces would push the team back along the perfection graph, transforming it into a pseudo-team.⁷

According to R. Sternberg there is a close interdependence between an efficient manager and the theory for successful intelligence (SI) which he associates with formulating a feeling for business and correlates to the client's knowledge.⁸ It is presented as a balance between analytical, creative and practical intelligence (analyzing the problem - creative solution and putting the solution into practice). This point of view is one of the first attempts to set aside the established idea for general intelligence (IQ) as a universally applicable and correct unit for analysis.⁹

Daniel Goldman's emotional intelligence (EI) theory should be the basis of all educational; and multiple competence development programs – self-awareness, self-management, social consciousness and teamwork skills. It is oriented towards the individuals' abilities to control themselves and socialize with others, which are the major prerequisites for efficient management.

Contemporary requirements for complex (accumulated, integrated) and interdisciplinary knowledge call for applying the concept of multiple intelligences (MI) of H. Garner in the SMWT environment or what Paul Lawrence and N. Nohria

⁶ Panayotov, 2008, p. 201.

⁷ Kamenov, Hadzhiev, Marinova, 2006.

⁸ Sternberg, 2002.

⁹ Panayotov, 2008, p. 202.

call a skill set.¹⁰ It enables human potential to be analyzed and developed as an even wider system of abilities that can be utilized, together or separately, in many productive activities. Garner defines intelligence as the bio-psychological potential for processing data, which can be activated to create products (results) that are valuable in a certain culture.¹¹ Intelligences are not things that can be seen or counted. They are potentials that can be activated depending on to the values of a specific culture. Whether skill sets are developed in a productive or non-productive manner depends on the way people use them – separately or in a system for solving difficult tasks in specific sectors, departments or roles.¹²

Management support of SMWT is also directly dependant on Carl Albrecht's¹³ social intelligence (SI). This model overhauls the old concept of "communicational skills" as a set of requirements and pre-programmed tactics, creating possibilities to develop a broad set of skills to cope with unique situations, as well as to interact effectively with others, in order to elicit the cooperation needed for teamwork. While EI is mainly a measurement of internal competence, SI is focused on the outside. Merging these two aspects is the key to success in interpersonal relations.

The features of analysis of effective management support contain the specifics of its expression at an individual or group level, because the motivation of an isolated individual does not translate directly to a team interaction situation. Understanding this "break" in organization is an important tool in stimulating SMWT, which functions as a brand new system – a cohesive community with group potential dependant on staff makeup, structure, processes, norms, cooperation, mutual enrichment of ideas and care for the success of the organization. Solidarity within the team is not a result of adding together the potential of individual members, but comes from a complicated psychological chain: orientation – mutual adaptation – acceptance of norms – transformation of the group into a cohesive, active society.¹⁴ The conclusion is that even if senior management chooses team members with high levels of emotional intelligence, this does not guarantee an effective SMWT. Indicators in this direction are the trust and feelings of group identity that form during the constant process of establishing rules and behavioral models to stimulate interpersonal relations at all levels of interaction.

When management support of SMWT is expressed in "control functions" (in the form of monitoring and evaluation) the negative effects of this behavior are characterized by the following dependency – the performance level is raised, but only for routine tasks, while creative thinking is not functioning optimally, though it is necessary for more complex and specific activities (like projects). Aside from that, when individual responsibility is "numbed" in a team environment, people are

¹⁰ Garner, 2004.

¹¹ Ibid.

¹² Panayotov, 2008.

¹³ Ibid., p. 204.

¹⁴ Ibid., p. 212.

inclined to try to extract gain from the team, without giving back equally. Another main characteristic of SMWT, due to which over-emphasizing management can lead to negative results, is the extreme focus on team cohesion and upholding consensus as a dominating tendency, which leads to ignoring realistic evaluations, alternative decisions and polarizing opinions. In practice this forms a group thinking in which the eagerness to ignore differences and retain the inner harmony paralyzes objective perception and adequate decision-making.

The role of management in this process is expressed in providing preventive tools that can break down the stereotypes of formal consensus in SMWT by combining competition and cooperation in equal proportions. Letting either tendency dominate will lead to a deformation in team interaction.¹⁵ Extreme focus on solidarity blocks the exchange of ideas as a preventive measure against conflicts, which leads to dangerous recurrences of liberal style. If competition dominates over cooperation, then the individual will not reveal his full potential or will show conformism (a change in behavior due to team pressure). Individuals will adapt through different masks in order to not openly announce their positions and abilities.

Practical social research proves the importance of organizational context when achieving great economic results through SMWT. Without support from management the team loses motivation and has a hard time obtaining the information it needs. Aside from that, the lack of feedback from suppliers and consumers directly reflects on the effectiveness of SMWT.

The conclusion that must be made is that teams which perform well do not function in isolation. They actively interact with internal consumers, as well as external suppliers in the boundaries of the organization by exchanging information, resources and results.

Internal consumers include individuals and groups in the organization that receive a product or service from SMWT. This suggests uninterrupted communication and routine evaluation of the expectations of these clients.

Building relationships with internal consumers starts through cooperation with management. After this, however, SMWT maintain direct contact without falling back on the services of communication "middlemen".

The main advantages of these interactions are:

1. SMWT have a clear idea who the internal consumer is and what are his expectations, attitudes, specific needs. This strengthens the team members' sense of responsibility and increases motivation.

2. Receiving systemic feedback through direct communication eliminates information manipulation. This decreases the risk of conflict between SMWT and the clients. Research in this field reveals that when feedback comes through a supervisor outside of the work team, it ignores important requests of the clients.

¹⁵ Panayotov, 2008, p. 213.

The needed conclusion is that direct communication with the clients improves the work process. As a result, more effort is put into the work activities, specific strategies are formulated and the interpersonal processes between the team and outside groups are improved.

External suppliers include groups within the boundaries of the organization, which deliver resources to SMWT, needed for the creation of a product or service. Highly effective teams have strictly regulated (defined in advance) relationships and a constant connection with suppliers. They also control the performance, quantity and quality of resources and constantly give feedback, relating to possible optimization and improvement. In this way they overcome negative tendencies like overstocking raw materials and goods that become costly excess. This gives SMWT a chance to realize the „Just in time” strategy, not only with suppliers, but with consumers too. The specific results from effective internal interaction are expressed in creating added value for the organization.

*

In traditional organizations the supervising team usually takes responsibility to give feedback to workers for achieved results. Very often they perform this function inadequately, which reflects on motivation and productivity.

In team-based organizations informational „middlemen” (supervisors) are eliminated. SMWT rely on their personal potential for ensuring regular feedback on their work, instead of counting on another level of the organization’s management. The conclusion that must be made is that an adequate system for evaluating performance (results) and reward is a priority for achieving success with SMWT and access to data for the purpose of feedback is a key part of delegating rights (empowering) the team. As Zigon notes performance feedback makes self-management easier, because it gives the team a chance to solve many problems by itself before management learns about them and intervenes.¹⁶

In the process of designing adequate team structures senior management must take note of the specifics of the organizational context. Another requirement is to guarantee compatibility between the tools for measuring the results and the organization’s priorities. A main component in this system is the determination of performance goals. Constant improvement in team results requires fundamental and periodic changes in the elements of organizational design (processes, structure, systems) otherwise they take the form of a negatively growing hyperbola. The indicators rise until they reach their maximum levels after which the growth speed of the results slows down, due to exhausting the potential for team performance improvement.

Undoubtedly risk and uncertainty reign in the modern global and national economy. In research, concept evolution takes place, changing attitudes and universal truths, leading to a quality improvement in aggregated knowledge. These

¹⁶ Zigon, 1995.

concepts change in time as a response to the development of production and the faults of existing theories.

Bibliography:

- Sternberg, R.* (2002). Successful intelligence. Sofia (*in Bulgarian*).
- Becker-Reems, E. D.* (1994). Self-managed work teams in health care organizations. Chicago: American Hospital Publications.
- Deming, W. E.* (1986). Quality, productivity, and competitive position. Cambridge: Centre for Advanced Engineering Study, MIT.
- Fisher, K., S. Rayner, W. Belgrad* (1995). Tips for teams. New York: McGraw-Hill.
- Garner, H.* (2004). Intelligence reframed. Multiple intelligences for the 21st century. Sofia (*in Bulgarian*).
- Harper, B., A. Harper* (1989). Succeeding as a self-directed work team. Croton-on-Hudson, NY: MW Corp.
- Kamenov, K., K. Hadzhiev, N. Marinova* (2006). Management processes and team work. Sofia: NBU (*in Bulgarian*).
- Mc Gregor, D.* (1960). The human side of enterprise. New York: McGraw-Hill.
- Panayotov, D.* (2008). Management and leadership. Sofia: NBU (*in Bulgarian*).
- Zigon, J.* (1995). How to measure the results of work teams. Media, PA: Zigon Performance Group.

10.IX.2013

Проф. д-р Храбрин Башев*

ЕКОУПРАВЛЕНИЕ В СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО

Адаптирана е интердисциплинарната нова институционална икономика и е представен холистичен подход за анализ, оценка и усъвършенстване на системата за екоуправление в селското стопанство. Обоснована е значимостта на проблема и е направен кратък обзор на състоянието на икономическите изследвания в тази област. Дефинирани са екоуправлението в селското стопанство и неговият обхват. Представени са потребностите и механизмите за това управление и са идентифицирани институционалните, поведенческите, технологичните, природните и т.н. фактори за неговата ефективност. На основата на дискретен структурен анализ са определени принципните пазарни, частни и обществени форми за ефективно екоуправление в селското стопанство и са посочени етапите за неговото усъвършенстване.

JEL: O13; O17; Q12; Q18; Q24; Q28

Проблемът за управлението на природната среда (*екоуправлението*) в селското стопанство е сред най-актуалните за научната общност, земеделските производители, агробизнеса, жителите на селските райони, групите по интереси, аграрната администрация, политиките, международните организации и т.н.¹ Неговата важност се определя от това, че селскостопанската дейност е едновременно основен фактор, който води до деградация и замърсяване на природната среда и съществен фактор за консервация и подобряване на природата. Вниманието към оценка на разнообразните форми за екоуправление се повишава поради значителния обществен интерес към нарастващите екопроблеми, рискове и конфликти (като деградация и замърсяване на почви, води, въздух, биоразнообразие; намаляване на услугите на екосистемите; екстремни климат и чести природни бедствия; отглеждане на генетично модифицирани култури; увеличаване на отпадъците; изчерпване на природните ресурси; конкуренция за аграрни ресурси с други отрасли и дейности); към „позеленяването“ на обществените политики (в частност на Общата селскостопанска и други политики на ЕС) и нарастващия размер на частните и обществените средства, отделяни за възстановяване и съхраняване на природната среда, както и поради необходимостта от проектиране на ефективни форми за екокоопериране и обществено участие в екоуправлението в регионален, национален и транснационален мащаб.

В многобройните изследвания, свързани с екологично устойчивото (традиционно, консервиращо, екологично, органично, биологично, алтернативно, биодинамично, регенериращо и т.н.) селско стопанство, се фокусира предимно на чисто агрономическите, технологичните и екологичните аспекти на екоуправ-

* Институт по аграрна икономика, hbachev@yahoo.com

¹ EC. Agri-environment Measures..., 2005; Barbu, 2012; Carruthers, 2005; Frouws and Tatenhove, 2008, p. 220-239; UNEP. Governance and Agriculture..., 2008; Millennium Ecosystem Assessment..., 2005; Scozzari, and Mansouri, 2011.

ленската дейност. Независимо от добрите агрономично-технологични модели обаче съществува голямо разнообразие в ефективността на екодействието на различните типове ферми, подотрасли на производството, райони на отделна страна и в различните държави. В резултат от това през последните години интересът все повече се насочва към изучаване на системата на управление (*governance*), която в края на краищата (пред)определя екоповедението на различните аграрни агенти, стимулира прилагането на добри екологични практики в селското стопанство, екоиновациите и екоинвестициите, координира екодействието на ниво екосистема и/или район, разрешава възникващите екоконфликти и детерминира положителните и отрицателните ефекти на селското стопанство върху природната среда.

В икономическа теория екоуправлението се изучава във връзка с проблемите на „пазарния провал“, които най-често са свързани с: проблемите при използването на общи природни ресурси (*tragedy of commons*), производството на позитивни или негативни косвени ефекти (*externalities*), невъзможността за адекватна икономическа оценка на природните ресурси и многофункционалността на определени производства, произвеждащи частни и обществени стоки. За коригиране на тези провали се предлага държавна интервенция в отделните сектори, пазари и дейности – екорегулации, екоданъци, екосубсидии, екодоговори, екооценки, модернизация на екоправата.

Социално-икономическите аспекти на екоуправлението в селското стопанство са широко изследвани в литературата.² Независимо от това неговото изучаване е в начален стадий поради: сравнителната новост на проблема, възникващите нови предизвикателства (междуетрасловата конкуренция за природни ресурси, глобалните климатични промени, изчерпването на невъзобновяемите природни ресурси), фундаменталното развитие на икономическата теорията през последните години, липсата на дългосрочен опит и адекватни данни за процеса и резултатността.

Повечето изследвания са фокусирани върху отделни аспекти в управлението на природните ресурсите (управление на почви, води, биоразнообразие, услуги на екосистемите в селското стопанство), без да се разглежда връзката между тях. Нещо повече, те обикновено са ограничени до конкретни управленски форми (екопродукт, екодоговор, екокооператив, професионална или индустриална екоинициатива, обществена екопрограма), или определен тип земеделски стопанства (фамилни стопанства, агрофирми, кооперации), или определено ниво (ферма, екосистема, национално), или определен подсектор на селското стопанство, или определено месторазположение (район, екосистема). Най-често се изучават чистите и формалните форми, като се пропускат многообразиите (и често

² Baba, Tayfur, Gunduz, Howard, Friedel, and Chambel, 2011; Defrancesco, Gatto, Runge, Trestini, 2008, p. 114 -131; Dobbs and Pretty, 2008, p. 765-775; Ducos and Dupraz, 2006; Hagedorn, 2002; Hart and Latacz-Lohmann, 2004, p. 75-91; McCanna, Colby, Easterc, Kasterined, Kuperane, 2005, p. 527-542; Peerlingsa and Polman, 2009, p. 593-612.

по-ефективни) неформални и комплексни (интегрални, взаимно свързани) форми.

Освен това широко се прилага (едно)секторният подход, който разделя управлението на фермата от това на цялостната дейност на домакинствата и селските райони. Прилага се нормативен (в сравнение с някакъв идеален модел или моделът в други държави) вместо сравнителен институционален анализ на реално възможните форми в конкретната социално-икономическа и екологична среда на дадено стопанство, район, подсектор или страна. Изцяло се игнорират или се вземат под внимание само частично значителните транзакционни разходи. Доминира (едно)дисциплинарния подход, като усилията на изследователите в икономиката, организацията, социологията, правото, екологията, технологията, поведенческите и политическите науки рядко се обединяват за изучаване на този комплексен проблем. Почти няма изследвания върху специфичните институционални, икономически, идеологически, културни, природни и т.н. фактори, които обуславят голямото разнообразие в отделните страни, райони, (под)-отрасли и организации на селскостопанската дейност.

В България проблемът за екоуправлението и по-конкретно в селското стопанство е сравнително нов за изследователите от социално-икономическите науки.³ Изучават се предимно отделни частни проблеми (биологично земеделие, управление на водите и услугите на агроекосистемите) или обществени мерки и програми (агроекологичните мерки на Плана за развитие на земеделието и селските райони - ПРЗСР), като се прилагат ограничени подходи на изследване и се покриват кратки периоди и малка съвкупност от участници в екоуправлението.

Дефиниране на екоуправлението в селското стопанство

Екоуправление означава *управление на човешката дейност* за запазване и подобряване на природната среда. В селското стопанство то е свързано със селскостопанското производство – управлението на екодейностите в процеса на производството на храни за човека и животните, суровини за промишлеността, биоенергия, различни видове агроуслуги и т.н. На съвременния етап селскостопанското производство се осъществява от различен тип ферми – индивидуални, фамилни, кооперативни, корпоративни, обществени и т.н. Следователно екоуправлението в селското стопанство е интегрална *част от системата за управление на фермите и на обществото*. Независимо от специфичната си форма то винаги включва като основен елемент фермера и цели подобряване на неговата природозащитна дейност и поведение.

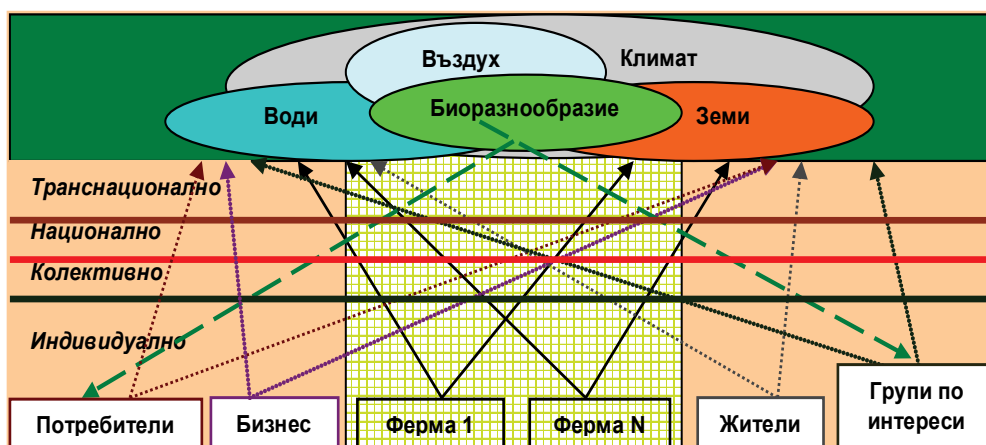
Консервацията и подобряването на природната среда и на основните й елементи (почви, води, въздух, биоразнообразие, климат) изискват ефективен *обществен ред* (governance) и регулация – създаване на система за мо-

³ Башев, 2006, с. 27-37; 2008, с. 33-43; 2009, с. 3-20; Йовчевска, 2012, с. 25-34; Маринова, 2011, с. 69-76; Митова, 2005, с. 40-45; Мочурова, 2008, с. 112-147; Станков, Станкова и Костов, 2005, с. 65-85.

тивизиране и координиране на екодейностите, която да наложи *съответно поведение*⁴ на индивидите и *координирани действия* на групово, регионално, национално и транснационално равнище.⁵ Той трябва да включва управление на дейността, взаимоотношенията и ефектите на различни аграрни – мени-джъри на ферми, собственици на ресурси, наемен труд, и неаграрни агенти – агро- и свързан бизнес, потребители, жители на селските райони, групи по интереси, аграрна администрация (фиг. 1).

Фигура 1

Структура на екоуправлението в селското стопанство



В определени случаи екоуправлението в селското стопанство изцяло се осъществява чрез *индивидуални действия* на независими агенти (ферми) от аграрния сектор (раираната зона на фиг. 1). Например добрата грижа за притежаваната частна земеделска земя е типична във фамилните ферми. Често обаче ефективното екоуправление изисква *координирани (колективни) действия* на група ферми, какъвто е случаят с устойчивото използване на общи пасища, ограниченото снабдяване с вода, защитата на местното биоразнообразие и т.н. Съвременната фермерска дейност често е свързана и със значителни (позитивни и/или негативни) ефекти върху трети страни, които налагат *управление на отношенията* (коопериране, разрешаване на конфликтите, възстановяване на разходите) между различни ферми, както и между фермери и нефермери. Например отрицателните ефекти от аграрната дейност върху качеството на водата и въздуха често се усещат от жителите и от бизнеса в същия или в по-отдалечени райони. Минимизирането на тези ефекти се постига чрез ефективна обществена намеса (регулация, контрол, санкции).

⁴ Подобрени „екодействия“, ограничаване на „антиекодействията“.

⁵ Башев, Х. 2008, 2009. Цит. съч.

Услугите на екосистемите обикновено облагодетелстват голям брой жители и гости на района, бизнеса и групите по интереси, което налага определени колективни действия за устойчиво снабдяване. В тези случаи екоуправлението е далеч по-широко от простите (технически, агрономически, екологични) отношения с природата и включва колективни действия на агенти с различни интереси, силови позиции, познания, информираност, възможности в широки географски, отраслови и времеви мащаби. Съвременното екоуправление изисква допълнителни действия (мониторинг, координация, инвестиции) и интегрално управление на природните ресурси и екорискове в национален и в транснационален мащаб. Това е свързано с управление на водите и отпадъците, опазване на биоразнообразието, с климатичните промени и т.н., които налагат ефективно регионално, национално, интернационално и глобално управление. Например ефективното управление на компонента на околната среда биоразнообразие включва инициативи на много нива - индивидуално, отраслово, национално, европейско, световно (на фиг. 1 частта от биоразнообразие надолу, ограничена с прекъснатите линии). Това често се отнася и за управлението на водите, земите, въздуха и т.н.

Развитието на системата за екоуправление в селското стопанство зависи от множество фактори – *наличните природни ресурси, процесите на естествена и предизвикана от човешката дейност еволюция на природната среда, развитието на науката и технологиите, социалните предпочитания и търсене*. Например развитието на науката и технологиите е свързано с нови предизвикателства за системата за екоуправление и същевременно открива нови възможности за преодоляване на съществуващите екопроблеми и рискове; управлението на водите е силно зависимо от усъвършенстването на технологиите за консервация, използване, рециклиране и мониторинг; развитието на обществените екопреференции и търсене дава не само нови възможности, но и поставя ограничения пред селскостопанските производители. В същото време ускоряването на процесите на глобално затопляне и екстремни климат изисква модернизация на екоуправлението в селското стопанство на много места по света.

Системата за екоуправление зависи и от *институционално предопределените екоправа, норми и задължения*, и от практически възможните пазарни, частни и обществени форми на управление. Изборът на управленска форма често е предопределен от институционалните ограничения, като някои форми за осъществяване на фермерска, екологична и т.н. дейност могат да бъдат социално неприемливи или незаконни. Например пазарната търговия на земеделски земи, природни ресурси и (някои) услуги на екосистемите не е разрешена в много страни.

Не на последно място изборът на формите на екоуправление в селското стопанство зависи от *персоналните характеристики* на аграрните и свързани агенти – лични предпочитания, идеология, информираност, обучение, склонност към поемане на риск или към опортюнистично поведение, професионални и

финансови възможности, репутация, доверие, силови позиции и т.н. Например движението за устойчиво земеделие се развива на основата на доброволните инициативи на индивидуални фермери, прилагащи екоустойчиво производство. Конкретните изгоди за отделния фермер от екоуправлението също могат да приемат най-различни форми – паричен или непаричен доход, печалба, непреки икономически изгоди, удоволствие от включване в природозащитна дейност, желание за запазване на природата за бъдещите поколения и т.н.

В зависимост от ефективността на изградената специфична система за екоуправление отделните общности и страни постигат различни резултати в опазването и подобряването на природната среда, като се наблюдава различно състояние на природните ресурси, ниво на екорискове и екоразходи, свързани с развитието на селското стопанство.

Потребности от и механизми за екоуправление в селското стопанство

В зависимост от (осъзнаването, симетрията, силата, разходите за хармонизация на) интересите на агентите, свързани с природната среда, съществува различна потребност от управление на екодействията в селското стопанство. Например една ферма трябва да управлява своите действия и отношения с друга ферма, ако и двете получават услуги от една и съща екосистема и влияят (позитивно или негативно) върху снабдяването на нейните услуги. Освен това двете ферми трябва да управляват своите взаимоотношения с потребителите на тези услуги, за да удовлетворят съвкупното търсене, да избегнат евентуални конфликти и да компенсират разходите си за поддържане на екосистемата. Следователно дадена ферма трябва да участва в *множество* системи за управление, за да се осигури ефективното снабдяване на услугите на екосистемите, към които принадлежи или на които въздейства. За разлика от управлението на чисто селскостопанската дейност (където простите частни и пазарни механизми работят добре) ефективното управление на екодействието в селското стопанство често изисква *комплексни и многовалентни форми*. Например включването на фермера във веригата на биологични продукти би координирало добре отношенията между производители и крайни потребители. Позитивният екоефект обаче може да е нищожен, ако същевременно не се изгради форма за координиране и на отношенията (екодействията) с останалите фермери в района или екосистемата.

Екоповедението и екодействието на аграрните агенти могат да се управляват от няколко принципни механизма.

Първо, *институционалната среда* („правилата на играта“) - това е разпределението на правата и задълженията между индивидите, групите и поколенията и системата за тяхното санкциониране.⁶ Спектърът на правата може да

⁶ North, 1990.

включва материални и идеални активи, природни ресурси, някои дейности, чиста природа, хранителна и екосигурност, вътрешно и междугенерационна справедливост и т.н. Една част от тях се определят от формалните закони, с помощта на нормативни документи, стандарти, съдебни решения и т.н. Съществуват и важни неформални правила и права, установени от традицията, културата, религията, идеологията, етическите и моралните норми и т.н. Институциите и институционалната модернизация създават нееднакви стимули, ограничения и разходи за опазване и подобряване на природната среда, за интензифициране на екоразмяната и кооперирането, за повишаване на екопродуктивността, за индуциране на частни и колективни екоинициативи и инвестиции, за развитие на нови еко и свързани права, за намаляване на екоразличията между социални групи и райони, за откликване на екологичните и други предизвикателства и т.н.

Институционалното развитие се инициира от обществените (държавни, общностни) власти, посредством международната политика (споразумения, подпомагане, натиск) и частни и колективни действия на индивидите. То е свързано с модернизацията и/или преразпределението на съществуващите права и с еволюцията на нови права и нови (частни, обществени, хибридни) институции за тяхното санкциониране. Например членството на България в ЕС е свързано с цялостното въвеждане на модерното европейско екозаконодателство и с по-доброто санкциониране на еконормите (по-добър външен мониторинг и санкции при тяхното неспазване от страна на ЕС). На сегашния етап много от институционалните екоинициации са резултат от натиска или инициативите на определени групи по интереси - екодружества, потребителски организации и т.н. В съвременното общество голяма част от индивидуалната дейност и взаимоотношения се регулират и санкционират от някакви формални и неформални институции. Не съществува обаче перфектна система от външноопределени правила, която да може да управлява ефективно цялостната екодейност на индивидите във всички възможни и многообразни условия и отношения, свързани с природата.

Второ, *пазарни форми* („невидимата ръка на пазара“) – това са разнообразните децентрализирани инициативи, управлявани от движението на свободните пазарни цени и пазарната конкуренция – мимолетна размяна на екопродукти и услуги, класически контракт, производство и търговия с биологични продукти и произходи и т.н. Индивидуалните агенти използват (адаптират се към) пазарите, печелейки от специализацията и взаимноизгодния обмен (търговия), докато техните доброволни децентрализирани действия дирижират и коригират цялостното разпределение на ресурсите между различните дейности, сектори, райони, екосистеми, страни и т.н. Въпреки това има много примери за липса на индивидуални стимули, на избор и/или за нежелана размяна, свързана с консервацията на природната среда – например липсващи пазари, монополни или силови взаимоотношения, позитивни или негативни косвени ефекти и др. В резултат от

това свободният пазар се проваля в ефективното управление на цялостна екодейност, размяна и инвестиции на индивидите.

Трето, *частни форми* (частен или колективен ред) – различни частни инициативи и специални договорни и организационни форми (доброволни екодействия, кодове на екоповедение, екодоговори, екокооперативи и сдружения т.н.). Индивидуалните агенти се възползват от икономическите, пазарните, институционалните и други възможности и преодоляват институционалните и пазарните несъвършенства чрез избор или дизайн на нови взаимно изгодни частни форми (правила) за управление на тяхното поведение, взаимоотношения и размени. Частните форми договарят собствени правила или приемат (налагат) съществуващ частен или колективен ред, прехвърлят действащи или дават нови права на партньора и защитават абсолютните и договорните права. Сега голяма част от аграрната дейност се управлява от доброволни инициативи, посредством частно договаряне, „видимата ръка на мениджъра“ или колективно вземане на решения. Въпреки това има много примери на провал на частния сектор в управлението на обществено желаната дейност за екоконсервация.

Четвърто, *обществени форми* (обществен ред) – това са многообразни обществени (общностни, държавни, международни) интервенции в пазарния и частния сектор – обществени препоръки, регулации, подпомагане, облагане с данък, финансиране, предоставяне, модернизирание на правата т.н. Ролята на общественото (локално, национално и интернационално) управление нараства заедно с интензификацията на дейността и размяната и взаимната зависимост на социално-икономическата и екодейност. В някои случаи е възможно ефективното управление на индивидуалната дейност и/или организацията на определени дейности чрез пазарни механизми и/или чрез частно договаряне да отнеме продължителен период, да е много скъпо, да не успее да достигне до социално желания размер или въобще да не може да се осъществи. Тогава централизираната обществена интервенция би могла да достигне до желаното състояние по-бързо, с по-малко разходи и по-ефикасно.

Обществото се включва в екоуправлението в селското стопанство чрез предоставяне на екоинформация и екообучение на частните агенти, чрез стимулиране и (ко)финансиране на техните доброволни дейности, чрез налагане на задължителен екоред и санкции при неизпълнение, чрез директно организиране на еко- и свързани дейности (държавно екопредприятие, научни изследвания, мониторинг). Въпреки това има много случаи на лошо обществено включване (бездействия, неправилна интервенция, прекомерно регулиране, корупция), водещи до съществени проблеми за устойчивото развитие навсякъде по света.

На табл. 1 е обобщено развитието на формите за екоуправление в българското селско стопанство след 1989г.⁷

⁷ Подробен анализ е направен в Башев, 2008, 2009.

Таблица 1

Развитие на системата на екоуправление в селското стопанство в България

Институции	Частни форми	Пазарни форми	Обществени форми
<i>Посткомунистически преход (1989-2000г.)</i>			
Недобре дефинирани екоправа и права върху ресурсите, лошо санкциониране; липса на концепция за устойчивост	Временни договори за наем на природни ресурси; нерегистрирани ферми, фирми, кооперации	Търговия с неформални брандове, производи и услуги на екосистемите; свободно (монополно) ценообразуване на водата за напояване	Държавни и кооперативни ферми; организации в процес на приватизация, ликвидация или реорганизация; остаряла система за екорегулиране, мониторинг и информация
<i>Предприсъединителен период към ЕС (2001-2006 г.)</i>			
По-добре дефинирани и лошо санкционирани права на аграрни и екоресурси и договори	Нерегистрирани ферми, фирми, кооперации; асоциации на водоползвателите; вертикално интегрирани форми	Търговия с формални брандове, производи, биологични продукти и услуги на екосистемите; свободно (монополно) ценообразуване на водата за напояване	Програма САПАРД; изискване за екосъответствие; екорегулации, стандарти и агенции; правила за биологично фермерство; система за съвети в земеделието
<i>Период на членство в ЕС (след 1 януари 2007 г.)</i>			
Добре дефинирани и по-добре санкционирани права; европейско законодателство; колективни институции	Нерегистрирани ферми, фирми, кооперации; асоциации на водоползвателите; вертикално интегрирани форми; НПО; кодове за поведение; екоетикети	Търговия с формални брандове, производи, биологични продукти, и услуги на екосистемите; свободно (монополно) ценообразуване на водата за напояване; застраховане срещу природни бедствия	Екорегулации и стандарти на ЕС; оперативни програми на ЕС; национални програми за екоуправление; ПРЗСР; директни плащания; система за съвети; екомониторинг и оценки; защитени зони (НАТУРА); компенсация за природни бедствия; задължително екообучение; данък смет; държавни компании за природни паркове; подпомагане на трансгранични инициативи

Ефективността на индивидуалните форми за управление е доста различна, тъй като те имат нееднакъв потенциал да: предоставят адекватна екоинформация, индуцират позитивно екоповедение, разрешават екоконфликтите и координират екодейностите на различните участници, подобряват екологичната устойчивост и намаляват екорисковете, минимизират общите разходи за екоуправление (консервация, на трета страна, транзакция), за агенти с различни преференции и възможности и в специфичните (социално-икономически, природни) условия на всяка екосистема, общност, индустрия, район и страна. Например съответно екоинформирани и обучение е достатъчно да индуцира доброволни действия от „зелен“ фермер, докато повечето комерсиални предприятия се нуждаят от външни стимули (пазарна премия, парична компенсация, наказания); пазарните цени обикновено добре координират отношенията между снабдители и ползватели на вода, докато регулирането на отношенията между замърсители на вода и ползватели изисква специален частен или обществен ред; независимите действия на фермерите биха подобрили състоянието на локалните екосистеми, докато решаването на повечето регионални, национални

и глобални екопроблеми налага колективни действия в значителни мащаби и с голяма продължителност и т.н.

Ефективност на екоуправлението в селското стопанство

Проблемът за обществените разходи не съществува в условия на нулеви транзакционни разходи и добре дефинирани права на частна собственост.⁸ Тогава състоянието на максимална ефективност винаги се постига независимо от първоначалното разпределение на правата между индивидите и формата на управление. Цялата информация за ефективния потенциал на дейността и размяната (оптимизация на ресурсите, задоволяване на търсенето, респектиране на предоставените и трансферираните права) би била безразходно достижима от всички. Индивидите биха могли да координират дейността си безразходно и да дефинират и защитават притежаваните права. Те ще имат възможност да търгуват ресурсите във взаимен интерес с еднаква ефективност на свободния пазар, адаптирайки се към движението на пазарните цени, чрез частни организации от различен тип (договори, фирми), колективно вземане на решения (кооператив, асоциация) или в национална йерархия (единствена частна или обществена компания). Тогава и оптималните екологични изисквания за устойчивост, и технологичните възможности за икономии (максималното опазване и подобряване на природата, производителност на ресурсите, „интернализация на косвените ефекти“), и максимизирането на благосъстоянието (потребление, опазване на природата) биха били лесно/безразходно достижими.⁹

Когато транзакционните разходи са значителни, тогава безразходното договаряне, размяна и защита на индивидуалните права е невъзможно. Първоначалното разпределение на правата на собственост между индивидите и групите и тяхното добро дефиниране и санкциониране са критични за цялостната ефективност и устойчивост. Например, ако правото за чиста и съхранена природна среда не е добре дефинирано, това създава големи трудности за ефективното екоуправление – възникват скъпи спорове между замърсяващия и засегнатия агент; незачитане на интересите на определени групи или поколения и т.н. И при добре дефинирани права екоуправлението обикновено е свързано с големи транзакционни разходи. Те са за идентифициране на различните права и тяхната ефективна защита (нежелано присвояване от други); изучаване и съобразяване с различните институционални ограничения (норми, стандарти, правила); събиране на необходимата технологична, екологична и друга информация; намиране на добри партньори и

⁸ Coase, 1960, p. 1-44.

⁹ Съществува *принципно споразумение* (обществен договор) за глобално устойчиво развитие. Социалният консенсус обаче невинаги е в максимално опазване на природата. Често обществен приоритет се дава на икономическия ръст с цената на деградацията на природни ресурси – свръхзамърсяване и емисии, неустойчива експлоатация, пълно изчерпване.

цени; договаряне на условията на размяна; изготвяне и регистрация на договорите; санкциониране на условията на размяна чрез мониторинг, контролиране, измерване и протекция; оспорване на правата и споразуменията чрез съд или по друг начин; адаптиране или прекратяване на договореностите заедно с развитие на условията и т.н.

В реалния свят с непълно дефинирани и/или санкционирани права и положителни транзакционни разходи формата за екоуправление в селското стопанство е критична и предопределя степента на деградация, опазване и подобряване на природата, защото различните управленски структури имат *нееднаква ефективност* (ефект, разходи) при организацията на едни и същи екодейности в специфичната социално-икономическа и природна среда. Н-рядко високите транзакционни разходи силно затрудняват и дори блокират организирането на иначе ефективни (взаимоизгодни) за всички участници екодейности и размяна.

Необходимо е да се прави разграничение между транзакционните и производствените (агрономически, алтернативни и т.н.) екоразходи. Последните са важен икономически разход, който трябва да се възстановява подобно на другите технологични разходи от ползващия изгодите от опазената природа. Понякога самият фермер инвестира, за да поддържа продуктивността на природните ресурси (плодородието на земята, чистотата на водите), и възстановява тези разходи подобно на другите инвестиции чрез поток от бъдещи изгоди (продуктивност, доходност, пазарни позиции). Често това се извършва от други агенти, които заплащат за ползваните екоуслуги директно (покупка на екопродукти и услуги) или индиректно (посредством колективни организации, данъци и такси). Ефективните форми за екоуправление в селското стопанство оптимизират *съвкупните* разходи за аграрна дейност (транзакционни и производствени), като минимизират транзакционните и позволяват взаимноизгодният екообмен да се осъществи в социално желан мащаб. Това позволява достигането на минималните/оптималните екологични изисквания и/или реализирането на чисто технологични икономии на размери и мащаби от фермерска, еко и друга дейност.

Обикновено са възможни множество алтернативни форми за управление на природосъхраняващата дейност. Например снабдяването на услуга за защита на околната среда може да се управлява като: доброволна дейност на фермера; чрез частен договор на фермера със заинтересуван или засегнат агент; чрез взаимосвързан договор между фермера и доставчика или преработвателя; чрез коопериране (колективни действия) с други фермери и заинтересувани агенти; чрез търговия на свободния пазар или подпомогната от трета страна (сертифициращ орган) пазарна търговия със специални (биологични, защитени, справедливо търгуеми) продукти; чрез обществен договор, уточняващ фермерските задължения и компенсации на разходите; чрез обществен указ (регулация, квота за ресурси/емисии, данъчно облагане); чрез йерархична публична агенция (компания) или чрез хибридна форма.

Индивидуалните управленски форми са алтернативни, но не и еднакво ефективни за организиране на екодейността. Всяка от тях има специфични *предимства* и *недостатъци* за защита на екоправата и инвестициите, за координиране и стимулиране на обществено желаното екоповедение, за реализиране на икономии на размери и мащаби, както и на производствени и транзакционни разходи. *Свободният пазар* има големи координиращи и стимулиращи качества („невидима ръка”, силата на конкуренцията) и предоставя неограничени възможности за печелене от специализацията и размяната. Пазарното управление обаче може да е съпроводено с висока неопределеност, риск и разходи в резултат от липсата (асиметрията) на информация, ниска присвояемост на някои права, нестабилност на цените, както и с наличие на вероятност от опортюнистично поведение и на ситуация на липсващи или неразвити пазари.

Специалната договорна форма (частно разпореждане) позволява по-добра координация и интензификация на екодейността и защита на екоправата и екоинвестициите на агентите. Тя обаче може да изисква значителни разходи за уточняване и изготвяне на условията на договора, адаптиране към постоянните промени в условията, санкциониране и оспорване на договореностите и т.н.

Вътрешната организация дава възможност за по-голяма гъвкавост и контрол на дейността (директна координация, адаптация, санкциониране, разрешаване на конфликтите посредством вътрешно разпореждане). Разширяването на тази форма извън границите на семейството или на малобройното партньорство, позволяващо достигане до размера на минималните технологични и екологични изисквания и реализиране на икономии на размери и мащаби, обаче може да е свързано с големи разходи за развитие (намиране на партньори, проектиране, формална регистрация, реструктуриране) и за текущо управление (колективно вземане на решения, координация на дейността, контролиране на опортюнизма на членовете, супервизия и стимулиране на наетата работна сила). *Разделянето на собствеността от управлението* (кооперация, корпорация, обществена ферма/фирма) дава големи възможности за ръст в производителността и за повишаване на екологичната и управленската ефективност – вътрешно разделение и специализация на труда; достигане на изискванията на екосистемите; експлоатиране на икономии на размери и мащаби; въвеждане на иновации; диверсификация; поемане и разпределение на риска; инвестиране в промоция на продукти, запазени марки и взаимоотношения с потребители, партньори и с властта. Тя обаче може да е свързана с огромни транзакционни разходи за намаляване на информационната асиметрия между мениджърите и собствениците, за вземане на решения, за адаптация и т.н. Кооперативната и ненасочената към печалба форми от своя страна имат слаби вътрешни възможности за дългосрочни инвестиции поради ненасочените към печалба цели и невъзможността за търгуване на дяловете (т.нар. horizon problem). Раз-

витието и поддържането на големи колективни организации често е свързано и със значителни разходи - за инициране, информиране, колективно вземане на решения и разрешаване на вътрешните конфликти, за контролиране на опортюнизма на съществуващите и потенциалните членове, за модернизация, преобразуване и ликвидация.

Не на последно място *обществените форми* често са свързани с високи вътрешни (вътрешна администрация и координация) и външни (за други частни и обществени агенти) разходи - за създаване, функциониране, координиране, контролиране, погрешно управление, ползване от частните и други агенти, реорганизация и ликвидация. За разлика от пазарните и частните форми при обществената организация не съществува автоматичен механизъм (конкуренцията) за селекция на неефективните форми. Тук е необходимо обществено вземане на решение, което изисква високи разходи и време и често е повлияно от силни частни интереси (лобиращи групи, политици и техните приближени, бюрократи, наети работници) вместо от ефективността.

Рационалните агенти обикновено използват и/или проектират такива форми за управление на разнообразната си дейност и взаимоотношения, които са най-ефективни за специфичната институционална, икономическа и природна среда, форми, които максимизират съвкупните им ползи (производствени, екологични, финансови, транзакционни) и минимизират съвкупните им разходи (производствени, екоподдържащи, транзакционни). Резултатът от подобна частна оптимизация на управлението и дейността невинаги е най-ефективното разпределение на ресурсите в обществен мащаб и реализация на максимално възможната природозащитна дейност. Известно е, че аграрната дейност често е съпроводена с нежелани отрицателни ефекти като деградация на почвите, замърсяване на водите, унищожаване на биоразнообразието, замърсяване на въздуха, значителни емисии на парникови газове и т.н.

Във връзка с това възниква въпросът за усъвършенстване на системата за екоуправление, което често налага намеса на обществото (държавата). Обществената интервенция обаче невинаги е по-ефективна. Има много примери за неподходяща, прекалена, недостатъчна, ненавременна или твърде скъпа намеса на обществото на всички нива. Често тя или не коригира провалите на пазара и в частния сектор, или ги коригира с цената на по-големи съвкупни разходи. *Критерият* за оценка на ефективността на екоуправлението в селското стопанство трябва да отразява това *дали се реализират социално желаните и практически осъществимите еко-цели с минимално възможни съвкупни разходи* (преки, непреки, частни, обществени, производствени, екологични, транзакционни и т.н.). Съответно неефективността се изразява или в провала при изпълнението на поставените цели (преодоляване на определени проблеми, намаляване на съществуващи екорискове, понижаване на загубите, възстановяване и подобряване на природната среда и т.н.), или в достигането им с прекомерни разходи в сравнение с друга възможна форма за управление.

Най-ефективни форма за екоуправление в селското стопанство

Обикновено развитието на природната и институционалната среда е доста бавно и отнема продължително време. Следователно ефективността на системата за екоуправление зависи до голяма степен от равнището на транзакционните разходи. Те имат *поведенчески произход* – *ограничената рационалност* и *тенденцията към опортюнизъм* на индивидите.¹⁰ Индивидуалните агенти нямат пълна информация за системата (екоползите и разходите, ефектите върху другите, формалните изисквания, възможностите за търговия и коопериране, тенденциите), тъй като събирането и обработката на подобна информация е много скъпо или невъзможно (множество косвени ефекти и разходи в широки географски и времеви мащаби, бъдещи събития, намерение на партньора за измама). За да оптимизират вземането на решения и дейността си, агентите правят разходи за повишаване на несъвършената рационалност – мониторинг, събиране на данни, анализи, прогнозиране, обучение, консултиране.

Икономическите агенти са склонни и към *предконтрактен*, *постконтрактен* и *извънконтрактен* опортюнизъм. Ако съществува възможност за някоя от страните да получи безнаказано допълнителна изгода/рента чрез доброволна или нежелана размяна, тя вероятно ще се възползва от това. Най-често е твърде скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистичното от неопортюнистично поведение (ограничената рационалност). В реалния живот масово се наблюдава и извънконтрактен опортюнизъм¹¹ – нежелана размяна или кражба на права от страна на частни и/или обществени агенти, без да е налице договорен процес, поради липса или асиметрия на информация, капацитет за установяване и защита, слаби договорни позиции. Следователно индивидуалните агенти ще трябва да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риска за опортюнизъм чрез: *предварителни усилия* за намиране на сигурен партньор и за проектиране на ефективна форма за договорна ангажираност на партньора; *последващи инвестиции* за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите; *постоянни усилия/разходи* за защита от нежелана извъндоговорна размяна чрез подсигуриране, диверсификация, коопериране, съдебни процеси и т.н. *Екоопортюнизмът* е широко разпространен и в селското стопанство – например фермерът знае или установява, че дейността му вреди на природата, но за да избегне допълнителните разходи, практикува рисковите операции, когато отрицателните ефекти са за други агенти (собственици на ресурси, други ферми, неаграрни агенти, обществото); фермерът продава конвенционалната

¹⁰ Williamson, 1996.

¹¹ Повечето анализи игнорират масово разпространения *извънконтрактен* опортюнизъм.

продукция като биологична и печели премия към цената от неосведомените купувачи или се включва в обществени екопрограми, за да получи субсидии и не изпълнява стриктно договорните задължения.

Част от транзакционните разходи за екоуправление се определят сравнително лесно – например за лицензи, сертификации, тестове, купуване на информация, наемане на консултанти, плащане за пазачи и адвокати, за подкупи и т.н. Определянето на друга немалка част от тях обаче е невъзможно или много скъпо. Ето защо трябва да се приложи *сравнителен структурен анализ*, с който да се съпоставят критичните измерения на екодейностите/транзакциите с алтернативните форми за тяхното управление по дискретен (минимизиращ транзакционните разходи) начин.¹² Честотата, неопределеността, специфичността на активите и присвояемостта са идентифицирани като критичните измерения на екодейността и транзакциите - факторите, които причиняват вариация на транзакционните разходи между алтернативните форми за управление.

В дадена социално-икономическа и природна среда в зависимост от *комбинацията* на критичните фактори на екодейностите и екотранзакциите съществуват различни най-ефективни форми за управление. Екодейности и транзакции с добра присвояемост на правата, с висока определеност и универсален характер на инвестициите могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез *мимолетни* или *класически договори*. Има много примери за пазарни форми за продажба на разнообразни услуги на екосистемите и екопродукти - екопосещения, биологични продукти, специални производи, продажба от фермата, производство или събиране на реколтата от клиента, екообучение, екотуризъм, екоресторанти.

Често транзакции с висока присвояемост могат да бъдат ефективно управлявани чрез *специален договор*. Например широко се прилагат екодоговори и кооперативни споразумения между фермери и заинтересувани бизнес-общности, включващи заплащане за услуги на екосистемите, които водят до подобро управление на пасищата, намалено използване на агрохимикали, съхранение на заблатените земи, до ограничаване на замърсяването на водите, защита от наводнения и пожари и т.н.

При висока неопределеност и симетрична зависимост (специфичност) на активите може да се приложи *рамков договор* (Relational contract). Детайлните условия на транзакцията и резултата не са предварително известни (голяма неопределеност) и се практикува договаряне на рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията на партньорите (опортюнизъм се избягва поради симетричната зависимост на инвестициите). Специалната договорна форма е също ефективна за редки транзакции с ниска неопределеност, висока специфичност и присвояемост. Тук зависимите инвестиции могат да бъдат защитени чрез договорните клаузи, тъй като е лесно да се дефинират и

¹² Подробно представен от нас в Башев, 2012, с. 46-77.

санкционират съответните задължения на партньорите при всички възможни обстоятелства (липса на неопределеност).

Транзакции и дейности с висока честота, голяма неопределеност и специфичност на активите трябва да се управляват във *вътрешна организация*. Повечето екоинвестиции са специфични за дадена ферма (определени поземлени участъци, екосистеми) и могат ефективно да се осъществят и „откупят“ в нейните граници. Силната взаимна зависимост (специфичност) на екоинвестициите с останалите активи и дейност на фермата са причина голямата част от управлението да се осъществява от различни типове ферми – фамилни, кооперативни, агрофирми, публични, хибридни. Има и случаи на ферми и други агенти, тясно *специализирани* в екоуправление, които изцяло се занимават с поддържането на природната среда в добро състояние или с възстановяване и подобряване на природата. Тук селскостопанска дейност изобщо липсва (продължителен угар) или се използва дотолкова, доколкото се налага от агрономически, екологични и други (образователни, рехабилитиращи) изисквания. В зависимост от степента на присвояемост на резултата и универсалност на вложенията тези стопанства могат да бъдат пазарно-ориентирани (продаващи екоуслуги на собствениците на земя или на други купувачи), комунални (финансирани от общностите, групите по интереси)¹³ или обществени (за важни екосистеми като национални паркове, природни забележителности и др.).

Понякога ефективният размер на високоспецифичните инвестиции в услугите на екосистемите в селското стопанство превишава границите на традиционните аграрни организации (фамилна ферма, малобройно партньорство). Например екоинвестиции, които се правят от дадена ферма във връзка с опазването на чистотата на водите и въздуха, с биоразнообразието и т.н., облагодетелстват други ферми или неаграрни агенти. Често зависимостта на екоинвестициите на фермера е *едностранна* от ползващия позитивния екорезултат. Освен това нерядко позитивният ефект на инвестициите е свързан с минималния размер на дейността, което изисква колективни действия (съинвестиране). Така екодействието/активите на много ферми изпадат в голяма *взаимна зависимост* с екодействието/активите на други ферми и неаграрни агенти в *широки пространствени* и често *времеви мащаби*.¹⁴ Ако специфичният капитал (знания, технология, оборудване, финансиране) не може да бъде ефективно организиран вътре в една организация (да направи коалиция, да достигне минимален размер на операциите, да експлоатира икономията на размери или мащаби и т.н.), е необходимо да се използва

¹³ Намаляването на броя на фермерите в Япония води до развитие на трети сектор, като масово се създават общински ферми с цел поддържане на природната среда, а не агропроизводство.

¹⁴ За позитивен ефект върху определени природни ресурси/екосистеми се налагат колективни действия на фермери в района и в продължителни периоди – обществените екодоговори са за минимум 5-годишен период, екомерките изискват най-малко 50% включване на фермерите от района и т.н.

ефективна *външна форма(и)* – съвместна собственост, взаимно свързана организация, коопериране, съинвестиране в етикети и произходи, лобиране за обществена интервенция. Например екокооперативите са успешни в някои европейски страни, където съществуват силни стимули за коопериране (голяма взаимна зависимост на екодейността на фермите, развиващ се пазар за екоуслуги, прилагане на дългосрочни обществени договори за екокоопериране). Бързо се развиват и многообразни сдружения на производителите около високоспецифичния капитал, инвестиран в екопродукти и услуги, произходи, запазени марки, реклама, канали за маркетинг и реализация. Въпреки това разходите за формирането и поддържането на мащабна колективна организация за преодоляване на едностранната зависимост обикновено са съществени (голям брой на коалицията, различни интереси на членовете, *free-riding*) и тя е неустойчива в дългосрочен план или изобщо не възниква. Поради това, за да стане подобна организация възможна или по-ефективна, е необходима *намеса на трета страна* (неправителствена или държавна организация).

Анализът на транзакционните разходи позволява да идентифицираме случаите на *провал на пазара и частния сектор*. Обикновено се пораждат сериозни проблеми, когато условието за специфичност на активите съвпада с висока неопределеност и малка честота и когато присвояемостта е ниска. В тези случаи е необходима намеса на трета страна (частен агент, НПО, публична власт) в транзакциите чрез подпомагане, арбитраж, регулация, финансиране и т.н., за да ги направи ефективни или изобщо възможни. Добри примери в това отношение са възникването и безпрецедентното развитие на специалните произходи, биологичното фермерство и системата *fair-trade*. В развитите страни съществува нарастващо потребителско търсене (парична премия) за биологични, оригинални, и справедливо търгувани продукти. Въпреки това обаче тяхното снабдяване не може да се осъществи, докато не се изгради ефективно тристранно управление, включващо независима сертификация и контрол.

Респектирането на правата на другите или даването на допълнителни права може да се управлява от *добрата воля* или *действие за благотворителност*. Съществуват много *доброволни* инициативи (кодове за екоповедение), водени от предпочитанията за екопроизводство, конкуренцията в сектора или възникнали в отговор на обществения натиск за добро екоуправление. Тези инициативи обаче едва ли могат да удовлетворят цялостното обществено търсене, особено когато изискват значителни разходи. Освен това екостандартите са базирани на процеса (екоусилията, разходите и т.н.) и екоодитът не се извършва от независим орган, което не гарантира ефективен резултат.

Екоуправлението е характерно предимно за големи организации с разнопосочни интереси на агентите (доставчици, потребители, замърсители и др.). Изграждането на специални многочислени организации за разрешаване

на проблема с ниската присвояемост е много бавно и скъпо и те са неустойчиви в дългосрочен план (проблем *free riding*). Ето защо е необходима *интервенция на обществото* (държавата, международна помощ) *като трета страна*, за да направи подобна екодейност възможна или по-ефективна. Снабдяването на екопродукти от индивидуални фермери например едва ли може да се управлява чрез частен договор с индивидуалните потребители. В същото време снабдяването на екоуслугите е много скъпо и не може да се осъществи с доброволна дейност. Финансовото компенсиране на фермите от желаещите потребители чрез чисто пазарни форми (екотакса, екопремия към цената) е неефективно поради високата информационна асиметрия и разходи за събиране, санкциониране, оспорване и изключване на недобросъвестните ползватели. В такива случаи тристранната форма с участие на обществото може да направи транзакциите ефективни: от името на потребителите държавна агенция договаря с фермерите услуга за съхранение на природата, координира дейността на различните агенти, предоставя обществено заплащане за услугата и контролира изпълнението на договорните условия.

Ефективни форми за обществено екоуправление в селското стопанство

В селското стопанство се наблюдава *голямо разнообразие* от ефективни форми на обществена интервенция в тази сфера.¹⁵ При тяхната оценка трябва да се отчитат *съвкупните* (обществени и частни) разходи за достигане на социалните екоцели, *сравнени с разходите при други практически възможни форми на интервенция*. Оценката и дизайнът на формите за обществено участие могат да се извършат с помощта на дискретен структурен анализ. Интервенции с ниска неопределеност и специфичност на инвестициите - регулаторни форми; подобряване на законите, договорите, стандартите и т.н., изискват *по-малка обществена организация*. Когато неопределеността и специфичността на активите, свързани с транзакциите, нараства е необходима *специална договорна форма* – обществен договор за предоставяне на частни услуги, обществено финансиране и субсидиране на частната дейност; временен договор за наемане на труд, за изпълнение на обществени програми, за даване под наем на обществени активи за частно управление и др. Когато транзакциите са с висока специфичност на активите, неопределеност и повторяемост, тогава е необходима *вътрешна форма* и по-голяма обществена организация – постоянен трудов договор, вътрешна интеграция на критични активи в специализирана обществена агенция или компания и т.н.

Най напред се разглеждат начините за коригиране на съществуващите и развиващите се екопроблеми в пазарния и частния сектор (трудности, разходи, рискове, провали). Ефективното обществено включване е създаване

¹⁵ Обзор на прилаганите форми е направен в Башев, 2006.

на среда за: понижаване на неопределеността, свързана с пазарните и частните трансакции, повишаване на интензитета на размяната и кооперирането, защита на частните права и инвестиции, намаляване на зависимостта на частните инвестиции. Например държавата въвежда и санкционира стандарти за качество, безопасност и екология за аграрни ресурси и продукти, сертифицира производители и ползватели на природни ресурси, регулира експлоатацията на екоресурси, прехвърля права за управление на водите на фермерски асоциации, определя минимални цени за фермерски продукти и т.н. Това улеснява и интензифицира частните екоинициативи и трансакции и увеличава ефективността на икономическите организации.

На следващо място трябва да се разгледат практически възможните форми за повишаване на присвояемостта на правата и резултатите от дейността и направените инвестиции. Ниската присвояемост често се дължи на недетерминирани или лошо определени частни права. В този случай най-ефективната държавна интервенция е да се въведат и санкционират *нови частни права на собственост* – върху природни, биологични и екологични ресурси, за издаване на и търговия с екооблигации или дялове в собственост; търгуеми квоти за замърсяване и емисии; интелектуални аграрни продукти и произходи и т.н. Това е подходящо, когато приватизацията на ресурсите или въвеждането и санкционирането на новите права не е свързано със значителни разходи (ниска неопределеност, повторяемост и специфичност на активите). Такава интервенция ще трансферира организацията на трансакциите в пазарно и частно управление, ще либерализира пазарната конкуренция и ще въведе частни стимули и инвестиции в екодейностите. Например търгуеми разрешителни (квоти) се прилагат за контролиране на максималното използване на определени ресурси или за допустими нива на даден тип замърсяване. Тези форми дават на фермерите свобода (гъвкавост), позволявайки им да търгуват правата съобразно собствените потребности, като адаптират разходите, условията на производство и т.н. Подобна форма е ефективна, когато определена екоцел трябва да бъде достигната и прогресивното намаление се постига чрез разрешителните (квоти). В същото време търговията позволява ефективна оптимизация (прилагане на ограничението) с най-ниски разходи и в интерес на участниците (чрез частно управление). Нещо повече, търгуемите права могат да се използват за създаване на *пазар на екокачество*. Частни агенти могат да закупуват продавани квоти и да ги извеждат от пазарния оборот. Така може да се повиши екокачеството над първоначално планираното равнище, което не би се достигнало без тези частни екоинициативи.

В други случаи е по-ефективно да се въведе *регулация* за търговия и използване на ресурси, продукти или услуги – стандарти за безопасност на труда, качество на продукта, опазване на природната среда, благосъстояние на животните; норми за използване на природни ресурси, за въвеждане на чуждестранни видове и генномодифицирани култури, за замърсяване (на

водата, почвата, въздуха) и нарушаване на комфорта на населението; забрани за прилагане на определени химикали и технологии; регулации за търговия на защитата на услуги на екосистемите; режим на външна търговия; задължително екообучение и лицензиране на фермерите и т.н. Големият обем екорегулации в ЕС цели да промени поведението на фермерите и да ограничи негативните странични екоефекти. Те задължават производителя да бъде отговорен за екологичните ефекти на неговите продукти и/или за управление на използването на продукта (при отпадъци от амбалаж). Регулациите са ефективни, когато общото подобряване на дейността е желано, но е невъзможно да се регламентира какви промени са подходящи за многообразните условия на отделните фермери и специфичната природна среда (висока неопределеност и асиметрия на информацията). Когато рискът е голям, резултатът от дейността е определен, разходите за контролиране са ниски и няма гъвкавост по отношение на времето или вида на желания социален резултат, тогава най-доброто решение е прилагането на *забрана* или точни граници (норми). Регулациите обаче налагат еднакви стандарти за всички независимо от разходите за прилагане (адаптиране) и не създават стимули за по нататъшно подобряване над предварително определеното (регламентираното) ниво.

Понякога ефективна форма за интервенция се оказва използването на стимулите и ограниченията на *данъчната система*. Широко се използват различни видове данъчни преференции (освобождаване, отлагане, приспадане) за създаване на благоприятни условия за развитие на определени (суб)сектори и райони, форми на организации или специфичен вид дейности. За да се ограничи използването или изтичането в природата на вредни материали, се прилагат *екоданъци* върху емисии, ресурси или продукти, които уеднаквяват условията за всички фермери-ползватели на даден продукт и дават сигнал за екоразходите, плащани от обществото (или от големи общности от засегнати). Облагането с данъци е ефективно, когато съществува тясна връзка между дейността и ековъздействието и когато няма неотложна нужда да се контролира замърсяването или да се достигат определени цели на минимизиране. За да стимулира промяна на поведението на фермерите, налогът трябва да е на подходящо ниво. Някои емисии, например азот, варират съобразно условията, в които се прилага факторът (торене с азот), като опитите да се отрази тази зависимост в данъка могат да бъдат съпроводени с изключителна комплексност и високи административни разходи.

В някои случаи най-ефективната форма е *обществената подкрепа* на частни организации. Това е най-масово използваният инструмент за подобряване на екоповедението на фермерите. Икономическото обосноваване е лесно като компенсация за снабдяване на екоуслуга от фермерите. Делът на фермите, участващи в различните екологични мерки, обаче не е голям, тъй като тази форма е с доброволен характер (самоселекция), който не е атрактивен за стопанствата с най-високи екоразходи (най-интензивните и замър-

сващи природата производители). Съществуват и сериозни проблеми, свързани с изпълнението на задълженията в екодоговорите от страна на фермерите,¹⁶ което трудно може да се преодолее с увеличаване на административните разходи (за контролиране и санкциониране) или с повишаване на глобите и наказанията (политически и правно неприемливо). Смята се, че екоплатежите са ефективни за поддържане на съществуващия екокапитал, но не са подходящи за подобряване на качеството на природата. Друг недостатък е, че след като веднъж системата за платежи е въведена, практически става трудно (политически неприемливо) да се прекрати след достигане на целите на програмата или при наличие на финансови проблеми. Прекратяването на субсидиите може да доведе и до допълнителни екощети, тъй като ще стимулира негативно поведение (интензификация на дейността, възобновяване на конвенционални практики). Деформиращият ефект на субсидиите се изразява в: негативното въздействие върху решенията за влизане в или излизане от замърсяващи производства; несправедливите предимства по отношение на определени сектори в страната или на подобни производства в другите държави; неотчитанто на общите разходи, например за транспорт и екология; дислокиращия ефект в други страни.

В повечето случаи най-ефективната форма е предоставянето на *обществена информация, препоръки и обучение* на фермерите, селското население и потребителите. Понякога най-подходяща е *чистата обществена организация* (държавно производство, обществено предоставяне), например при големите екосистеми в селското стопанство и националните паркове; аграрните изследвания, образованието и системата за съвети; агрометеорологичните прогнози; граничния санитарен и ветеринарен контрол и др.

Често се налага *комбинирана* интервенция поради: взаимната допълнителност (съвместен ефект) на различните форми; ограничения потенциал на някои по евтини форми да достигнат изцяло социално желан резултат; възможността за получаване на допълнителни ползи (например екосъответствие за участие в обществените програми); особеностите на проблема, който трябва да се реши; специфичните критични измерения на управляваната дейност; неопределеността (малко познание, опит), свързана с вероятния ефект на новите форми; степента на риска и необходимостта от застраховане (precaution principle); реалния капацитет на държавата да организира (административен потенциал да контролира и приложи) и финансира (да насочи бюджетни средства и/или международна помощ) различните форми; доминиращата политическа (дясна, лява) доктрина.

Равнището на ефективна обществена интервенция (управление) зависи също от *мащаба на екосистемата и типа на проблема*. Някои обществени намеси трябва да се осъществят на *локално* ниво (ферма, екосистема,

¹⁶ Във Франция например 40% от фермерите имат проблеми при изпълнение на обществените екоконтракти (Dupraz, Latouch, and Bonnieux., 2004).

община, район), докато други изискват *национално* управление. Има и дейности, които трябва да се инициират и координират на *международно* (регионално, европейско, световно) ниво поради необходимостта от трансгранични действия (коопериране в управлението на природните ресурси, предотвратяване нарушаването на екосистемите, експлоатиране на икономии на разходи и мащаби, управление на съпътстващите ефекти) или постоянен *провал на държавата*. Ефективното управление на много от проблемите и рисковете на екосистемите в селското стопанство налага комбинирани действия на различни нива, с многообразни участници и различен географски и времеви обхват.

Обществените форми (регулиращи, контролиращи, снабдяващи) трябва да разполагат със специални механизми за *повишаване на компетентността* (намаляване ограничената рационалност) на бюрократите, бенефициентите, групите по интереси и обществото, както и за *ограничаване на опортюнизма* (възможността за измама, взаимно обвързване, възползване от властта) на обществените служители и другите заинтересувани страни. Това се постига чрез обучение, въвеждане на нови комуникационни технологии, повишаване на прозрачността (например независима оценка и одит) и включване на експерти, бенефициенти и групи по интереси в управлението на обществените форми на всички нива. Използването на *наподобяващи пазара механизми* (конкуренция, търг) в дизайна, селекцията и изпълнението на обществените проекти увеличава стимулите и понижава общите разходи.

По принцип *чиста* обществена организация би трябвало да се прилага като последна възможност, когато всички останали форми не работят ефективно. Вътрешната обществена организация има високи директни и косвени разходи за създаване, функциониране, контролиране, и реорганизация. За разлика от пазарните и частните форми тук не съществува автоматичен механизъм (конкуренция) за селекция на неефективните форми. Необходимо е *обществено вземане на решение*, което е свързано с високи разходи и време и често е повлияно от силни частни интереси (на лобиращи групи, политици и техните приближени, наети бюрократи) вместо от ефективността. Широко се практикува и проектирана неефективност, за да се подсилят печеливши позиции на определени групи, заинтересувани лица, бюрократи и др. Заедно с развитието на общата *институционална среда* (правото на закона, прозрачността) и на *технологии* за мониторинг, измерване, комуникация и т.н. пропазарните (регулация, информирание, препоръчване) и договорните форми получават предимства пред вътрешните и негъвкавите обществени организации.

Обикновено *хибридните форми* (обществено-частно партньорство) са много по-ефективни от чистите обществени форми. Включването на фермерите, аграрните организации, и другите бенефициенти повишава ефективността – намалява асиметрията на информацията, ограничава опортюнизма, засилва частните стимули за поделене на разходите и понижава управ-

ленските разходи. Хибридна форма е подходяща за осъществяване на много от дейностите за защита на природната поради: по-голямата информираност на фермерите; взаимната свързаност на тези дейности с традиционното производство на храни (икономия на мащаби); високата специфичност на активите на фермата (компетенция на фермера, по месторазположение); пространствената взаимна зависимост (необходимост от коопериране на локално или по-широко ниво) и фермерския произход на негативните ефекти. Санкционирането на повечето стандарти за труд, хуманно отношение към животните, биоразнообразие и т.н. е често много трудно или невъзможно. Стимулирането и поддържането на частните доброволни действия (подпомагане, обучение, финансиране) е много по-ефективно от задължителните обществени форми по отношение на разходите за стимулиране, координиране, санкциониране и оспорване.

Ако е налице необходимост от включването на обществото като трета страна, но своевременно не се приложи ефективна интервенция (държавна и местна власт, международна помощ), тогава аграрното развитие съществено се деформира. В резултат от това се блокират цели класове от социално-необходими екодейности и инвестиции, деградират и се замърсяват природни ресурси в огромни мащаби, понижава се устойчивостта на фермерските структури и т.н.

Етапи в анализирането на екоуправлението в селското стопанство

Анализът и подобряването на общественото екоуправление в селското стопанство трябва да включва следните етапи:

Първо, необходимо е да се идентифицират трендовете, факторите и рисковете, свързани с природната среда и основните ѝ елементи (почви, води, въздух, екосистеми, климат). Съвременната наука дава достатъчно прецизни методи за оценка на състоянието на природната среда и за установяване на съществуващите, развиващите се и вероятните предизвикателства – промени в климата, деградация и разрушаване на природни ресурси, екорискове.¹⁷ Тя предлага и надеждни инструменти за оценка на позитивното и негативното влияние на селското стопанство върху състоянието на природата и на основните ѝ компоненти, вкл. в различни пространствени и времеви мащаби. Например широко се прилагат системи от екоиндикатори за натиск, състояние, откликване и въздействие, както и за интегрална оценка на екоустойчивостта на селското стопанство. *Липсата на сериозни екопроблеми, конфликти и рискове* е индикатор, че *съществува ефективна система за екоуправление* в отрасъла. В повечето случаи обаче се наблюдават съществени или нарастващи екопроблеми и рискове, свързани с развитието на селското стопанство, както е и в България.

¹⁷ Millennium Ecosystem Assessment..., 2005.

Второ, трябва да се оцени ефективността на *съществуващите* и други възможни форми и механизми за екоконсервация и за преодоляване на екопроблемите и рисковете, свързани със селското стопанство. Анализът трябва да обхване системата за екоуправление и отделните ѝ елементи - *институционалната среда и многообразните форми* на управление на екодействието на аграрните агенти (формални, неформални, пазарни, частни, договорни, вътрешни, външни, индивидуални, колективни, обществени, прости, комплексни и т.н.).

Оценката на ефективността на индивидуалните форми трябва да включва техния сравнителен потенциал за защита и развитие на екоправата и инвестициите на агентите, стимулиране на обществено желаното ниво на природозащитно поведение, бързо идентифициране на екопроблемите и рисковете, коопериране и разрешаване на екоконфликтите, минимизиране и възвръщане на съвкупните екоразходи (за консервация, възстановяване, подобряване, транзакция, директни, косвени, частни, обществени). Необходимо е да се оцени и *взаимната допълняемост* и/или противоречивост на различните форми – например високата взаимна допълняемост между някои частни, пазарни и обществените форми за екоуправление; противоречието между „сивия“ и „светлия“ сектор и т.н. Дори и когато системата за екоуправление в селското стопанство *работи добре*, трябва периодично да се прави *проверка на ефективността*. Възможно е обществените разходи за опазването на природата да са *прекалено големи* или да се пропуска *по-нататъшно подобряване* на природната среда със *същите* обществени разходи. И в двата случая има алтернативна *по-ефективна* организация на екоуправлението – например скъпото за данъкоплатеца държавно екоуправление (по отношение на стимули, общи разходи, адаптационен и инвестиционен потенциал) може да се замени с по-ефективна частна, пазарна или хибридна форма.

Трето, трябва да се установи *неефективността* (провалът) на доминиращите пазарни, частни и обществени форми и да се идентифицират *нуждите от нова обществена интервенция* в екоуправлението в селското стопанство. Те могат да бъдат свързани с невъзможността за достигане на социално желаните и практически възможните екоцели, със значителни транзакционни трудности (разходи) на участващите агенти, с неефективно използване на обществените средства и т.н. *Накрая*, трябва да се идентифицират *алтернативните* форми за *нова обществена интервенция*, които могат да коригират съществуващия (пазарен, частен и обществен) провал; да се *оцени тяхната сравнителна ефективност и взаимна допълняемост* и да се *избере най-ефективната(ите) от тях*. Важно е да се сравнят *практически* (технически, икономически и политически) *възможните* форми за нова обществена интервенция в екоуправлението.

Оценките трябва да включват *всички* разходи - за изпълнение и транзакция, свързани с обществените форми: директни (на данъкоплатци, подпомагаща институция); транзакционни разходи на бюрокрацията (за координа-

ция, стимулиране, контрол на опортюнизма и лошото управление); разходи за участие на индивидите в обществените форми (за адаптация, информиране, такси, подкупи); разходи за социален контрол върху и реорганизация (модернизация, ликвидация) на обществените форми; алтернативни разходи (opportunity costs) за обществено бездействие.

Предложеният анализ трябва да се извършва на *различни нива* (ферма, екосистема, район, подсектор, национално, международно) в зависимост от *типа на екопредизвикателството* и мащаба на *необходимите колективни действия* за елиминиране на специфичните екопроблеми и рискове за всеки от *основните елементи* на природната среда (почви, води, въздух и т.н.) и *интегрално* за цялата природа. Това не е еднократен акт, който завършва с въвеждането на перфектна система за екоуправление, а постоянен *процес*, който трябва да усъвършенства екоуправлението заедно с развитието на природната среда, индивидуалното и колективното (социално) познание и предпочитания, модернизацията на технологиите и институционалната среда.

Необходимо е да се вземе предвид, че *общественият провал* (локален, национален, интернационален) е също възможен (и често преобладава), което отново води до следващия цикъл на подобряване на екоуправлението в селското стопанство. Сравнителният институционален анализ позволява да се *предвидят* и вероятните случаи на *нов обществен провал* като резултат от неспособността да се мобилизира достатъчна политическа подкрепа и необходими ресурси и/или вследствие на неефективно изпълнение на иначе добра политика в дадена страна, район, подсектор и т.н. Тъй като *общественият провал* е *реално възможна опция*, неговото навременно установяване спомага да се предвиди възникването или задълбочаването на определени екологични проблеми и да се информира местната и международната общност за съществуващите рискове.

*

Социално-икономическото изучаване на екоуправлението в българското селското стопанство значително изостава от това в другите страни, както и от развитието и потребностите на практиката. Адаптирането на съвременните достижения на теорията на управлението и икономиката в тази важна област ще позволи: да се разработи и приложи холистичен интердисциплинарен подход за анализ, оценка и усъвършенстване на системата за екоуправление в нашето селското стопанство; да се идентифицират многообразните форми за екоуправление (частни, пазарни, колективни, обществени, хибридни) в процеса на европейска интеграция и факторите за развитието им (социални, икономически, институционални, поведенчески, технологични, природни, международни и т.н.); да се оцени тяхната ефективност, взаимна допълняемост и перспективи за развитие в условията на реформираща се ОСП на ЕС и променяща се социално-икономическа и природна среда; да се предложат реалистични насоки за усъвършенстване на индиви-

дуалните и колективните екостратегии и действия, както и на обществените политики, формите за обществена интервенция и екопрограмите в селското стопанство.

Използвана литература:

Башев, Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации. - Икономическа мисъл, N 4.

Башев, Х. (2009). Управление на услугите на агро-екосистемите. - Икономика и управление на селското стопанство, N 6.

Башев, Х. (2008). Екоуправление в българското земеделие. - Икономика и управление на селското стопанство, N 1, 2008.

Башев, Х. (2006) Управление на аграрната и селска устойчивост. - Икономика и управление на селското стопанство, N 4.

Йовчевска, П. (2012). Екологичният код на новата ОСП и селскостопанския производител. - Икономически изследвания, N 3.

Маринова, Н. (2011). Управление на природоползването. III годишна конференция „Екологизация“, НБУ.

Митова, Д. (2005). Добрите земеделски практики като елемент на устойчивото земеделие. - Икономика и управление на селското стопанство, N 1.

Мочурова, М. (2008). Пазарни инструменти за опазване на водните ресурси. - Икономическа мисъл, N 3.

Станков, В., Г. Станкова и Г.Костов (2005). По някои изходни постановки на защитата, управлението и възпроизводството на природните ресурси. -Икономическа мисъл, N 1.

Baba, A., G. Tayfur, O. Gunduz, K.Howard, M.Friedel, and A.Chambel. (2011). Climate Change and its Effects on Water Resources, Springer.

Barbu, C. (2012). Management and Environmental Protection. ASERS Publishing.

Carruthers, G. (2005). Adoption of environmental management systems in agriculture. Canberra: Rural Industries Research and Development Corporation.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Costs. - Journal of Law and Economics, 3.

Defrancesco, E., P. Gatto, F. Runge, S. Trestini. (2008). Affecting Farmers' Participation in Agri-environmental Measures. - Journal of Agricultural Economics, 59 (1).

Dobbs, T. and J. Pretty. (2008). Case study of agri-environmental payments: UK. - Ecological Economics, Vol. 65 (4).

Ducos, G. and P. Dupraz. (2006). Private Provision of Environmental Services and Transaction Costs. Agri-environmental Contracts in France. 3rd World Congress of Environmental and Resource Economics. Kyoto, 3-7 July.

Dupraz, P., K. Latouch, and F. Bonnieux (2004). Economic Implications of Scale and Threshold Effects in Agri-environmental Processes. 90 EAAE Seminar, Rennes, October 27-29.

Frouws J. and J. Tatenhove. (2008). Agriculture, Environment and State: Development of agro-environmental policy-making in Netherlands. - *Sociologia Ruralis*, 33 (2).

Hagedorn, K. (2002). Environmental Co-operation and Institutional Change. Edward Elgar Publishing.

Hart, R. and U. Latacz-Lohmann (2004). Combating moral hazard in agri-environmental schemes: a multiple-agent approach. - *European Review of Agricultural Economics*, 32 (1).

McCanna, L., B. Colby, K. Easterc, A. Kasterined, K. Kuperane (2005). Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. - *Ecological Economics*, Vol. 52 (4).

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge Univ. Press.

Peerlingsa, J. and N. Polman (2009). Farm choice between agri-environmental contracts in EU. - *Journal of Environmental Planning and Management*, Vol. 52 (5).

Scozzari, A and B. Mansouri. (2011). Water Security in the Mediterranean Region, Springer.

Williamson, O. (1996). Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

EC (2005). Agri-environment Measures., Brussels.

Millennium Ecosystem Assessment (2005). Ecosystems and Human Well-Being. Washington: Island Press.

UNEP (2008). Governance and Agriculture.

18.VI.2013 г.

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN AGRICULTURE

This paper incorporates the interdisciplinary New Institutional Economics and suggests a holistic framework for analyzing, assessing and improving the system of environmental management in agriculture. First, the importance of issue is presented and a short review on the state of economic studies in the area is made. The needs and mechanisms of agro-eco-management are clarified. Institutional, behavioral, technological, natural etc. factors of agro-eco-management efficiency are identified. The Discrete Structural Analysis is used and the principal market, private, and public modes for effective agro-eco-management are determined. Finally, stages for analyzing and improvement of eco-management in agriculture are presented.

JEL: JEL: O13; O17; Q12; Q18; Q24; Q28

The issue of “environmental management” in agriculture is among the most topical for scientific community, farmers, agri-business, residents of rural areas, interest groups, agrarian administration, politicians, international organizations etc.¹ Its significance is determined by the fact that agricultural activity is simultaneously a major factor for degradation and pollution of natural environment and an important contributor for conservation and improvement of nature. The interest in assessment of various forms of eco-management is particularly enhanced as a result of enormous public interest in growing eco-problems, risks and conflicts (such as degradation and pollution of soils, waters, air, biodiversity; decreasing eco-system services; extreme climate and frequent natural disasters; cultivation of genetically-modified crops; augmentation of garbage; depletion of natural resources; competition of agrarian resources with other industries and activities), ‘greening’ public policy (in particular the Common Agricultural and other policies of the European Union) and increasing amount of private and public costs for restoration and conservation of natural environment; and the necessity to design effective forms for eco-cooperation and public involvement in eco-management of local, national, and transnational importance.

Numerous studies on environmentally sustainable (traditional, conservation, ecological, organic, biological, alternative, biodynamic, regenerative etc.) agriculture predominantly focus on pure agronomic, technological and ecological aspects of eco-management. However, despite the existing “good agronomical and technological models” there is a great diversity in efficiency of eco-activity of different type of farms, sub-sectors of production, regions of an individual country, and in different countries. Consequently, in recent years attention increasingly is directed toward studying the system of management (*governance*), which eventually (pre)determines the eco-behavior of diverse agrarian agents, stimulates implementation of the good agro-ecological practices, eco-innovations and eco-investment, coordinates eco-activity on

¹ EC. Agri-environment Measures..., 2005; Barbu, 2012; Carruthers, G., 2005; Frouws and Tatenhove, 2008, p. 220–239; UNEP. Governance and Agriculture..., 2008; Millennium Ecosystem Assessment..., 2005; Scozzari, and Mansouri, 2011.

eco-system and/or regional level, reconciles evolving eco-conflicts, and determines (positive and negative) impacts of agriculture on natural environment.

In the economic theory the eco-management is studied in relation with the problems of “market failure”, commonly associated with: the problems associated with the utilization of “common natural resources” („tragedy of commons”), the production of “positive and negative externalities”, the impossibility for adequate “economic evaluation” of natural resources, and the multi-functionality of certain production producing “private and public goods”. In order to eliminate such failures “state intervention” in certain sectors, markets and activities is suggested – eco-regulations, eco-taxations, eco-subsidies, eco-contracts, eco-assessments, modernization of eco-rights.

Socio-economic aspects of agro-eco-management are widely studied in the literature.² Nevertheless, the research on eco-management in agriculture is at the initial stage due to: the relative “newness” of the problem, and the emerging “new challenges” (inter-sectors competition for natural resources, global climate change, depletion of non-renewable environmental resources), the fundamental development of economic theory in the last years, and the “lack” of long-term experiences and relevant data for the process and the efficiency.

Most studies focus on the specific aspect of natural resource management (management of soils, waters, biodiversity, agro-ecosystems services) without studying their relations. What is more, they are typically restricted to a certain form of governance (eco-product, eco-contract, eco-cooperative, industry eco-initiative, public eco-program), or a particular type of agricultural farm (family, agri-firm, cooperative), or management level (farm, ecosystem, national), or individual sub-sector of agriculture, or a specific location (region, ecosystem). Usually they study the pure and formal modes while various (and often more efficient) informal and complex forms (integral, interlinked) are ignored.

Besides, (uni)sectoral approach is broadly used, separating the farm governance from the overall management of the households and rural activity. The “legislative” (in comparison with some “ideal model” or the “model in other countries”) rather than a comparative institutional analysis between feasible alternatives in the specific socio-economic and natural environment of a certain farm, region, sector, or country is employed. The significant transaction costs are not or only partially taken into consideration. (Uni)disciplinary approach dominates and efforts of researchers in economics, organization, sociology, law, ecology, technology, behavioral and political sciences are rarely integrated in studying that complex matter. There are few studies on specific institutional, economic, ideological, cultural, natural, etc. factors responsible for the big variation among countries, regions, industries, and organizations of agricultural activity.

² Baba, Tayfur, Gunduz, Howard, Friedel, and Chambel, 2011; Defrancesco, Gatto, Runge, Trestini, 2008, p. 114 -131; Dobbs and Pretty, 2008, p. 765–775; Ducos and Dupraz, 2006; Hagedorn, 2002; Hart and Latacz-Lohmann, 2004, p. 75-91; McCanna, Colby, Easterc, Kasterined, Kuperane, 2005, p. 527–542; Peerlingsa and Polman, 2009, p. 593-612.

In Bulgaria the problem of eco-management in general and in agriculture in particular is relatively new for the socio-economic scientists.³ Studies are predominately limited to individual private issues (biological agriculture, management of waters and agro-ecosystem services) or public measures and programs (agro-ecological measures of NPARD), restricted approaches are applied, and they cover short periods of time and participants in eco-management.

Defining agro-eco-management

Unlike the literal meaning of that word the “environmental management” means management of human activity for environment preservation and improvement. Eco-management in agriculture (or agro-eco-management) comprises the environmental management associated with the agricultural production – the management of eco-activities in the process of production of foods for people and animals, raw materials for industries, bio-energy, diverse agro and related services etc. In modern stage the agricultural production is carried out by different type of farms – individual, family, cooperative, corporative, public etc. Therefore, agro-eco-management is an integral part of the system of farm management and the system of eco-management in society. Regardless of the specific form it will always include the farmer as a major component, and will aim at improving his environmental preservation activity and behavior.

Maintaining and amelioration of the state of natural environment and its individual components (soils, waters, air, biodiversity, climate) requires an effective *social order* (governance) which is to regulate the behavior and the relations of various agents related to natural environment - a system of motivation and coordination of (eco)actions which is to induce *appropriate behavior*⁴ of individuals and *coordinated actions* at group, regional, national, and transnational levels⁵. It should involve management of activities, relations, and impacts of diverse agrarian (farm managers, resource owners, agricultural labor) and non-agrarian agents (upstream and down-stream businesses, consumers, rural residents, interest groups, agrarian administration) (see the Figure).

In certain cases, eco-management in agriculture is entirely archived through *individual actions* of autonomous agents (farms) within the “Sector Agriculture” - patterned area of the Figure. For instance, a good care for the privately owned agricultural land is typical in a family farm. However, the effective environmental management often necessitates *concerted (collective) actions* of a number of farms as it is in the case of sustainable use of a common pasture and limited water supply, protection of local biodiversity etc. Modern farming activity is frequently associated with significant (positive and/or negative) externalities which requires

³ Bachev, 2006, p. 27-37; 2008, p. 33-43; 2009, p. 3-20; Yovchevska, 2012, p. 25-34; Marinova, 2011, p. 69-76; Mitova, 2005, p. 40-45; Mochurova, 2008, p. 112-147; Stankov, Stankova and Kostov, 2005, p. 65-85..

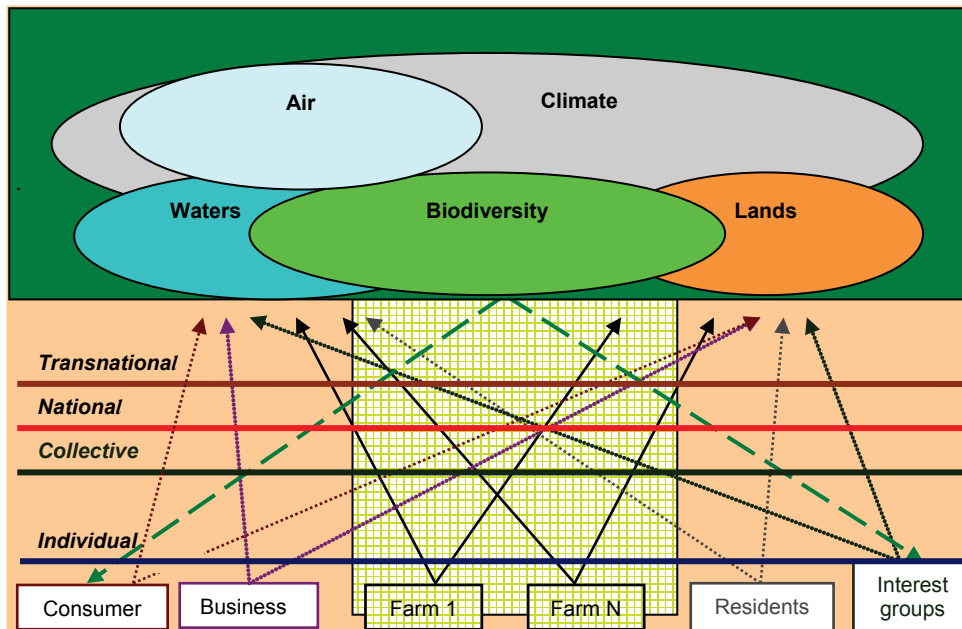
⁴ “Pro-environmental” actions, “anti-environmental” inactions.

⁵ Bachev, 2008, 2009.

managing relations (cooperation, reconciling conflicts, recovery of costs) between different farms, and increasingly between farmers and non-farmers. For example, adverse effects of agricultural activities on water and air quality are often felt by the residents and businesses in neighborhood or more remote regions. Minimization of the later is achieved through effective public intervention (regulation, control, sanctions). Similarly, agricultural contribution to the ecosystem services usually benefits a large number of residents, visitors of the region, businesses, and interest groups, which requires certain collective actions for sustainable supply.

Figure

Structure of environmental management in agriculture



In all these instances, environmental management goes beyond the simple (technical, agronomic, ecological) “relations with the nature” and embraces the governance of relations and collective actions of agents with diverse interests, power positions, awareness, information, capabilities in large geographical, sectoral, and temporal scales. Modern environmental management is also associated with growing needs for “additional actions” (monitoring, coordination, investments) and integral management of natural resources and eco-risks at national and progressively at transnational scale. The latter include water and garbage management, biodiversity conservation, climate change etc. issues, which demand effective regional, nationwide, international, and global governance. For instance, the effective management of the biodiversity “component” of the environment

includes multilevel (individual, sectoral, national, European, worldwide) and multilateral initiatives of numerous farmers - on the Figure the portion under biodiversity restricted with dotted arrows. The same is often true for waters, lands, air etc. management.

Evolution of the system of agro-eco-management in the society depends on multiple factors – *existing natural resources, processes of “natural” and “man-made” evolution of environment, the progress of science and technologies, social preferences and demand*. For example, the progress of science and technologies is associated with new challenges for the system of eco-management and gives new possibilities to overcome the existing eco-problems and risks. The management of water resources for instance, strongly depends on the advancement of water conservation, use, recycling and monitoring technologies. Likewise, development of social eco-preferences and demands provide new opportunities and restrictions for agricultural producers. At the same time, the acceleration of the process of global warming and extreme climate put up serious requirements for the modernization of eco-management in agriculture in many places around the globe.

The system of eco-management also depends on institutionally determined *eco-rights, norms and obligations* as well as on the practically possible market, private and public forms of management. For instance, often the choice of management mode is (pre)determined by the institutional restrictions as some forms for carrying out farming, environmental etc. activities could be socially unacceptable or illegal. For example, market trade of farmland, natural resources, and (some) eco-system services are not allowed in many countries.

Last, but not least, the choice of the form of agro-eco-management depends on the personal characteristics of agrarian and related agents – individual preferences, beliefs, ideology, knowledge, training, risk-aversion, tendency for opportunism, professional and financial capability, reputation, trust, power position etc. For instance, “sustainability movement” initially developed as voluntary initiatives of individual farmers applying eco-sustainable production. Similarly, specific benefits for individual farmers from the eco-management could take various forms - monetary or non-monetary income; profit; indirect economic benefits, pleasure of involvement in environment preservation activity, desire for preservation of nature for future generations etc.

Depending on the (efficiency of) specific system of management “put in place” the individual communities and countries achieve dissimilar results in environmental conservation and improvement as different state of natural resources, and levels of eco-risks and eco-costs can be observed.

Needs and mechanisms of agro-eco-management

According to (awareness, symmetry, strength, harmonization costs of) interests of agents associated with natural environment there are different needs for management of eco-actions in agriculture. For example, a farm has to manage its efforts and relations with another farm if both receive services from the same ecosystem, and affect (positively or negatively) service supply of that ecosystem.

Besides, both farms are to manage their relations with consumers of services from the ecosystem to meet total demand, mitigate likely conflicts, and compensate the costs for maintaining the ecosystem. Therefore, a particular farm is to be involved in *multiple* systems of governance in order to assure an effective supply of the services from ecosystems of which it belongs or affects. Unlike management of “pure” agricultural activity (where “simple” private and market mechanisms work well), the effective governance of agro-eco-activity often requires *complex (and multilateral) forms*. For instance, farm’s inclusion in the chain of “organic products” will coordinate well the relationships between producers and final consumers. However, the positive eco-effect could be insignificant, if simultaneously there isn’t any established mode for coordinating relations (co-activities) with other farms in the region or ecosystem.

Eco-behavior and eco-activity of agrarian agents are (could be) governed by a number of distinct mechanisms and mode. First, *institutional environment* (“rules of the game”) - that is the distribution of rights and obligations between individuals, groups, and generations, and the system of enforcement of these rights and rules.⁶ The spectrum of rights could embrace material and intangible assets, natural resources, certain activities, clean environment, food and environmental security, intra- and inter-generational justice etc.

A part of the rights and rules are constituted by the formal laws, regulations, standards, court decisions etc. In addition, there are important informal rules and rights determined by the tradition, culture, religion, ideology, ethical and moral norms etc. Enforcement of the rights and rules is done by the state, community pressure, trust, reputation, private modes, and self-enforcement. Institutions and institutional modernization create dissimilar incentives, restrictions and costs for maintaining and improving the natural environment, for intensifying eco-exchange and cooperation, for increasing eco-productivity, for inducing private and collective eco-initiatives and investment, for developing new eco- and related rights, for decreasing eco-divergence between social groups and regions, for responding to ecological and other challenges etc.

The institutional “development” is initiated by the public (state, community) authority, international actions (agreements, assistance, pressure), and the private and collective actions of individuals. It is associated with the modernization and/or redistribution of the existing rights; and the evolution of new rights and the emergence of novel (private, public, hybrid) institutions for their enforcement. For instance, Bulgaria’s membership to EU is associated with the introduction of the modern European eco-legislation as well as better enforcement of eco-norms (superior outside monitoring and sanctions for incompliance by the EU). At the present stage of the development many of the institutional eco-innovations are consequences of the pressure or initiatives of particular interests groups – eco-associations, consumer organizations etc. In modern society a great deal of the individuals’ activities and

⁶ North, 1990.

relations are regulated and sanctioned by some formal and informal institutions. However, there is no perfect system of preset outside rules that can manage effectively the entire eco-activity of individuals in all possible (and quite specific) circumstances and relations associated with the natural environment.

Second, market modes (the “invisible hand of market”) – those are various decentralized initiatives governed by the free market price movements and the market competition – spotlight exchange of eco-products and services, classical contract, production and trade of organic products and origins etc. The individual agents use (adapt to) markets profiting from the specialization and mutually beneficial exchange (trade) while their voluntary decentralized actions direct and correct the overall distribution of resources between different activities, sectors, regions, ecosystems, countries etc. Nevertheless, there are many instances of lack of individual incentives, choices and/or unwanted exchanges related to conservation of natural environment - e.g. missing markets, monopoly and power relations, positive or negative externalities etc. Consequently, free market “fails” to manage effectively the entire eco-activity, exchanges, and investments of individuals.

Third, private modes (“private or collective order”) – those are diverse private initiatives and special contractual and organizational arrangements – e.g. voluntary eco-actions, codes of eco-behavior, eco-contracts, eco-cooperatives and associations etc. The individual agents take advantage of economic, market, institutional etc. opportunities and deal with institutional and market deficiency by selecting or designing of new (mutually) beneficial private modes (rules) for governing their behavior, relations and exchanges. The private mode negotiates own rules or accepts (imposes) existing private or collective order, transfers existing rights or gives new rights to counterpart(s), and safeguards absolute and contracted rights. In the present stage a great part of the agrarian activity is managed by the voluntary initiatives, private negotiations, the “visible hand of the manager”, or collective decision-making. Nevertheless, there are many examples of private sector deficiency in governing of socially desirable environmental conservation.

Forth, *public modes* (“public order”) – these are various forms of public (community, government, international) intervention in market and private sectors - e.g. public guidance, regulation, assistance, taxation, funding, provision, property right modernization etc. The role of public (local, national, and transnational) governance increases along with the intensification of activity and exchange, and the growing interdependence of socio-economic and environmental activities. In many cases, the effective management of individual activity and/or the organization of certain activities through market mechanisms and/or a private negotiation would take a long period of time, be very costly, could not reach a socially desirable scale, or be impossible at all. Thus a centralized public intervention could achieve the willing state faster, cheaper or more efficiently. The public is “involved” is agro-eco-management through provision of eco-information and eco-education of private agents, through stimulation and (co)financing of their voluntary actions, through imposing a mandatory eco-order and sanctions in case of non compliance, through direct organization of eco- and

related activities (state eco-firm, scientific research, monitoring). Nonetheless, there are a great number of bad public involvements (inaction, wrong intervention, over-regulation, corruption) leading to significant problems of sustainable development around the globe.

The Table summarizes the evolution of forms of eco-management in the Bulgarian agriculture after 1989.⁷

Table

Evolution of agro-eco-management system in Bulgarian

Institutions	Private modes	Market modes	Public modes
Post-communist transition (1989-2000)			
Not well defined eco- and resource rights, bad enforcement; Sustainability concept absent	Provisional lease in contracts on natural resources; Unregistered farms; Firms; Cooperatives	Trade with informal brands, origins, and ecosystem services; Free (monopoly) agricultural water pricing	State and cooperative farms; Organization under privatization, liquidation and reorganization; Outdated system of eco-regulations, monitoring and information
Pre-accession to European Union (2001-2006)			
Better defined and badly enforced rights on agrarian and eco-resources, and contracts	Unregistered farms; Firms; Cooperatives; Water User Associations; Vertically integrated modes	Trade with formal brands, origins, organic products, and ecosystem services; Free (monopoly) agricultural water pricing	Special Accession Program for Agrarian and Rural Development; Cross-compliance; Environmental regulations, standards, and agencies; Regulations for organic farming; Agricultural Advisory Service
EU membership (since January 1, 2007)			
Well-defined rights, and better enforcement; EU Community Acquis; Collective institutions	Unregistered farms; Firms; Cooperatives; Water User Associations; Vertically integrated modes; NGOs; Codes of behavior; Eco-labels	Trade with formal brands, origins, organic products, and ecosystem services; Free (monopoly) agricultural water pricing; Insurance against natural disasters	EU eco-regulations and standards; EU Operational Programs; National programs for eco-management; National Plan for Agrarian and Rural Development; Direct payments; Advisory Service; Eco-monitoring and assessment; Protected zones (NATURA); Compensations for natural disasters; Mandatory eco-training; Garbage taxation; State companies for Natural Parks; Support to trans-border initiatives

The efficiency of individual management modes is quite different since they have unlike potential to: provide adequate eco-information, induce eco-friendly behavior, reconcile eco-conflicts and coordinate eco-actions of different parties, impact environmental sustainability and mitigate eco-risks, and minimize the overall environment management (conservation, third-party, transaction) costs, for agents with different preferences and capability, and in the specific (socio-economic, natural) conditions of each eco-system, community, industry, region, and country.

⁷ Detailed analysis is made by Bachev, 2008, 2009.

For instance, appropriate eco-information would be enough to induce voluntary actions by a “green” farmer, while most commercial enterprises would need outside incentives (price premium, cash compensation, punishment); market prices would usually coordinate well relations between water suppliers and users, while regulation of relations of water polluters and users would require a special private or public order; independent actions of farms would improve the state of local eco-systems, while dealing with most of (regional, national, global) eco-challenges requires collective actions in large geographical and temporal scales, etc.

Efficiency of agro-eco management

The problem of “social costs” does not exist in the conditions of zero transaction costs and well defined private property rights.⁸ Then the state of maximum efficiency is always achieved independent of initial distribution of rights among individuals and the mode of governance. All information for the effective potential of activity and exchange (optimization of resources, meeting various demands, respecting assigned and transferred rights) would be costlessly available to everybody. Individuals would costlessly coordinate their activities, and define and protect possessed rights, and trade resources in mutual benefit with the same efficiency over free market (adapting to price movements), and private modes of different types (contracts, firms), and collective decision making (cooperative, association), or in a nationwide hierarchy (a single private or state company). Then also optimal ecological requirements for sustainability, and the technological opportunities for economies (the maximum environmental conservation/enhancement and productivity of resources, “internalization of externalities”), and the maximum welfare (consumption, conservation of nature) would be easily/costlessly achieved.⁹

When transaction costs are significant, then costless contracting, exchange and protection of individual rights is impossible. The initial distribution of property rights between the individuals and groups, and their good definition and enforcement, are critical for the overall efficiency and sustainability. For instance, if the “right for clean and conserved natural environment” is not well-defined, that creates big difficulties for efficient eco-management – costly disputes between polluting and affected agents; not respecting interests of certain groups or generations etc. In conditions of well-defined rights, the eco-management is usually associated with significant transaction costs. They are for the identification of various rights and their effective protection (unwanted take over from others); studying out and complying with diverse institutional restrictions (norms, standards, rules); collecting needed technological, environmental etc. information; finding out

⁸ Coase, 1960, p. 1-44.

⁹ There is a *principle agreement* (“social contract”) for global sustainable development. Nevertheless, depending on specific social preferences the “social consensus” is not always a maximum preservation of nature. Often social priority is given to the economic growth at the “price” of certain degradation of natural resources - „over” pollution and emissions, unsustainable exploitation, complete exhaustion.

the best partners and prices; negotiating conditions of exchange; contract writing and registration; enforcing negotiated terms through monitoring, controlling, measuring and safeguarding; disputing through a court system or another way; adjusting or termination along with the evolving conditions of production and exchange etc.

In the real world with not completely defined and/or enforced rights, and positive transaction costs, the mode of agro-eco-governance is crucial and (pre)determine the extent of degradation, conservation and improvement of nature. That is because the different modes have *unequal efficiency* (benefits, costs) for governing the same eco-activities in the specific socio-economic and natural environment. Frequently the high transaction costs deteriorate and even block the organization of otherwise efficient (mutually-beneficial) for all participants' eco-activities and exchange.

A distinction should be made between the transaction costs and the proper conservation/"production" (agronomic, opportunity etc.) environmental costs. The later are a significant economic cost, which is to be recovered like other technological costs from the beneficiaries of the conserved nature. Sometimes that is the farmer, who invests in order to maintain the productivity of natural resources (soil fertility, water purity), and recover these costs similarly to the other investments thought flow of future benefits (productivity, profitability, market positions). Often these are other agents, who pay for used eco-services directly (buying eco-products and services) or indirectly (through collective organizations, taxes and fees).

The effective modes for agro-eco-management optimize the *total* (transaction *and* conservation costs) for agrarian activity – minimizing transaction costs and allowing (otherwise mutual beneficial) eco-exchange to be carried out in a socially desirable scale, and allowing achievement of minimum/optimum ecological requirement and/or exploration of pure technological economies of scale and scope of farm, environmental conservation etc. activity.

Usually there are a number of alternative modes for governing of eco-conservation activity. For instance, the supply of "environmental preservation service" could be governed as: a voluntary activity of a farmer; through private contracts of the farmer with interested or affected agents; through an interlinked contract between the farmer and a supplier or a processor; through a cooperation (collective action) with other farmers and stakeholders; through a (free) market or assisted by a third-party (certifying agent) trade with special (eco, protected origins, fair-trade) products; through a public contract specifying farmer's obligations and compensation of costs; through a public order (regulation, quota for use of resources/emissions, taxation); within a hierarchical public agency (company) or by a hybrid form.

The different management modes are alternative but not equally efficient modes for the organization of eco-activity. Each form has distinct *advantages* and *disadvantages* to protect eco-rights and investment, coordinate and stimulate

socially desirable eco-behavior, explore economies of scale and scope, save production and transaction costs. The *free market* has big coordination and incentive advantages (“invisible hand”, “power of competition”), and provides “unlimited” opportunities to benefit from the specialization and exchange. However, the market management could be associated with a high uncertainty, risk, and costs due to the lack of (asymmetry) of information, low “appropriability” of some rights (“public good” character), price instability, a great possibility for facing an opportunistic behavior, situation of “missing” or “undeveloped” markets.

The *special contract form* (“private ordering”) permits a better coordination and intensification of eco-activity, and safeguards agent’s eco-rights and eco-investments. However, it may require large costs for specification (and writing) contract provisions, adjustments with constant changes in conditions, enforcement and disputing of negotiated terms etc.

The *internal organization* allows a greater flexibility and control on activity (direct coordination, adaptation, enforcement, and dispute resolution by a fiat). However, the extension of the internal mode beyond the family and the small-partnership boundaries (allowing achievement of minimum technological or ecological requirements; exploration of technological economies of scale and scope) may command significant costs for development (initiation, design, formal registration, restructuring), and for current management (collective decision making, control on coalition members opportunism, supervision and motivation of hired labor). The separation of the ownership from the management (cooperative, corporation, public farm/firm) gives enormous opportunities for growth in productivity, environmental and management efficiency – internal division and specialization of labor; achieving ecosystem’s requirements; exploration of the economies of scale and scope; introduction of innovation; diversification; risk taking and sharing; investing in product promotion, brand names, relations with customers, counterparts and authorities. However, it could be connected with huge transaction costs for decreasing information asymmetry between the management and the shareholders, decision-making, controlling opportunism, adaptation etc. The cooperative and non-for profit form also suffers from a low capability for internal long-term investment due to the non-for-profit goals and non-tradable character of shares - so called “horizon problem”. The evolution and the maintenance of large collective organizations is often associated with significant costs – for initiating, informing, “collective” decision-making and internal conflict resolution, controlling the opportunism of the (current and potential) members, modernization, restructuring, and liquidation.

Finally, the *pubic forms* also command high internal (internal administration and coordination) and outside (for other private and public agents) costs – for establishment, functioning, coordination, controlling, mismanagement, misuse by private and other agents, reorganization, and liquidation. Unlike the market and the private modes, for the public organizations there is no automatic mechanism (the competition) for selection of the ineffective forms. Here it is necessary public “decision making” which is associated with huge costs and time, and often affected by strong

private interests (lobbying groups, politicians and their associates, bureaucrats, employees) rather than the efficiency.

The „rational” agents tend to use and/or design such modes for governing their diverse activity and relations which are the most efficient in the specific institutional, economic and natural environment – the forms maximizing their overall (production, ecological, financial, transaction etc.) benefits and minimizing their overall (production, environmental, transaction etc.) costs. The result of such private optimization of management and activity is not always the most socially efficient distribution of resources and the socially desirable (the maximum possible) activity for conservation of nature. It is well-known that agricultural activity is often associated with significant undesirable negative environmental effects such as soils degradation, waters pollution, biodiversity termination, air pollution, considerable green-house gases emissions etc.

Therefore, the system of agro-eco-management is to be improved, and that frequently necessitates a public (state) involvement in the agrarian and the environmental management. Nevertheless, the public intervention in (eco)management is not always more effective, since a public failure is practically possible. There are many examples for inappropriate, over, under, delay, or too expensive public intervention at all levels. Often the public intervention either does not correct the market and the private sector failures, or “corrects” them with higher overall costs. The *criterion* for assessing the efficiency of agro-eco-management is to determine *whether the socially desirable and the practically possible environmental goals are realized with the least possible overall costs* (direct, indirect, private, public, production, environmental, transaction etc.). Accordingly the inefficiency is expressed either in the failure to achieve the (technically, politically, economically) feasible environmental goals (overcoming certain eco-problems, diminishing existing eco-risks, decreasing eco-losses, recovery and improvement of the natural environment etc.) or in the achievement of the set up goals with more costs comparing to another feasible form of management.

(The most) effective forms for agro-eco-management

Usually the “evolution” of natural and institutional environment is quite slow and in long periods of time. Therefore, to a great extent the efficiency of the system of agro-eco-management will depend on the level of transaction costs. They have *behavioral origin - individual's bounded rationality and tendency for opportunism*.

¹⁰. The individual agents do not possess full information about the system (the eco-benefits and costs, the effects on others, the formal requirements, the possibilities for trade and cooperation, the trends) since the collection and the processing of such information is either very expensive or impossible (multiple spillovers effects and costs in large geographical and temporal scale, future events, partners intention for cheating). In order to optimize the decision-making and the activity, the

¹⁰ Williamson, 1996.

agents spend costs for “increasing their imperfect rationality” – for monitoring, data collection, analysis, forecasting, training, consulting.

Besides, the economic agents are given to (pre-contractual, post-contractual, and non-contractual) opportunism. Accordingly, if there is opportunity for some of the sides to get non-punishably an extra benefit/rent from voluntary or unwanted exchange, it will likely take advantage of that. Usually it is very costly or impossible to distinguish the opportunistic from the non-opportunistic behavior (the bounded rationality). In the real life there is also widespread the non-contractual opportunism¹¹, namely the unwanted “exchange” or stealing of rights from a private and/or public agent without any contracting process (because of the lack or asymmetry of information, the capability for detection and protection, the weak negotiating positions).

Therefore, the individual agents have to protect their rights, investments and transactions from the hazard of opportunism through: *ex ante efforts* to find a reliable counterpart and to design efficient mode for partner’s credible commitment; *ex post investments* for overcoming (through monitoring, controlling, stimulating cooperation) of possible opportunism during contract execution stage; and *permanent efforts/costs* for protection from unwanted non-contractual exchange through safeguarding, diversification, cooperation, court suits etc. The *eco-opportunism* is also widespread in agriculture – e.g. the farmer knows or eventually recognizes that his activity is harmful for the nature, but in order to save the additional costs continues to execute the risky operations when the negative effects are for the other agents (owners of natural resources, other farms, non-agrarian agents, the society as a whole); the farmer sells conventional products as “organic” and profits a price premium from the unaware buyers; or he joins the public agro-eco-programs to get subsidies, but does not comply with the contracted eco-obligations.

Part of the transaction costs for the eco-management are determined relatively easily - e.g. costs for licensing, certifications, tests, purchase of information, hiring consultants, payments for guards and lawyers, bribes etc. However, the assessment of another (significant) part of the transaction costs in eco-activity is impossible or very expensive. That is why the *Comparative Structural Analysis* is to be employed, which aligns the eco-activities/transactions (which differ in their attributes) with the governance structures (which differ in their costs and competence) in discriminating (mainly transaction cost economizing) way.¹² The frequency, uncertainty, assets specificity, and appropriability are identified as the critical dimensions of the eco-activity and transaction - the factors responsible for the variation of transacting costs between the alternative modes of management.

In the specific socio-economic and natural environment, depending to the *combination* of the critical factors of the eco-activities and the eco-transactions, there will be different the most-effective forms of the management. Eco-activity and transactions with good appropriability of rights, high certainty, and universal character

¹¹ Most analyses ignore the widely distributed *non-contractual* opportunism.

¹² Presented in details in Bachev, 2012, p. 46-77.

of investments could be effectively managed by the free market through *spotlight* or *classical contracts*. There are many examples for market modes for selling diverse ecosystem services and eco-products - eco-visits, organic, fair-trade, origins, self-production or self-pick up of yields from customer, eco-education, eco-tourism, eco-restaurants.

Frequent transactions with high appropriability could be effectively managed through a *special contract*. For instance, eco-contracts and cooperative agreements between farmers and interested businesses or communities are widely used including a payment for ecosystem services, and leading to production methods (enhanced pasture management, reduced use of agrochemicals, wetland preservation) protecting water from pollution, mitigating floods and wild fires etc.

When uncertainty is high and assets dependency (specificity) is symmetrical the *relational contract* could be used. Since detailed terms of transacting and results are not known at outset (high uncertainty), a framework (mutual expectations) rather than a specification of obligations of partners is practiced (opportunisms is (self)restricted due to the symmetrical dependency of investments of partners). A special contract form is also efficient for rare transactions with a low uncertainty, high specificity and appropriability. Here the dependent investment could be successfully safeguarded through the contract provisions since it is easy to define and enforce the relevant obligations of partners in all possible contingencies (no uncertainty exist).

Transactions and activities with high frequency, big uncertainty, and great assets specificity have to be managed within *internal organization*. A good portion of the eco-investments are strongly specific to a farm (certain land plots, eco-systems) and can be effectively implemented and "paid-back" within the borders of the particular farm. The high interdependency (specificity) of eco-investments with other farm's assets and activity is the reason a great part of the agro-eco-management to be executed by the different type of farms (family, cooperative, agri-firms, public, hybrid). There are also cases when farms and other agents are tightly *specialized* in eco-management and are entirely engaged in (aimed at) "keeping natural environment in a good condition" or "recovery or amelioration of nature". Here the agricultural activity either does not exist (e.g. prolonged follow up) or it is practiced as far as it is required by the purely agronomic, ecological and other (e.g. educational, rehabilitation etc.) needs. According to the extent of appropriability of results and the universal character of the investments, these farms could be market-oriented (selling eco-services to landlords or other buyers), community (funded by the communities, interests groups)¹³ or public (for conservation of important eco-systems like national parks, natural phenomenon etc.).

Very often the effective scale of the specific investment in the agro-ecosystem services exceeds the borders of traditional agrarian organizations (family farm,

¹³ In response to the unprecedented decrease in number of farms in Japan a "third sector" has developed as in many places community farms are established aiming at conservation of natural environment rather than farming production.

small partnership). For instance, much of the eco-investments, which are done in one farm (protection of waters and air, biodiversity) benefit other farms or non-agrarian agents. Often, dependency of the eco-investments of a farm is unilateral from the agent benefiting from the positive result. Besides, the positive impact of the eco-investment frequently depends on the minimum scale of activity and requires collective action (co-investment). Consequently, the eco-activity/ assets of many farms happen to be in a high *mutual-dependency* with the eco-activity/assets of other farms and other non-agrarian agents in a *large spacial* and often *temporal scale*.¹⁴ If the specific capital (knowledge, technology, equipment, funding) cannot be effectively organized within a single organization¹⁵, then effective *external form(s)* is to be used – joint ownership, interlinks, cooperative, joint investment in labels and origins, lobbying for public intervention. For instance, the environmental cooperatives are very successful in some European countries where there are strong incentives for cooperation (mutual-dependency of the farms eco-activity, evolving “market” for eco-services, widespread application of long-term public eco-contracts for eco-coalition). There is also a rapid development of diverse association of producers around specific capital invested in eco-products and services, trademarks, advertisement, marketing channels etc. Nevertheless, the costs for initiation and maintaining collective organization for overcoming the unilateral dependency are usually great (big number of the coalition, different interests of the members, opportunism of “free-riding” type) and it is unsustainable or does not evolve at all. That strongly necessitates a *third-party involvement* (non-governmental or state organization) to make such organization possible or more efficient.

The transaction costs analysis lets us identify situations of *market and private sector failures*. For instance, serious problems usually arise when the condition of assets specificity is combined with a high uncertainty and a low frequency, and when the appropriability is low. In all these cases, a third part (private agent, NGO, public authority) involvement in transactions is necessary (through assistance, arbitration, regulation, funding) in order to make them more efficient or possible at all. The emergence and the unprecedented development of the special origins, the organic farming and the system of fair-trade, are good examples in that respect. There is increasing consumer's demand (price premium) for organic, original, and “fairly-traded” products in the developed countries. Nevertheless, their supply could not be met unless an effective trilateral management including independent certification and control is put in place.

The respecting others rights or granting out “additional” rights to others could be managed by “*good will*” or *charity actions*. A great number of *voluntary* environmental initiatives (“codes of eco-behavior”) have emerged driven by the

¹⁴ For a positive long-term effect on certain natural resources/ecosystems collective actions of farmers in the region is required – public eco-contracts are for minimum 5 year period, eco-measures require minimum 50% participation of farms in the region etc.

¹⁵ Coalition made, minimum scale of operations reached, the economy of scale and scope explored etc.

farmers' preferences for eco-production, the competition in industries, and in responds to the public pressure for a sound environmental management. However, the voluntary and charity initiatives could hardly satisfy the entire social demand especially if they require considerable costs. Besides, the environmental standards are usually "process-based", and the "environmental audit" is not conducted by an independent party, which does not guarantee a "performance outcome"

Environmental management requires large organizations with diversified interests of agents (providers, consumers, destructors, interest groups etc.). The emergence of special large-member organizations for dealing with the low appropriability is slow and expensive, and they are not sustainable in the long run ("free riding" problem). There is a strong need for a *third-party public* (state, local authority, international assistance) *intervention* to make such eco-activity possible or more effective. For example, the supply of "environmental goods" by individual farmers could hardly be governed through private contracts with the individual consumers (the low appropriability, high uncertainty, and rare character of transactions). At the same time, the supply of service is very costly and is not carried out on a voluntary basis. The financial compensation of the farmers by the willing consumers through a pure market mode (eco-fee, eco-premium to price) is ineffective due to the high information asymmetry, and the massive costs for enforcement, disputing and excluding of the "dishonest" users. A third-party mode with a direct public involvement makes these transactions effective: on behalf of the consumers the State agency negotiates with the individual farmers a public contract for "environment conservation service", coordinates the activities of various agents, provides public payments for compensation of farmers, and controls the implementation of negotiated terms

(Effective) forms of public agro-eco-management

In modern agriculture there are a *great variety* in forms and efficiency of public intervention on agro-eco-management.¹⁶ In assessment of public modes for agro-eco-management it has to be taken into account the *overall* (public and private) costs for implementation and transaction for achievement of the social eco-goals *in comparison with another practically possible form of intervention*. The Discrete Structural Analysis could assist the assessment of efficiency and the design of the forms of public intervention.

Interventions with a low uncertainty and assets specificity require a *smaller public organization* - more regulatory modes, improvement of the laws, contract and standards enforcement etc. When uncertainty and assets specificity of the transactions increases, a *special contract mode* is necessary – employment of public contracts for provision of private services, public funding and subsidising of private activities, temporary labor contract for carrying out special public programs, leasing out public assets for private management etc. When transactions are characterized with high

¹⁶ Review of applied modes of agro-eco-management is done by Bachev, 2006.

assets specificity, uncertainty and frequency, then an *internal mode* and a bigger public organization are necessary – permanent public employment contracts, in-house integration of crucial assets in a specialized state agency or public company etc.

Initially, it is necessary to specify the ways to correct existing and emerging eco-problems in market and private sector (difficulties, costs, risks, failures). The appropriate public involvement is to create an environment for: decreasing uncertainty surrounding market and private transactions, increasing intensity of exchange and cooperation, protecting private rights and investments, and making private investments less dependent. For instance, the State establishes and enforces quality, safety and eco-standards for farm inputs and produces, certifies producers and users of natural resources, transfers water management rights to farms associations, sets up minimum farm-gate prices etc. All these facilitate and intensify private eco-initiatives and (market and private) eco-transactions and increase the efficiency of economic organizations.

Next, practically possible modes for increasing the appropriability of rights and results of activity and investment have to be considered. The low appropriability is often caused by unspecified or badly specified private rights. In that case, the most effective government intervention is to introduce and enforce *new private property rights* – rights on natural, biological, and environmental resources; rights on issuing and trading eco-bonds and shares; tradable quotas for polluting; private rights on intellectual agrarian property and origins etc. That is efficient when the privatization of resources or the introduction and enforcement of the new rights is not associated with significant costs (uncertainty, recurrence, and level of specific investment are low). Such intervention effectively transfers the organization of transactions into the market and private management, liberalizes market competition and induces private incentives (and investments) in eco-activities. For instance, tradable permits (quotas) are used to control the overall use of certain resources or level of a particular type of pollution. They give flexibility allowing farmers to trade permits and meet their own requirements according to their adjustment costs, specific conditions of production etc. That form is efficient when a particular target must be met, and the progressive reduction is dictated through permits. At the same time the trading allows the compliance to be achieved at least costs and in interests of participants (through a private management). What is more, the tradable rights could be used a *market for environmental quality* to develop. The private agents could purchase permits from the market and take them out of the market turnover and utilization. In that way the environmental quality could be practically raised above the initially “planned” level (and would not have been achieved without these additional private eco-initiatives).

In other instances, it is more efficient to put in place *regulation* for trade and utilization of resources, products and services – standards for labor safety, product quality, environmental performance, animal welfare; norms for using natural resources, introduction of foreign species and GM crops, and (water, soil, air, comfort) contamination; a ban on application of certain chemicals or technologies;

regulations for trading ecosystem service protection; foreign trade regimes; mandatory eco-training and licensing of farm operators etc.

The large body of the environmental regulations in the European Union aim at changing farmers behavior and restricting the negative impact on environment. It makes producers responsible for the “environmental effects” (externalities) of their products or the management of products uses (e.g. waste). This mode is effective when a general improvement of the performance is desired but it is impossible to dictate what changes (in activities, technologies) are appropriate for a wide range of operators and environmental conditions (high uncertainty and information asymmetry). When the level of hazard is very high, the outcome is certain and the control is easy, and no flexibility exists (for timing or the nature of socially required result), then the *bans* or strict limits are the best solution. However, the regulations impose uniform standards for all regardless of the costs for compliance (adjustment) and give no incentives to over-perform beyond a certain (regulated) level.

In other instances, using the incentives and restrictions of the *tax system* is the most effective form for intervention. Different sorts of tax preferences (exception, breaks, credits) are widely used to create favorable conditions for certain (sub)sectors and regions, forms of agrarian organization, or specific types of activities. *The environmental taxation* on emissions or products (inputs or outputs of production) is also applied to reduce the use of harmful substances. Eco-taxes impose the same conditions for all farmers using a particular input and give signals to take into account the “environmental costs” inflicted on the society as a whole (or big communities of affected individuals). Taxation is effective when there is a close link between the activity and the environmental impact, and when there is no immediate need to control the pollution or to meet the targets for reduction. An “appropriate” level of the charge is required to stimulate a desirable change in farmers’ behavior. Some emissions (e.g. nitrogen) vary according to the conditions of application (fertilization with N) and attempting to reflect this in tax system often result in complexity and high administrating costs.

In some cases, a *public assistance and support* to private organizations is the best mode. The public *financial support* for environmental actions is the most commonly used instrument for improving environment performance of farmers. It is easy to find an economic justification for the public payments as a compensation for the provision of an “environmental service” by farmers. However, the share of farms participating in various agro-environmental support schemes has not been significant. That is a result of a voluntary (self-selection) character of this mode which does not attract farmers with the highest environment enhancement costs (most intensive and damaging environment producers). In some countries the low-rate of farmers’ compliance with the environmental contracts is a serious problem.¹⁷ The latter cannot be solved by augmented administrative control (enormous enforcement costs)

¹⁷ For instance, 40% of French farmers experience problems implementing public eco-contracts (Dupraz, Latouch, and Bonnieux, 2004).

or introducing bigger penalty (politically and juridical intolerable measure). Actually, it is estimated that the agri-environmental payments are efficient in maintaining the current level of environmental capital but less successful in enhancing the environmental quality. Another disadvantage of the “payment system” is that once introduced it is practically difficult (“politically unacceptable”) to be stopped when goals are achieved or there are funding difficulties. Withdraw of the subsidies may lead to further environmental harm since it would induce the adverse actions (intensification, return to conventional farming strategies). The subsidies also have “distortion effect”- negative impact on “entry-exit decisions” from polluting industry, unfair advantages to certain sectors in the country or industries in other countries, not considering the total costs (such as transportation and environmental costs, “displacement effect” in other countries).

Often *providing public information, recommendations, training and education* to farmers, rural agents, and consumers are the most efficient form. In some cases, a *pure public organization* (in-house production, public provision) is the most effective one as it is in the case of important agro-ecosystems and national parks; agrarian research, education and extension; agro-meteorological forecasts; border sanitary and veterinary control etc.

Combined intervention is often necessary because of: the complementarities (joint effect) of individual forms; restricted potential of some less expensive forms to achieve a certain (but not the entire) level of socially preferred outcome; possibility to get extra benefits (e.g. “cross-compliance” requirement for participation in public programs); particularity of problems to be tackled; specific critical dimensions of managed activity; uncertainty (little knowledge, experience) associated with likely impact of new forms; needs for “precaution”; practical capability of the State to organize (administrative potential to control, implement) and fund (direct budget resources and/or international assistance) different modes; and dominating (right, left) policy doctrine.

The level of an effective public intervention (management) also depends on the *scale of ecosystem* and the *type of problem*. There are public involvements which are to be executed at *local* (farm, agro-ecosystem, community, regional) level, while others require *nationwide* management. There are also activities, which are to be initiated and coordinated at *international* (regional, European, worldwide) level due to the strong necessity for trans-border actions (needs for a cooperation in natural resources and environment management, for exploration of economies of scale/scale, for prevention of ecosystem disturbances, for governing of spill-overs) or consistent *state failures*. Often the effective governance of many challenges and risks of agro-ecosystems require *multilevel* management with combined actions on different levels, and involving various agents, and different geographical and temporal scale.

The public (regulatory, inspecting, provision) modes must have built special mechanisms for *increasing competency* (decrease bounded rationality and powerlessness) of bureaucrats, beneficiaries, interests groups and public at large as well as restricting possible opportunism (opportunity for cheating, interlinking, abuse

of power, corruption) of public officers and other stakeholders. That is made by training, introducing new monitoring, assessment and communication technologies, increasing transparency (e.g. independent assessment and audit), and involving experts, beneficiaries, and interests groups in management of public modes at all levels. Furthermore, applying “market like” mechanisms (competition, auctions) in public projects design, selection and implementation would significantly increase the incentives and decrease the overall costs.

In general, a *pure* public organization should be used as a last resort when all other modes do not work effectively. The “in-house” public organization has higher (direct and indirect) costs for setting up, running, controlling, reorganization, and liquidation. Unlike market and private forms there is no automatic mechanism (competition) for sorting out the less effective modes. Here a *public “decision making”* is required which is associated with high costs and time, and it is often influenced by strong private interests (power of lobbying groups, policy makers and their associates, employed bureaucrats) rather than the efficiency. What is more, widespread “inefficiency by design” is practiced to secure (rent-taking) positions of certain interest groups, stakeholders, bureaucrats etc. Along with the development of general institutional environment (“The Rule of Law”, transparency) and the monitoring, measurement, communication etc. technologies, the efficiency of pro-market modes (regulation, information, recommendation) and the contract forms get bigger advantages over the internal less flexible public arrangements.

Usually the *hybrid modes* (public-private partnership) are much more efficient than the pure public forms. The involvement of farmers, farmers organizations and other beneficiaries increases efficiency - decreases asymmetry of information, restricts opportunisms, increases incentives for private costs-sharing, and reduces management costs. Hybrid mode is appropriate for carrying out of the many of activities for environmental preservation due to the farmers information superiority, the strong interlinks of such activity with the traditional food production (economy of scope), the high assets specificity to the farm (farmers competence, high site-specificity of investments to the farm and land), and the spatial interdependency (the needs for cooperation of farmers at a regional or wider scale), and the farm's origin of negative externalities. The enforcement of most labor, animal welfare, biodiversity etc. standards is often very difficult or impossible at all. Stimulating and supporting (assisting, training, funding) private voluntary actions are much more effective than the mandatory public modes in terms of incentive, coordination, enforcement, and disputing costs.

If there is a strong need for a third-party public involvement but an effective (state, local authority, international assistance) intervention is not introduced in time, then the agrarian “development” is substantially deformed - all class of socially needed (eco)activities and investment are blocked, natural resources are degraded or polluted in large scales, sustainability of farms structures is reduced etc.

Stages in analysis of agro-eco-management

The *analysis* and the *improvement* of public agro-eco-management is to include following stages: *First*, trends, factors, problems, and risks associated with the natural

environment and its individual elements (land, water, air, biodiversity, eco-systems, climate etc.) are to be identified. The modern science offers quite precise methods to assess the state of environment, and to detect existing, emerging and likely challenges - climate changes, degradations, destructions and depletion of natural resources, eco-risks etc.¹⁸ It also offers reliable instruments to estimate the (positive and negative) agricultural contribution to and the impact on the state of environment and its different components, including on different spatial and temporal scales. For instance, there are widespread applications of numerous eco-indicators for pressure, state, respond, and impact as well as for integral assessment of agrarian environmental sustainability. The *lack of serious eco-problems, conflicts and risks* is an indicator that *there is an effective system for eco-management*. However, usually there are significant or growing environmental problems and risks associated with agriculture, which is the case of Bulgaria as well.

Second, assessment is to be made on the efficiency of *available* and other *feasible modes* and mechanisms of management for eco-conservation, and for overcoming of the existing, emerging and likely eco-problems and risks associated with agriculture. The analysis is to embrace the system of agro-eco-management and its individual components – the *institutional environment* and the *various* (formal, informal, market, private, contract, internal, individual, collective, public, specialized, multifunctional, simple, complex, etc.) *forms* for governing eco-activities of agrarian agents (the farms of different type).

The efficiency of individual modes are to be evaluated in terms of their (comparative) potential to safeguard and develop agents eco-rights and investments, stimulate socially desirable level of environment protection behavior and activity, rapid detection of eco-problems and risks, cooperation and reconciliation of eco-conflicts, and to save and recover total environmental (conservation, recovery, enhancement, transaction, direct, indirect, private, public) costs. Also the assessment is to be made on *complementarities* and/or contradictions between different forms – e.g. the high complementarities between (some) private, market and public forms for eco-management; the conflicts between the “gray” and “light” sector etc.

The *efficiency checks* are to be performed periodically even when the system of agro-eco-management “*works well*”. The good conservation of nature could be done at *excessive* social costs or *further improvement* of environment may be done at *the same* social costs. In both cases there is an alternative *more efficient* organization of agro-eco-management - e.g. too expensive for the taxpayer state eco-management (in terms of incentives, total costs, adaptation and investment potential) could be replaced with more effective private, market or hybrid modes.

Third, deficiencies (“failures”) in dominating market, private, and public modes are to be determined, and *the needs for (new) public intervention* in agro-eco-management to be specified. They could be associated with; impossibility for achieving socially desirable and practically possible environmental goals,

¹⁸ Millennium Ecosystem Assessment ..., 2005.

significant transaction difficulties (costs) of participating agents, inefficient utilization of public money and resources etc. *Finally*, the *alternative* modes for *new public intervention* able to correct (market, private and public) failures are to be identified, their *comparative efficiency* and *complementarities* assessed, and the *most efficient one(s)* selected. It is important to compare only (technically, economically, and politically) *feasible* modes of the new public intervention in eco-management. Their comparative (goal achieving, coordinating, stimulating, costs-minimizing) efficiency to and complementarities with other practically possible modes of public involvement (assistance, public-private partnership, property rights modernization etc.) is to be assessed, and the best one(s) introduced.

The assessments are to comprise *all* costs associated with the public forms - for implementation *and* transaction: direct (tax payer, assistance agency) expenses, *and* transacting costs of bureaucracy (for coordination, stimulation, control of opportunisms and mismanagement), *and* costs for individuals' participation and usage of public modes (adaptation, information, paper works, payments of fees, bribes), *and* costs for community control over and for reorganization of bureaucracy (modernization, liquidation), and (opportunity) costs of public inaction.

Suggested analysis is to be made at *different levels* (farm, eco-system, regional, sector, national, international) according to the *type of eco-challenge* and the scale of *collective actions necessary* to mitigate the specific eco-problems and risks for *each component* of the natural environment (soils waters, air, etc.) and *integrally* for the nature as a whole. It is not one time exercise completing at the last stage with a perfect system of agro-eco-management. It is rather a permanent *process* which is to improve eco-management along with the evolution of natural environment, the individual and communities (social) awareness and preferences, and the modernization of technologies and institutional environment. Besides, *public* (local, national, international) *failure* is also possible (and often prevail) which brings us into the next cycle in improvement of eco-management in agriculture.

The Comparative Institutional Analysis also enables us to *predict* likely cases of the *new public* (local, national, international) *failures* due to impossibility to mobilize sufficient political support and necessary resources and/or ineffective implementation of otherwise "good" policies in the specific socio-economic environment of a particular country, region, sub-sector etc. Since the public failure is a *feasible option* its timely detection permits foreseeing the persistence or rising of certain environmental problems, and informing (local, international) community about associated risks.

*

The socio-economic study of eco-management in Bulgarian agriculture is far behind the other countries as well as from the practical evolution and demands. Adaptation of the modern achievements of the theory of management and economics in that important area will let: develop and apply a holistic interdisciplinary approach for analysis, assessment and improvement of the system of eco-management in our agriculture; identify diverse (private, market, collective, public, hybrid) modes for

eco-management during the European integration, and (social, economic, institutional, behavioral, technological, natural, international etc.) factors of their development, and evaluate their efficiency, complementarities, and prospects of development in the conditions of reforming EU CAP and evolving socio-economic and natural environment; suggest realistic directions for improvement of individual and collective eco-strategies and actions, as well as public policies, forms of public intervention, and eco-programs in agriculture.

Bibliography:

Baba, A., G. Tayfur, O. Gunduz, K.Howard, M.Friedel, and A.Chambel. (2011). *Climate Change and its Effects on Water Resources*, Springer.

Bachev, H. (2012). Efficiency of Farms and Agrarian Organizations. – *Economic Thought*, N 4 (*in Bulgarian*).

Bachev, H. (2009). Service Management of Agro-Eco-Systems. – *Agriculture Economics and Management*, N 6 (*in Bulgarian*).

Bachev, H. (2008). Eco-management in Bulgarian Agriculture. – *Economics and Management of Agriculture*, N 1, 2008 (*in Bulgarian*).

Bachev, H. (2006) Management of Agrarian and Rural Sustainability. - *Economics and Management of Agriculture*, N 4 (*in Bulgarian*).

Barbu, C. (2012). *Management and Environmental Protection*. ASERS Publishing.

Carruthers, G. (2005). *Adoption of environmental management systems in agriculture*. Canberra: Rural Industries Research and Development Corporation,.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Costs. - *Journal of Law and Economics* 3.

Defrancesco, E., P. Gatto, F. Runge, S. Trestini. (2008). Affecting Farmers' Participation in Agri-environmental Measures. - *Journal of Agricultural Economics*, 59 (1).

Dobbs, T. and J. Pretty. (2008). Case study of agri-environmental payments: UK. - *Ecological Economics*, Vol. 65 (4).

Ducos, G. and P. Dupraz. (2006). Private Provision of Environmental Services and Transaction Costs. Agri-environmental Contracts in France. 3rd World Congress of Environmental and Resource Economics. Kyoto, 3-7 July.

Dupraz, P., K. Latouch, and F. Bonnieux (2004). Economic Implications of Scale and Threshold Effects in Agri-environmental Processes. 90 EAAE Seminar, Rennes, October 27-29.

Frouws J. and J. Tatenhove. (2008). Agriculture, Environment and State: Development of agro-environmental policy-making in Netherlands. - *Sociologia Ruralis*, 33 (2).

Hagedorn, K. (2002). *Environmental Co-operation and Institutional Change*. Edward Elgar Publishing.

Hart, R. and U. Latacz-Lohmann (2004). Combating moral hazard in agri-environmental schemes: a multiple-agent approach. - *European Review of Agricultural Economics*, 32 (1).

Marinova, N. (2011). Management of Nature Utilization. III Annual Conference „Ecologization“, NBU(*in Bulgarian*).

McCanna, L., B. Colby, K. Easter, A. Kasterined, K. Kuperane (2005). Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. - *Ecological Economics*, Vol. 52 (4).

Mitova, D. (2005). Good Agricultural Practices as an Element of Sustainable Agriculture. – *Economics and Management of Agriculture*, N 1 (*in Bulgarian*).

Mochurova, M. (2008). Market Instruments for Water Resource Protection. - *Economic Thought*, N 3 (*in Bulgarian*).

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge Univ. Press.

Peerlings, J. and N. Polman (2009). Farm choice between agri-environmental contracts in EU. - *Journal of Environmental Planning and Management*, Vol. 52 (5).

Scozzari, A and B. Mansouri. (2011). Water Security in the Mediterranean Region, Springer.

Stankov, V., G. Stankova and G. Kostov (2005). On some aspects of protection, management and reproduction of natural resources. – *Economic Thought*, N 1 (*in Bulgarian*).

Williamson, O. (1996). Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

Yovchevska, P. (2012). The Ecological Code of the new CAP and the new agricultural producer. – *Economic Research*, N 3 (*in Bulgarian*).

EC (2005). Agri-environment Measures., Brussels.

Millennium Ecosystem Assessment (2005). Ecosystems and Human Well-Being. Washington: Island Press.

UNEP (2008). Governance and Agriculture.

18.VI.2013

ЗА РОЛИТЕ НА МЕНИДЖЪРИТЕ ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ

Изследвани са съвременните роли, изпълнявани от мениджърите и специалистите по управление на човешките ресурси в индустриалните бизнес-организации. Развита е тезата, че динамичните промени в средата, специфичните характеристики на производствената дейност и особеностите на човешките ресурси определят новите ориентири в поведението на този вид професионалисти и измененията в изпълняваните от тях роли. Систематизирани са причините, довели до такива промени. Очертани са съвременните тенденции и основните противоречия, пораждащи затруднения при тяхното изпълнение. Застъпено е становището, че е необходимо прилагането на интегриран системно-структурен, комплексен и гъвкав подход при дефинирането на ролите и обвързването им с останалите компоненти, изразяващи същностните аспекти от дейността на мениджърите и специалистите по управление на човешките ресурси в индустриалните бизнес-организации.¹

JEL: J20; M12; M54; O15

В рамките на последното столетие мнението на икономистите за същността и значението на човешките ресурси за постигането на фирмените резултати постоянно се променя. Преминавайки последователно през различни подходи и концептуални постановки,² отношението към и оценката на този стратегически фирмен актив търпи непрекъснато развитие. В практиката се налага тезата, че е все по-подходящо е да се говори не само за длъжности и работни места, но и за роли, изпълнявани от лицата в трудовия процес. В зависимост от особеностите на стопанските субекти (по размер, икономическа дейност, пазарна ориентация, корпоративна култура и др.) и спецификата на средата ролите са различни по обхват и съдържание, еволю-

* СА „Д. А. Ценов“, катедра „Индустриален бизнес и предприемачество“, iskra@uni-svishtov.bg

¹ Chief Assistant Iskra Panteleeva, PhD. ON THE ROLES OF THE HUMAN RESOURCES' MANAGERS IN INDUSTRIAL BUSINESS ORGANIZATIONS. *Summary*: The latest roles of the human resources managers in industrial businesses are revealed in this study. They are based on the concept, that the dynamic changes in the environment, the characteristics of the production activity and the specific features of human resources determine the trends in the behavior of these professionals and their modified roles. The causes for the changes are reviewed systematically. The recent tendencies and the key contradictions impeding their implementation are outlined. The author is of the opinion, that an integrated systematic, structural, complex and flexible approach should be applied to define the roles and to align them with the other components, expressing the essential aspects of the activities of HR managers and specialists in industrial businesses.

² Дефиниращи човешкия фактор като индивиди със специфични психофизиологични характеристики; като ресурс, който може да се използва по подобие на останалите ресурси; като стратегически фактор и основен източник на фирмени ползи; като елемент и инструмент за управление на останалите ресурси и организационната среда на бизнес-организациите и др.

ционно променящи се в исторически план. Като част от човешките ресурси HR мениджърите и HR специалистите³ изпълняват функционално, организационно и предметно обособени роли, които също търпят развитие в исторически план. В същото време независимо от съдържанието и посоката на настъпващите изменения тенденциите отчитат непрекъснато нарастване на значението на тази група професионалисти за постигането на фирмените резултати. Ролите, изпълнявани от тях, се очертават като основен двигател/катализатор на вътрешноорганизационните изменения и източник на стратегически ползи за индустриалните бизнес-организации.

Причини за промените в обхвата и съдържанието на ролите, изпълнявани от HR мениджърите и HR специалистите

*Спецификата на HR мениджърите и HR специалистите*⁴ произтича от факта, че са едновременно обект и субект на управление. От една страна, те притежават характеристики, типични за човешките ресурси, използвани от индустриалните бизнес-организации като стратегически производствен фактор (позитивни и негативни). От друга страна, са формално „призвани“ да управляват този производствен фактор, използвайки допълнителни или въпреки някои отрицателни⁵ качества. При осъществяване на своята дейност HR мениджърите трябва да се съобразяват както с интересите и потребностите на персонала, така и с интересите и целите на индустриалната бизнес-организация.⁶ Същевременно те търпят влиянието на различните групи заинтересувани страни (стейкхолдъри), а при необходимост се съобразяват с тяхното поведение.

По принцип в индустриалните бизнес-организации HR мениджърите и HR специалистите⁷ заемат длъжности/работни места, в рамките на които изпъл-

³ HR – човешки ресурси. За краткост на изказа и за избягване на повторения като синоними на термините „мениджъри/специалисти по управление на човешките ресурси“, „роли, изпълнявани от тези лица“, и др. тук се използват изразите HR мениджъри и специалисти, HR роли, HR дейности, HR звена и т.н.

⁴ Акцентът тук са HR мениджърите. Въпреки това се коментират и специалистите в тази функционална област от дейността на индустриалните бизнес-организации, тъй като в зависимост от размера на стопанските субекти (микро-, малки, средни и големи), конфигурацията на лицата, съответстващите на длъжностната характеристика роли и др., параметрите на тази група специалисти варират (например в малките бизнес-организации те могат да се изпълняват от едно или няколко лица), влияейки по специфичен начин върху съдържателно-организационните аспекти на HR дейностите.

⁵ Говорейки за отрицателни качества, се имат предвид основно такива, които са неподходящи или не допринасят за постигането на фирмени цели на индустриалните бизнес-организации.

⁶ Индустриалната бизнес-организация трябва да се разглежда като специфичен вид мрежа от отношения, формиращи се под влиянието на различните способности, интереси, мотиви, ценности, умения и др., притежавани и проявявани от използваните в трудовата дейност заети лица.

⁷ В техните ангажименти влизат осигуряване на ефективно използване на човешките ресурси, постигане на желаната производителността на труда, организиране на обучението, подбор на персонала, мотивиране и управление на възнаграждението на персонала и др. Някои HR

няват голямо *разнообразие от отговорни*⁸ *HR роли*.⁹ Тяхното съдържание и комбинация са динамични във времето. В микроаспект (за отделните лица) изборът им в значителна степен зависи от индивидуалните цели, интереси, нагласи, вярвания, ценности, личностни и професионални способности, потенциал за развитие, съществуващи авторитети и т.н., които доминират и формират поведението на HR мениджърите и HR специалистите. От гледна точка на индустриалната бизнес-организация последните трябва да възприемат такъв модел на поведение, при който чрез изпълняването от тях HR роли да съдействат за успешното постигане на фирмените цели.

В съответствие с динамиката във външната и вътрешната среда на функциониране на стопанските субекти (и вътрешноличностните изменения) HR ролите се променят непрекъснато. *На какво по-конкретно се дължат тези изменения? Кои са причините за различното отношение към HR мениджърите и HR специалистите и различното им поведение при осъществяването на основните им ангажменти (оказването на управленско въздействие за постигане на фирмените цели)?* Изборът, организирането и изпълнението на конкретните HR роли зависи от или се формира вследствие влиянието на две тясно свързани и взаимно влияещи си *групи причини* (обективни и субективни, външни и вътрешни), а именно:

1. *Общи (отразяващи промените, свързани с параметрите на средата – пазарна, икономическа, социалнопсихологическа и др.):*

- *Динамичните промени на пазарите на стоки и услуги* (вкл. на производствени фактори) и свързаните с тях противоречиви тенденции, от една страна, на диверсификация – постоянно формиране на нови пазарни ниши, а от друга, на глобализация и интернационализация на тези пазари. Те водят до създаването на световен пазар на силно диверсифицирана работна сила, свързан с почти стандартизирано и същевременно трудно измеримо търсене на многоаспектни характеристики на човешките ресурси. Отвореният характер и широкият обхват на този пазар изискват нов подход към привличането на необходимата работна сила и при използването ѝ в индустриалните бизнес-организации. Това неминуемо налага промени в ролите, изпълнявани от HR мениджърите и HR специалистите.

мениджъри са част от топ мениджмънта, за който ключови изисквания са придобиването на определени знания и умения (като стратегическо и системно мислене), лидерство, работа в екип и др. През различните периоди от икономическия живот на бизнес-организацията едно и също лице може да извършва различни дейности или еднакви такива, но по различен начин в зависимост от закрепените формални и присвоените неформални роли.

⁸ Най-малкото поради факта, че чрез тях мениджърите и специалистите въздействат и моделират поведението на най-важния стратегически ресурс на индустриалните бизнес-организации – хората.

⁹ Съвкупност от поведенчески правила (съответстващи на конкретната бизнес-организация или конкретната длъжност), които HR мениджърите и HR специалистите трябва да спазват при осъществяване на част от общата дейност в индустриалната бизнес-организацията, за да се постигнат очакваните от тях резултати.

- *Особеностите на пазара на труда.* Той все повече се възприема не като среда, която формира и предлага човешки ресурси, а като пространство, което борави с икономически, финансови и социалнопсихологически инструменти – работна заплата, бонуси, отстъпки, кредитни преференции, социални стимули, обучения, кариера и др. Извличането на значителни фирмени изгоди от използването на тези инструменти е възможно единствено при адекватни на новите условия HR роли на мениджърите и специалистите.

- *Спецификата на човешките ресурси.* Те имат все по-разнороден характер, отличават се с висока степен на мобилност (географска, отраслова, социална), с динамично променящи се потребности, интереси, очаквания и намерения. Трябва да се обръща все по-голямо внимание на спецификата на отделните поколения човешки ресурси, особено по отношение на твърде различните характеристики на т.нар. Z поколение.¹⁰ Това естествено влияе пряко върху дейността, ролите и използвания инструментариум за управленско въздействие върху човешките ресурси.

- *Културната диверсификация.* Наблюдава се силно изразена (и същевременно с противоречиви параметри) борба на култури/субкултури (традиции, възприятия, идеи и най-общо – ценностни системи) в рамките на индустриалните бизнес-организации, особено в големите транснационални корпорации. Това изисква по-широк поглед и гъвкав подход при разработването и управлението на бизнес-процесите (трудовете процеси). В допълнение при изпълнение на своите роли HR мениджърите и HR специалистите трябва да прилагат индивидуален подход според принадлежността на лицата към конкретната култура/субкултура.

- *Информационните технологии и техните онлайн приложения.* Технологичните изменения са предпоставка за преход към „по-висша“¹¹ степен на организиране и осъществяване на HR дейностите.¹² Широкото използване на информационните технологии създава условия за стандартизирането и опрос-

¹⁰ Все повече се дискутира необходимостта от съобразяване с принадлежността на лицата към конкретен тип поколение (теорията на Марк МакКриндъл): старейшини (родени преди 1925 г.); строители (1925 – 1946 г.); бейби бумъри (1946 – 1964 г.); поколение X (1965 – 1979 г.); поколение Y (1980 – 1994 г.); поколение Z (1995 – 2009 г.) и поколение „Алфа“ (родени след 2010 г.).

¹¹ Например, вземайки предвид един от елементите на системата за управление на човешките ресурси – подбора на персонала, в процеса на нейното еволюционно формиране и развитие могат да се обособят пет основни етапа: на естествен подбор на персонала; на формиране на традиционни подходи за подбор на персонала; на развитие на научен подход към подбора на персонала; на стандартизиране на подходите за подбор на персонала и на използване на информационните технологии (вж. Юрьевич, 2005, 193 с.). Подобно развитие е възможно да бъде идентифицирано и в рамките на останалите подсистеми.

¹² Същевременно свързана в определена степен с някои усложнения при използването на специфичната терминология. Докато преди десетилетия интердисциплинарните понятия са звучали като чуждици, трудно проправящи си път в HR терминологията, сега обхватът на този тип понятия нараства и в някои области в значителна степен се приближава до езика на информатиците. Термини като „HR“, „тайминг“, „таргетинг“ и др. днес се възприемат като общодостъпни в сравнение с понятия като „хъг“ (Huge), „мрежи“ (setting) и др., което за неспециалистите в дадена сфера изисква използването на изцяло нов терминологичен апарат.

тяването на част от тези дейности и процедури и благоприятства за обективизиране изпълнението на някои HR роли, най-малкото поради избягването на личния контакт и възможността за метриране/стандартизиране на отделните взаимоотношения и резултати в системата за управление на човешките ресурси.

2. *Специфични – от позициите на човешките ресурси и системата за тяхното управление в индустриалните бизнес-организации* (в еволюционен контекст философско-понятийни и концептуално-организационни причини):

• *Еволюционните промени в професията HR мениджър*. Тази професия възниква във връзка с формирането на системата за управление на човешките ресурси през XX век, като логиката на процеса се определя от два фактора:

а) *последователните трансформации в традиционната система за управление на човешките ресурси* (и в използваната организационно-управленска структура) *в индустриалните бизнес-организации*. Преминавайки последователно през управление от линейен ръководител на различно йерархично ниво, по-късно – от мениджър с ясно доминиране на щабната функция, днес се налага интегрирана система за стратегическо управление на човешките ресурси. За всяка една от тези фази на трансформация или при всяка от организационно-управленските структури са типични специфични роли на HR мениджърите и HR специалистите (регистратор, попечител, специалист по трудовите договори, архитект на кадровия потенциал, мениджър, отговарящ за фирмените таланти, и т.н.);

б) *еволюцията в организационните форми за управление на екипната дейност* в индустриалните бизнес-организации (съвместно-последователна, съвместно-взаимодействаща и съвместно-индивидуална и съвместно-творческа),¹³ налагаща в края на XX век реализирането на четири императива (принципи на индивидуално, социално, културно и етично взаимодействие) в политиката за управление на човешките ресурси в тези организации и съответно техните *опорни точки*:

- *организационната интеграция* – прилагане от страна на висшето ръководство и линейните мениджъри на координирана стратегия за управление на човешките ресурси и осъществяване на съвместна оперативна дейност в тясно сътрудничество с формално изградените специализирани структури;

- *високото ниво на отговорност* на всички лица, заети в бизнес-организацията, разбирано като идентифициране с основните ценности и целенасочено поведение за реализиране на съответните трудови цели в ежедневната трудова дейност;

- *многопосочната гъвкавост в поведението* – функционална (вариантност на функционалните задачи, предполагаща отказ от традиционните, стриктно обособени видове дейности/работа и широко прилагане на различните

¹³ Уманский, 1977; Базаров, Еремин и др., 2002.

гъвкави форми на трудови договори), *структурна* (адаптиране към непрекъснатите организационни, социални, културни и амбивалентни изменения) и *организационна* гъвкавост (въвеждане на екипния подход и автономните групи) при използването на човешките ресурси в индустриалните бизнес-организации;

- *високото качество на човешките ресурси*, съдействащо за осъществяването на ефективна трудовата дейност и налагащо определени стандарти при изпълнението на HR ролите.

● *Доминиращата организационната култура* в индустриалната бизнес-организация и в системата на управление на човешките ресурси. Преминавайки последователно през различните типове организационни култури (бюрократична, органична, предприемаческа и партисипативна), трансформацията на днешната бизнес-организация е свързана с „размиване (изсветляване)“ на формалните граници на стопанските субекти (в ерата на отворените производствени системи - open business organizations) и формиране на бизнес-организации от нов, вкл. мрежови тип (бизнес-организация без граници, глобална бизнес-организация, обучаваща/самообучаваща се бизнес-организация). Еволюционни измененията са пряко свързани с формиралите се в исторически контекст четири основни парадигми: научната организация на труда (бюрократична култура), теорията за човешките отношения (органична култура), контрактна система на индивидуалните отношения (предприемаческа култура) и работническо участие (партисипативна култура). Всяка от тях изисква изпълнението на специфични или стандартни, но осъществявани по специфичен начин HR роли в зависимост от потребностите на индустриалните бизнес-организации и предизвикателствата на средата, в която функционират и чрез която си осигуряват необходимите човешки ресурси (вкл. HR мениджъри и специалисти).

● *Нарастване на значението на етичните аспекти в управлението на човешките ресурси.*¹⁴ Това е един от най-сложните проблеми, с който се сблъскват HR мениджърите и HR специалистите, особено при изчерпване на вариантите за използване на друг вид инструменти. Да се разчита единствено на етичните техники и средства е много трудно и предполага осъществяването на специфични HR роли. Сега за рационалното конструиране и организиране на системата за управление на човешките ресурси HR мениджърът трябва да умее да разрешава етичните дилеми чрез избор на най-ефективните техники и същевременно да демонстрира безупречно поведение от морална гледна точка.

Посочените причини оказват съществено влияние върху поведението на индустриалните бизнес-организации, върху използваните от тях инструменти за управленско въздействие и върху работата на HR мениджърите и HR специалистите. Те водят до *разширяване на обхвата, обогатяване на*

¹⁴ Управление персоналом..., 2002, с. 34-44.

съдържанието и усложняване на комбинациите от роли, изпълнявани от тях.

Новото поведение на HR мениджърите и HR специалистите

Някои индустриални анализатори образно наричат HR мениджърите и HR специалистите „последният бастион на бюрокрацията“.¹⁵ В значителна част от индустриалните бизнес-организации основната им роля е да набират, систематизират и анализират информацията за човешките ресурси. В рамките на традиционните разбирания за ролята на HR звеното (да следи изпълнението на „дневния ред“ на бизнес-организацията) мениджърите смятат, че HR професионалистите се справят добре с изпълнението на тази роля, но все повече се налага тенденцията към трансформирането ѝ в такава с подкрепящо значение (вследствие използването на информационните технологии). В този смисъл ролята на HR мениджъра трябва да се адаптира паралелно с промените в потребностите на индустриалните бизнес-организации.

HR мениджърите имат ясно обособени и разписани роли в системата за управление на човешките ресурси, особено в големите стопански субекти. Тяхното изпълнение е съпътствано с непрекъснато предоставяне на повече власт и отговорности. HR директорите, а понякога и HR мениджърите може да ръководят няколко различни отдели, обособени по функционален принцип, или да управляват специализиран HR персонал, встъпвайки например в ролята на тренинг мениджър, мениджър по заплащането, по рекрутирането, мотивирането и т.н. на персонала. Ролите на HR специалистите също търпят трансформации. Те се променят според „претенциите“ на HR мениджърите, успоредно с измененията в индустриалните бизнес-организации. Първоначално, съвместявайки HR ролите с тези на регистратора/счетоводителя, по-късно, обособявайки отделни длъжности/работни места, в рамките на които специалистите изпълняват функционални роли,¹⁶ днес тези роли имат многоаспектен, сложен, а понякога и рисков характер.¹⁷

В най-агрегиран вариант на систематизиране ролите на съвременния HR мениджър/професионалист (отправна точка за тяхното идентифициране) може да се представят чрез класификацията, използвана от Игор Ансоф¹⁸ (от позициите на социалните роли, които ръководителят е призван да изпълнява):

¹⁵ Heathfield, 2012.

¹⁶ Фокусирани към набирането и обработването на информация относно проследяване на болничните и почивните дни, с администриране на заплащането и обезщетенията и др.

¹⁷ Макар подобни характеристики да са привнесени от рисковия характер на дейности, функции и роли, осъществявани в други звена на индустриалната бизнес-организация.

¹⁸ Ансоф, 1989, с. 301.

лидер,¹⁹ *администратор*,²⁰ *плановик*²¹ и *предприемач*.²² Стремейки се към по-детайлно разграничение, може да систематизираме тези роли, представяйки ги като съвкупност от най-често идентифицираните в икономическата литература²³ значими HR роли (независимо от възможните различни гледни точки за тяхното обособяване): *мислител* (насочена към общо осмисляне на отношението и поведението на HR професионалистите и търсене на оптимални способи за решаване на съответните проблеми); *регистратор/щатен работник* (обработващ управленската информация и осъществяващ документооборота); *организатор* (подготвящ, организиращ и координиращ работата на сътрудниците); *кадровик* (осъществяващ подбора, разпределението и деловото оценяване на персонала); *възпитател* (осъществяващ обучението, мотивирането на персонала, съдействащ за формирането на необходимата ценностна система и поведение на човешките ресурси); *логистик* (осигуряващ заетите лица с необходимите за трудовата им дейност ресурси); *контрольор* (осъществяващ контрол за спазването на организационните норми и качеството на постигнатите резултати) и още много други според спецификата на конкретната индустриална бизнес-организация.

Изпълнението на всички роли едновременно (или по един и същи начин продължително време) е невъзможно. Същевременно всяка от тях може да бъде проектирана по различен модел в зависимост от нейния акцент, от желаната посока на изменение на управленското въздействие, от способностите на лицата, към които е закрепена, или потребностите на средата/участниците в процеса на управление на човешките ресурси. Ролите, изпълнявани от HR мениджърите и HR специалистите преди около 50 години, днес заемат малък дял в съвкупността на техните ангажменти. Съвременните успешни индустриални бизнес-организации са все по-адаптивни, гъвкави, бързо променящи посоката и клиентския си ориентир. В такава среда най-важните HR роли на мениджърите и специалистите могат да се систематизират по следния начин (вж. фиг. 1):²⁴

¹⁹ Неформален лидер, притежаващ висок авторитет, способност да се отличава от и да влияе върху останалите лица.

²⁰ Предполагаща наличието на способност на ръководителя да контролира изпълняваните дейности, да взема решения и да постига зададените цели, да осигурява ред, съблюдаване на административните и законовите норми и разпоредби.

²¹ Оптимизира бъдещите дейности чрез анализиране на тенденциите към изменение на пазара, бизнес-организацията и човешките ресурси, определя управленските алтернативи и избира най-добрите такива, разпределя ресурси и насочва към приоритетните направления.

²² Експериментатор, осъществяващ нови видове дейност или съществуващите, но по нов начин, прилагащ нестандартни решения, максимално адекватни на ситуациите, поемащ предприемачески рискове, стремейки се същевременно да ги минимизира.

²³ Менеджмент персонала..., 1993, с. 58.

²⁴ Mintzberg, 1990; Deming, 2000, p. 117-118; Schein, 2010, p. 259-273.

● *Стратегически партньор.* През последните две десетилетия се поставя началото на преход от възлагане предимно на административни функции към използване на човешките ресурси като стратегически участник в разработването и реализирането на организационните фирмени цели.²⁵ Научните изследвания отчитат нарастване значението на работниците и служителите, на техните колективни (общи) умения и знания. Днес човешките ресурси се налагат като ценен стратегически партньор,²⁶ а управлението им се дефинира като философия за управление на най-значимите източници на фирмени ползи – хората.²⁷ В този смисъл необходимо условие и предпоставка за увеличаване на фирмените ползи е формирането на *ценностна система*, според която *самите HR мениджъри да се възприемат като стратегически партньор и да демонстрират подобно поведение*. Те трябва да бъдат максимално лоялни към висшето ръководство на индустриалните бизнес-организации и да се идентифицират с него (вкл. да бъдат сред неговите лидери).

● *Поръчител/организатор/защитник на заетите лица.* В индустриалните бизнес-организации HR мениджърите изпълняват все по-интегрална роля. Тази подкрепа на практика намира израз в използването на знанията и опита на HR специалистите да създават и поддържат работна среда, в която човешките ресурси да осъществяват трудовата си дейност мотивирано, да допринасят за реализирането на поставените цели и да бъдат удовлетворени. Насърчаването и ускореното използване на ефективни методи за формулиране на целите, за комуникиране и овластяване чрез отговорност изграждат у заетите лица чувството за съпричастност към индустриалната бизнес-организация. HR специалистите спомагат за установяването на организационна култура, толерираща компетентност, загриженост и ангажираност. В тази си роля HR мениджърът предоставя на заетите лица възможности за развитие, за участие в подкрепящи програми, в стратегии за разпределение на печалбата и др. Встъпвайки в ролята на защитник, той е максимално лоялен към персонала. Демонстрирането на доверие от страна на персонала е изключително важно за него, тъй като много често той се идентифицира с персонала. Разбира се, в случая не става дума за погрешно изпълнение на роли, типични за синдикатите, или действия, насочени срещу интересите на бизнес-организацията. Има се предвид умението на HR мениджъра да познава добре работещите и способността му да използва тази информация за постигането на успешно управленско въздействие.

● *Експерт в администрирането.* В тази си роля HR мениджърът трябва да бъде лоялен към бизнес-организацията, тъй като инструментите, с които борави, са много важни – стратегии, политики, програми, задачи, методи,

²⁵ Human Resource Strategy..., 2004, p. 1.

²⁶ Lawler, Mohrman, 2003; Charting the Evolution of Strategic HR..., 2002.

²⁷ Определяне стратегията на организацията за управление на човешките ресурси...2012; Fleming, 2000; Huselid, Jacson and Schuler, 1997, p. 171-172.

средства и др. Той трябва да е добре запознат с административните навици, системи и процедури и позитивно настроен към стандартизирането на HR процесите, осъзнавайки, че това може да доведе до известни субкултурни проблеми. Изпълнявайки тази си роля, HR мениджърът е фокусиран изключително върху постигането на фирмена ефективност.

● *Информатор, комуникатор и анализатор.* Друга ключова, с интегриращ характер роля на HR мениджърите е свързана с боравенето с информация. Ако човешките ресурси са ключът към бъдещите успехи на индустриалната бизнес-организация, то те трябва да са добре запознати с посоката на фирменото развитие. Ролята на HR специалистите е свързана с умението да се набира необходимата информация, да се обработва, анализира и предоставя целенасочено към нейните потребители, поддържайки ефективни комуникационни канали в бизнес-организацията. Високата степен на интерактивност на средата и на системата за управление на човешките ресурси дава възможност за бързо предоставяне на „рутинни“ услуги чрез Интернет и вътрешнофирмената LAN конфигурация (Интранет). Днес HR специалистите трябва не само да следят изходящите данни, но и да бъдат „център за анализ и синтез“ на цялата входяща и обратна информация.²⁸

● *Лидер на организационното развитие, основен двигател на промяната и важен източник на фирмени ползи.* При изпълнението на тази си роля HR мениджърът влиза в съответния HR колектив, стремейки се към постигането на компромис между всички стейкхолдъри в бизнес-организацията и в пазарната среда. За реализирането на тази цел той е убеден в необходимостта от постоянно изменение и усъвършенстване. В много случаи HR мениджърът е инициаторът на подобни промени. Все по-често в своите действия той не следва събитията, а се стреми да ги насочва.

● *Общественик.* Първоначално встъпващ единствено в ролята на модератор на заседания, съвещания и оперативки, днес HR мениджърът е активен участник в обществени и професионални организации, изпълняващ често PR роля и съдействащ за формирането на позитивен фирмен HR брандинг.

● *Дипломат.* В условията на силна агресия при защита на индивидуалните си интереси и ниска степен на лоялност на заетите лица към своя работодател това е особено важна HR роля. Чрез нея HR мениджърите се стремят да формират, поддържат и развиват дух на взаимна търпимост и толерантност. В този смисъл едно от достоинства на съвременния HR мениджър (присъщо на мениджърите-таланти) е умението да бъде *добър балансър, имащ съществен принос за успешното постигане на целите и на двете страни (мениджърите и изпълнителите, човешките ресурси и бизнес-организацията, бизнес-организацията и нейните партньори).*

● *Иноватор.* Уменията на HR мениджъра да търси новото и различното, да бъде „отворен“ към прилагането му в своята работа, да внедрява водещи

²⁸ Роль человеческих ресурсов в новой экономике...

практики, да използва модерни инструменти и технически средства все повече се очертават като благодатно поле за формирането на нови източници на фирмени ползи.

Фигура 1

Интегриран системно-структурен и комплексен подход към ролите на съвременния HR мениджър и HR специалист



В обобщение бихме казали, че съвременните концептуални виждания налагат преосмисляне на редица HR роли, изискват интегриран и комплексен подход и толерират използването на богат инструментариум от различни видове методи за анализ (културен анализ, анализ на ролите, анализ на заинтересуваните страни – стейкхолдърите, и др.) и планиране (планиране на кариерата, ролево планиране и т.н.). Днес повече отвсякога е необходимо

интегрирането на изпълняваните HR роли и съобразяване на тяхното планиране, организиране и реализиране със съвкупността от компоненти, формиращи същностните аспекти от дейността на HR мениджърите и HR специалистите (вж. фиг. 1 и 2).

В допълнение на преден план излизат т.нар. нетехнически елементи на управлението на човешките ресурси (култура, лидерство, организационни способности, скрити таланти, ефективни комуникации и др.). Поради тази причина първостепенно значение имат HR ролите с интегриращ ефект, най-тясно обвързани с категориите човешки капитал, таланти, кариера, потенциал на човешките ресурси и др. (особено от гледна точка на техните икономически, организационни и социалнопсихологически аспекти). HR мениджърите и HR специалистите трябва да бъдат експерти в използването на т.нар. тайни HR оръжия, да катализират мисленето и действията на заетите в бизнес-организацията лица. По този начин дори и в условията на криза могат да бъдат реализирани позитивни (вкл. синергични) ефекти.

Някои тенденции и противоречия

През последните десетилетия динамиката и непредвидимостта на средата пораждат потребност от непрекъснати промени в поведението на HR мениджърите и в икономико-организационните аспекти на осъществяваните от тях HR роли. В този смисъл при планирането, организирането и реализирането им на практика в рамките на индустриалните бизнес-организации е необходимо съобразяването със следните по-важни *тенденции*:

- нарастване на *ролята на мениджъра* по управление на човешките ресурси и увеличаване на *приноса* на неговата дейност в съвкупността от дейности, формиращи значимите стратегически ползи на бизнес-организациите;
- *разширяване на обхвата, обогатяване на съдържанието и увеличаване* на броя и възможните *комбинации* (с различна приоритетност) на изпълняваните HR роли;
- повишаване на значението на *скритите таланти и меките организационни способности* за успешното реализиране на HR ролите;
- *усложняване на осъществяваните HR ангажименти*. Това, което преди десетилетия е било *отделна задача*, изпълнявана от HR персонала, днес е *сложен, продължителен процес*, изискващ интегриран подход, обоснована методология и индивидуализирани параметри от позициите на конкретните потребности на индустриалните бизнес-организации (например наемането на лица).

Посочените тенденции водят до нарастване на отговорността на HR мениджърите и HR специалистите и изискват по-задълбочена предварителна подготовка при дефиниране на техните роли. В този смисъл добрата обосновка е предпоставка за по-ефективното им изпълнение. Същевременно е необходимо и отчитането на някои *противоречия*, които представляват из-

точник на кадрови проблеми. В случая като по-съществени бихме идентифицирали следните:

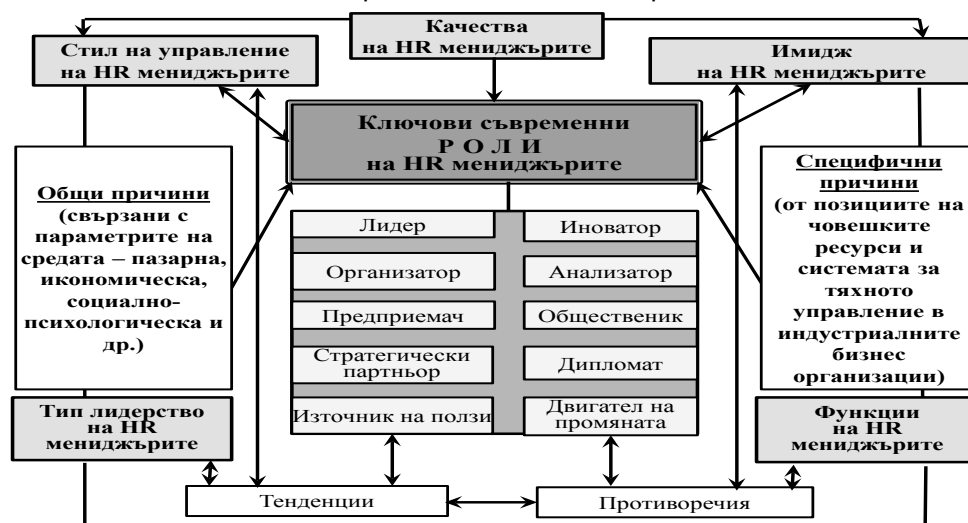
- разширяване на обхвата на функционалните ангажменти, задълбочаване на специализацията в разделението на управленския труд от гледна точка на специфични познания и умения (поради нарастване на обема на информацията, която трябва да се събира, обработва и анализира) и стремеж към прилагането на стандартизиран, универсален подход на основата на съвременните информационни технологии;
- увеличаване на обема на информацията за отделните инструменти за управленско въздействие, усложняване на параметрите на средата и характеристиките на управляваните човешки ресурси, стремеж към ограничаване на броя на използваните инструменти и техники за управленско въздействие. На практика при подобни условия изборът е изключително труден;
- разширяване на обхвата на HR ролите, нарастване необходимостта от интегрираното им прилагане и увеличаване на усложненията при реализирането им на практика (вкл. повишаване на риска от неуспех);
- увеличаване на значимостта на индивидуалния подход към човешките ресурси, нарастване на необходимостта от прилагането на гъвкавия подход и същевременно на стандартизираните инструменти за управление на човешките ресурси и бизнес-организациите;
- усложняване на избора/дилемата между традиционните и иновативните инструменти за въздействие и за изпълнение на HR ролите.

Освен всичко това силната бизнес-организация изисква по-голяма организационна култура. Спецификата на HR ролите зависи от особеностите на съществуващата система от ценности. При противоречие между отделните ценности ролите са неясни, несигурно изпълнявани и не носят желаните ефекти, особено при несъвпадения на ценностите между собствениците на бизнеса, екипа HR специалисти, HR мениджърите и самите човешки ресурси. В този смисъл е необходим по-широк подход към управлението на човешките ресурси и ролите, изпълнявани от HR мениджърите и HR специалистите. Най-добрите индустриални бизнес-организации разработват програми, чрез които системно ангажират, използват и задържат своите най-добри работници, прилагайки всички аспекти от управлението на таланта. Акцентирането върху човешките ресурси с техните знания и опит, фокусирането върху способността им за бързо, адекватно и целенасочено осъществяване на дейности е едно от най-важните условия за формирането на адекватни и ефективни HR роли.

Прилагането на интегриран системно-структурен и комплексен подход (фиг. 2) при идентифицирането на необходимите, дефинирането на правилните и реализирането на адекватните HR роли създава условията за използване на гъвкав и индивидуален подход към човешките ресурси, постигане на синергичен ефект и увеличаване на фирмените ползи, реализирани от HR мениджърите и HR специалистите.

Фигура 2

Интегриран системно-структурен и комплексен подход към ролите на съвременния HR мениджър



*

HR мениджърите и HR специалистите все още изпълняват административни роли, свързани с човешките ресурси, но най-добрите от тях днес встъпват в ролята на лидери, поемащи най-големите отговорности и носещи най-значимите ползи на индустриалните бизнес-организации. Тяхното значение за умелото насочване на най-ценния актив – хората, към реализирането на фирмените резултати с минимални усилия и максимален ефект е в основата на успехите на организацията. В центъра на подобен модел на фирмено поведение трябва да бъде изграждането и поддържането на обоснована комплексна и гъвкава система от роли, изпълнявани от HR мениджърите и HR специалистите. Осъществяването ѝ на практика е сложен, труден и продължителен процес, изискващ усилията на всички заети лица и структурни звена в индустриална бизнес-организация и разбира се, с подкрепата на нейните най-важни партньори.

Използвана литература:

Ансофф, И. (1989). Стратегическое управление. Москва.

Базаров, Т., Б. Еремин и др. (1998). Управление персоналом. Москва: ЮНИТИ.

Базарова, Б. Л., Т. Ю. Еремина (ред.) (2002). Управление персоналом: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ.

Каменов, К. (1999). Амбивалентни ситуации в мениджмънта. – В: Годишник на СА „Д. А. Ценов“. Свищов: АИ „Ценов, бр. ХСV.

Каменов, К. (2009). Поведенчески мрежи и поведенчески фобии в управленския процес. – Икономическа мисъл, бр.1.

Каменов, К. (2009). Управленски процес и мениджърско поведение. В. Търново: „Абагар“.

Минаева, Э. и др. (ред.) (1993). Менеджмент персонала. Функции и методы. Учебное пособие. Москва: МАИ.

Несминова, Н. Н. (2006). Современные приоритеты в управленческой деятельности. Москва: „Инфра-М“.

Ульрих, Д. (2006). Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации. Harvard Business School Press.

Уманский, Л. И. (1977). Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов. – В: Шороховой, Е. В. (ред.). Методология и методы социальной психологии. Москва.

Юрьевич, А. (2005). Подбор персонала с использованием информационных технологий. Дис. канд. социол. наук.

Определяне стратегията на организацията за управление на човешките ресурси. В-how. ICT Media, how.idg.bg/article/252_opredelyane_Strategiyata_na_organizaciyata_za_upravlenie_na_choveshkite_resursi (23.12.2012).

Роль человеческих ресурсов в новой экономике, <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/338148/>. (23.12.2012).

Caldwell, R. (2003). The Changing Roles of Personnel Managers: Old Ambiguities, New Uncertainties. – Journal of Management Studies, Vol. 40, Issue 4, June, p. 983–1004.

Deming, W. (2000). Out of the Crisis. MIT Press.

Fleming, S. (2000). From Personnel Management to HRM: Key Issues and Challenges. CPMR Discussion Paper, N 16, http://www.ipa.ie/pdf/cpmr/CPMR_DP_16_Personnel_Management_to_HR_%20KeyIssues_Challenges.pdf. (23.12.2012)

Heathfield, S. The New Roles of the Human Resources Professional. About.com Human Resources, http://humanresources.about.com/od/hrbasicsfaq/a/hr_role.htm (23.12.2012).

Huselid, M., S. Jacson, R. Schuler (1997). Technical and Strategic Human Resources Management Effectiveness as Determinants of Firm Performance. – Academy of Management Journal, Vol. 40, N 1.

Lawler, E., S. Mohrman (2003). HR as a Strategic Partner: What Does It Take to Make it Happen? - Human Resource Planning, January.

Mintzberg, H. (1990). Mintzberg on Management: Inside our Strange World of Organizations.

Charting the Evolution of Strategic HR (Obtained through Factiva) (2002). Personnel Today, 8 October.

Human Resource Strategy (2004). Corporate Executive Board. Corporate leadership council, Catalog N: CLC11P9JK8: Arlington, August.

11.IX.2013 г.

СОЦИАЛНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ПАЗАРНАТА РАЗМЯНА В ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

Представени са някои неортодоксални аспекти на институционалния подход към пазарите като социални структури (институции). Демонстрирана е възможността за обогатяване на новоинституционалния анализ, основан на концепциите за формални и неформални норми, имуществени права, транзакционни разходи, ограничена рационалност и социални мрежи, чрез отчитане ролята на обществени феномени като властта, статусното съревнование и когнитивните предизвикателства на разширените възможности за избор. Направените с помощта на разширения институционален подход изводи са отнесени към проблема на дългосрочната устойчивост на пазарната обществена система.¹

JEL: A12; B52; B41; P16

Пазарна размяна и власт

Аналитичната рамка както на *новата институционална икономика*, така и на социоекономическия подход на Карл Полани, (обобщен в по-ранна публикация - Седларски, 2011), предоставят възможност за изследване на множество обществени феномени и взаимовръзки, оставащи традиционно извън ползването на учените-икономисти.

Уилямсоновата (Williamson, 1975) дихотомия пазари – йерархии, водеща началото си от работата на Коуз (Coase, 1937; 1960), може да се разглежда в социологическа перспектива като признание за съществуването на области от социалните отношения, които не подлежат на пазарно регулиране.² В йерархично организирани отношения индивидите често не са рационално пресметливи (оптимизиращи), тъй като изпълняват волята на висшестоящите в йерархията (доколкото максимизират нетната си полезност, те минимизират усилия за изпълнението на желанията на властимащия, т.нар. клинчене от работа, англ. shirking). Така с „йерархия“ елегантно се

* СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, катедра „Икономика“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

¹ Assoc. Prof. Theodor Sedlarsky, PhD. SOCIO-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF MARKET EXCHANGE IN INSTITUTIONAL ECONOMY. *Summary:* This article summarizes some unorthodox aspects of the institutional approach to the markets as social structures (institutions). Demonstrated is the possibility to extend the new institutional analysis, based on the concepts of formal and informal rules, property rights, transaction costs, limited rationality and social networks, considering the role of social phenomena such as power, status competition and cognitive challenges of the greater selection opportunities. The conclusions of the proposed extended institutional approach are related to the problem of the long-term sustainability of the market society.

² „Но с оглед на факта, че често е заявявано, че координацията се осъществява от ценовия механизъм ... защо е нужна организация? Защо са тези 'острови на съзнателна [преднамерена] сила'? ...“ (Coase, 1937).

избягва понятието за *власт*, оставено традиционно за разглеждане от социологическата наука.

В своята концептуална схема за историческото налагане на пазарната организация на обществените отношения като рационални сделки между равноправни индивиди със свободна воля новите институционалисти Норт, Уолис и Уайнгаст въвеждат разграничението на „общества с отворен достъп“ (англ. *open access societies*) към икономическите и социалните ресурси (като съвременните демокрации) и такива с ограничен (запазен само за малцина) достъп, например феодалните стопанства. За поддържане на необходимата представа (идеология, мисловен модел) за равенство в достъпа в модерните общества е нужна неперсоналност, безличност на отношенията в противовес на модела патрон - протеже или „връзки“ в българската словоупотреба, които изкривяват тази равнопоставеност, респ. доверието в системата. Докато последните са неразделна част от светогледа и социалния ред в традиционните общества на неравнопоставеност и открита йерархичност във взаимоотношенията между хората, в съвременните общества с отворен достъп те се превръщат в повод за възмущение и са оценявани като ретроградни, примитивни явления. Политици, които не се придържат към принципите на безпристрастност и равенство в достъпа, биват отстранявани от политическия живот от избирателите.

Безличността на достъпа до публични блага³ като съдебна система, обществен ред, сигурност, налагане на изпълнението на договорите, защита на имуществените права и т.н. от своя страна намалява възможността на управляващите да заплашват или подкупват с отнемане или предоставяне на облаги на конкретни лица в замяна на политическа подкрепа и оттам увековечаването им на власт (подобно на ситуацията в обществата със затворен достъп). Така в концептуалната схема на Норт, Уолис и Уайнгаст кръгът от взаимоподдържащи се фактори на отворения достъп се затваря – при постоянно съществуваща държавна (макроинституционална) структура и конституция индивидите получават политическа и икономическа свобода от държавата (властимащите в конкретния момент) за действие, икономическо и политическо сдружаване, следователно се осигурява конкуренция. Властимащите имат стимули да спазват правилата, за да бъдат преизбрани. Постоянно съществуващата държавна структура е задължителна за дългосрочното осигуряване на неперсонален законов ред – гарантиране на права за всички граждани и дълъг живот на организациите, съставляващи гражданското общество. Тъй като вече не е необходимо сделките да са между лично познати лица (доверие чрез вграденост в социални взаимоотношения

³ Например социалните помощи или помощите за безработни се предоставят на лица, които отговарят на формалните критерии, а не на такива с връзки или протекции от патрон в администрацията. Авторите дават като пример за корупция индийската бюрокрация, продаваща правата за получаване на помощи - безплатна храна, на готовите да платят най-много (North, Wallis, Weingast, 2009, p. 113).

или най-малко разпознаваемост на контрагента с цел достоверна заплаха с ответни действия – физическа разправа или социални санкции, срв. с McMillan, 2002), то размяната достига огромно разпространение – брой сделки и обеми, а с това се засилва разделението на труда и специализацията, оттам производителността, икономите от мащаба и възможностите за потребление на стоки и услуги (North, Wallis, Weingast, 2009, p. 113-122).

В действителност обаче *властта* на едни индивиди над други прониква и доминира представяните от икономистите като пазарни (равни, конкурентни) отношения (вж. взаимоотношенията на големите корпорации с техните контрагенти у Гълбрайт или „пазарните“ транзакции на компаниите на руските олигарси). Един *разширен новоинституционален анализ* като предложения тук би бил отправна точка към интердисциплинарно изследване на институционалните характеристики на конкретни пазари и национални стопанства, където голяма част от случващото се може да бъде обяснено с извъникономически (във формалисткия смисъл на Карл Полани⁴) фактори.

Аргументът за *неравенството* между пазарните участници е пренесен от съвременния американски политолог Франсис Фукуяма на макроскопичното равнище на националните култури. Например японското общество често е характеризирано като основано на йерархични социални връзки, където отношенията между индивидите са по правило видимо неравни, в множество случаи патерналистични. За кариерния напредък обикновено е необходим патрон, който да подпомага младия служител (клиент). „Бащинската“ роля, позната от традиционното семейство, се запазва в стопанската дейност и политиката.⁵ С други думи, дори в днешна Япония демокрацията и пазарът са само привидно същите като в западните стопанства – на политическата сцена решенията се вземат от старши функционери на единст-

⁴ Връщайки дискусията за пазара към корените ѝ (класическата и Марксовата политическа икономия), Полани издига създаването на нов подход към пазарите като „основна интелектуална задача в областта на икономическите изследвания“ (Polanyi, [1957] 1971, p. 270). Целта е да се избегне „икономистичната заблуда“ (economist icfallacy), която приравнява стопанството с пазарния механизъм. В представата на автора икономическият живот е неразделно вплетен и подчинен на социалната структура на обществото. Полани определя ортодоксалното виждане за „икономическия проблем“ (economic problem) – избор на приложение на оскъдните ресурси, като „формалистично“. За него същността на стопанството се състои по-скоро в осигуряването на физическа среда за поддържане на човешкия живот. Освен това оскъдността и изборът не предполагат непременно пазар, както свидетелстват различните алокативни механизми, съществували преди него (срв. с Ankarloo, 2002, p. 6). Да се разбере стопанската история от формалистични позиции е невъзможно, тъй като „... да се ограничи сферата на икономическото до специфично пазарни феномени означава да се отстрани от сцената огромната част от човешката история“ (Polanyi, 1977, p. 6; Седларски, 2013а).

⁵ Наред с това липсва западният тийнейджърски бунт срещу родителите, индивидуалното изтъкване се наказва, работи се за груповата чест. Според Фукуяма на Запад тъкмо тези добродетели са били оборени в епохата на Лок (вкл. безусловният авторитет на родителите) и е била наложена егалитарна (пазарна) обществена система на *тимотична* (за признание, социален статус) борба на всеки с всекиго (Фукуяма, 2006, с. 307-308, 326).

вената избираема партия без публични дебати, като този механизъм е одобряван от обществото. Не е трудно да бъдат открити прилики с Китай, а и със съвременна Русия. В световното състезание на култури, което Фукуяма предвижда в бъдеще, подобни „царства на почителността“ (моделът на „добрия деспот“) могат да се утвърдят като алтернатива на западния либерализъм, вкл. от гледна точка на икономическа целесъобразност (Фукуяма, 2006, с. 323-330).

Негативни социалнопсихологически ефекти на пазарната размяна

Подобно на Полани и Вебер, в своята книга „Краят на историята и последният човек“ Фукуяма поддържа тезата, че свободният пазар, основан на неограничена физическа и социална мобилност, разгражда местните идентичности (съсловни, родови, съседски), традиционни норми и лични връзки и с това сам заплашва своето съществуване (Фукуяма, 2006, с. 425-429). Докато при зараждането си либералният пазарен ред е бил подкрепян (бил е „вграден“ в система) от идеи и норми извън себичния интерес на участващите индивиди, вкл. от вратата в свръхестествено възмездие за престъпването им след смъртта,⁶ в съвременното ролята на такава външна институционална рамка е осигурявана единствено от принудителната власт на държавата. Фукуяма предлага обяснение на наблюдавания се според него общ спад на морала в модерното либерално общество - моралните норми имат значение единствено при правдоподобна заплаха за тези, които ги нарушават (например *остракизъм* или придаване на по-нисък социален статус), но либералното кредо признава равна стойност на всеки индивид или малцинство и с това лишава моралната оценка на колектива от реално значение в живота на пазарните участници. Анонимните сили на търсене и предлагане, формирани от решенията на множеството *равнопоставени* пазарни участници, са вече тези, които подчиняват житейския път на отделната личност (срв. с понятието „*аномия*“ у Дюркем).

Идеята на Фукуяма може да бъде продължена. В пазарното общество експлицитната власт с ясно видима йерархична структура (например старейшина – племенни членове, цар – поданици, феодал – крепостни селяни) е сведена до минимум, но тя е заменена с *имплицитна власт* на всекиго над всекиго друг. Ако даден индивид желае да придобие определени възможности за консумация, той е подчинен на вкусовете на останалите, тъй като трябва да им предложи в замяна (чрез пазара) продукт на своя труд или умствени усилия, които те биха потърсили. Диктатът на мнозинството,

⁶ „Капиталистическият просперитет е възможен заради здравата трудова етика“, наследена от „призраците на мъртвата религиозна вяра“ (Фукуяма, 2006, с. 438). Фукуяма има предвид протестантската житейска етика, описана във връзка с налагането на капиталистическите обществени отношения от Вебер (2005).

характерен за политическата форма на демокрацията, е пренесен в стопанския, а това означава във всекидневния, неполитичен живот. Макар всеки индивид поотделно да участва във формирането на правилата чрез политическия процес, веднъж приети от мнозинството, правилата (законите) стават задължителни за него и отклонението от тях се санкционира. По аналогичен начин, независимо че пазарното търсене се формира от предпочитанията на всеки отделен индивид, веднъж установило се на пазара, то става „закон“, на който индивидът трябва да се подчини, ако не иска да бъде санкциониран икономически – чрез лишаване от доход.

В социалнопсихологически план този процес допринася за намаляването на непринудеността в ежедневните човешки взаимоотношения. Всеки срещнат непознат вече разполага с „власт“ да определи чрез своето мнение (пред-почитания) „пазарния успех“ на дадена личност – степента, в която личността се „продава“ добре на обществения пазар в най-широк смисъл. Оттук темата за независимостта от другите придобива особена важност в ценностния дебат на капиталистическото общество. Докато в традиционната йерархична обществена организация съществуват съвместно зависимостта в житейски план от властимащия (владетеля), от една страна, и независимостта от останалите (равните) в определянето на ежедневните дела, от друга, то при пазарната организация на социума границата между властимащия владетел и *обикновените останали* е размита, поставяща индивида винаги „нащрек“ за мнението на отсрещната страна. Съответно стремежът към материална, а оттам и към социална независимост се конституира като желана (и легитимна) житейска цел в пазарните икономики.⁷

Подобна социалнопсихологическа перспектива към пазара е характерна и за опитите на икономистите да дадат обяснение на често невежливото отношение на хората един към друг в големия град. Те могат да бъдат обобщени като: *първо*, много малка вероятност за „повторение на играта“ със същия, случайно срещнат индивид, за да е рационално очакването за възвръщаемост на усилието (любезността) в бъдеще и *второ*, алтернативната цена (opportunity cost) за всяка отделена минута за разговор с непознат е твърде голяма в градовете с множество възможности за получаване на висок доход („времето е пари“) (срв. с Frank, 2007). И двете обяснения се вменят в *парадигмата на рационалния избор (rational choice paradigm)* – вежливостта е следствие от рационална пресметливост. Тезата на Смит за „невидимата ръка“ дава основание на подобен възглед към морала: егоистичният интерес води до рационална незаинтересуваност от делата на останалите, което обаче в крайна сметка е в тяхна полза, понеже, ако всеки се концентрира напълно върху извършването на собствената работа, то всички ще разполагат с най-много възможности за потребление. Увелича-

⁷ За социалнопсихологическите последствия от така породения индивидуализъм вж. Паспанова (1999).

ването на потреблението се конституира като морален принцип. Но тъй като потреблението в много отношения няма естествени граници,⁸ то представлява в по-голяма степен заробващ *социален императив*, отколкото съблюдаваните традиционни норми на благоприличие, изискващи поведение в определени граници, а не максимизация на резултат⁹ (срв. с Вебер, 2005; Фром, 2004).

Друг малко изследван социоикономически аспект на пазара очертават аргументите на американския психолог Бари Шюорц (Schwartz, 1994; 2004). В работата си, стояща близо до модерното изследователско течение *икономика на щастието* (*happiness economics*), авторът разглежда деструктивната роля на приложението на пазарна логика към функционирането на институции, които преди са стояли над (извън) пазара като правото, медицината, спорта. Шюорц обяснява влошаването на емоционалното състояние на гражданите на най-развитите икономики, „епидемичната депресия“ въпреки привидното увеличаване на качеството на живот, използвайки концепции на границата между икономиката и психологията. По-големият избор, който пазарното стопанство дава на индивидите при консумацията, кариерната и житейската реализация, според автора е парализиращ за съвременния човек. От една страна, този ефект се дължи на силно увеличените (транзакционни) разходи за вземане на решения (набавяне на информация за цени, качество, специфични характеристики) в ситуации, които преди не са изисквали подобни инвестиции на време и усилия, например пазаруването в супермаркет или на битова електроника,¹⁰ но също и при житейски решения като избора на образование и дори времето и условията за встъпването в брак.

⁸ Срв. с описанието и предвидените социални последици на т.нар. *хрематистика* (стопанска дейност с цел неограничена парична печалба, а не за задоволяване на естествени потребности, както в случая на ойкономията, *oikonomia*) у Аристотел.

⁹ Вж. концепцията за *satisficing*: отслабено допускане относно (ограничено) рационалното човешко поведение (*bounded rationality*) – вместо към максимизация на полезността индивидите се стремят към достигане на определени, смятани за достатъчни нива на собствената полезност, спестявайки транзакционни разходи за максимизацията (вж. Simon, 1955; Williamson, 1993; 1985, p. 11). За сравнение неокласическият *homo economicus* максимизира полезността си, претегляйки предимствата/недостатъците на достъпните възможности за действие (изчислява разходите и ползите), като отчита и пропуснатата изгода от неосъществени алтернативи (алтернативни разходи), дисконтира очакванията за бъдещи ползи/разходи и взема под внимание наличните рискове/вероятности за сбъждане на събитията. Философска основа на идеята за „икономическия човек“ е хедонистичната представа на Бентъм за удоволствието като цел на живота. При всяко действие индивидът преценява резултатното удоволствие или болка и извършва само действията, които носят повече удоволствие, отколкото болка (вж. Фром, 2004, с. 160). Този вид „психологическо счетоводство“ образува и до днес ядрото на микроикономическата теория – така формулирана, тезата на Бентъм може да бъде непосредствено открита в теорията за очакваната полезност на фон Нойман и Моргенщерн. През последните десетилетия концепцията е доразвита в интердисциплинарните изследвания на границата между икономиката и когнитивните науки (вж. работата на нобеловия лауреат Д. Канеман и на А. Тверски).

¹⁰ Вж. Coase, 1937, p. 394, бел. 2: „Има определени маркетингови разходи, които могат да бъдат избягнати само при премахването на „потребителския избор“ и това са разходите на търговията

От друга страна, информацията за увеличения избор създава в съзнанието на индивидите това, което икономистите обозначават като алтернативни разходи. Всеки направен избор вече е свързан с (неприятните чувства по) претеглянето на всички пропуснати възможности. Аргументът може да бъде развит с твърдението, че емоционалната свръхпечалба – разликата между полезността в резултат от едно взето решение и най-добрата достъпна алтернатива, непрекъснато намалява. А както твърди Шуорц, тя все по-често става отрицателна с разширяването на знанието за нови, пропуснати възможности. Така все по-големият избор води до повече разочарование. То се причинява допълнително и от високите предварителни очаквания, които многото налични възможности създават във всяка ситуация.

От индивидуално психологическа гледна точка в този контекст е важно също изместването на съзнанието за контрола над случващото се в живота на отделната личност от външните обстоятелства (липса на избор) към самия индивид (широк избор и следователно лична отговорност и вина) в пазарната система, което е допълнителен фактор за формирането на съвременната индивидуалистична личност (срв. със защитаваната по-рано от Фром теза в „Бягство от свободата“ – Фром, 2001). В този смисъл индивидуализмът може да се разглежда като следствие от устойчивата свобода да се избира самостоятелно в либералната пазарна организация на обществата.¹¹ „Субектът на живеенето“ е вземащият решенията индивид – в

на дребно (retailing). Възможно е тези разходи да са толкова високи, че хората да предпочитат ратионариране (rations), тъй като допълнително придобитото количество от продукта [в този случай] си струва загубата на възможността им за избор“.

¹¹ До допълнителни интересни изводи води социоикономическият аспект в анализа на институционалното развитие, свързан с ролята на разделението на труда за дивергенцията на индивидуалните „мисловни модели“ (mental models, вж. Denzau, North, 1994) в обществата след индустриализацията („втората икономическа революция“ в понятийната система на Дъглас Норт). По-силното разделение на труда, специализацията, сложните разменни отношения имат за резултат различни реални опитности на отделните икономически участници (слабо свързани социални „микросветове“), а оттам и различни идеологии (светогледи). Докато споделяните от по-голямата част от населението представи улесняват налагането и поддържането на ясни, разбирали и приемани от всички (предимно неформални) правила, то, обратно, раздалечаването на идеологиите на отделни обществени групи или даже на индивидуално ниво води до необходимостта от създаване на множество формални институции, съответно повече транзакционни разходи за следенето на тяхното спазване и принудителното им налагане. Следователно възникването на идеологиите е ендеогенно за технологичното, икономическото и институционалното развитие на дадено общество. При високи информационни разходи и стабилни относителни цени (т.е. като правило в ранните етапи на социално развитие) поддържането на съвместимостта между светоглед и правила е свързано с малки разходи, но с увеличаване на скоростта на социална промяна (чести изменения в относителните цени, както в модерните общества) те значително нарастват. „Колкото по-силно е разделението на труда и специализацията в едно общество, толкова по-високи са разходите за измерване [специфициране] във връзка със сделките и толкова по-скъпо е изработването на ефективни морални или етични норми на поведение“ (North, 1988, p. 57). В представената схема разделението на труда и специализацията са първопричина за широкоразпространения

противовес на колективистичните общества, където възприеманият субект на живота и историята са групите.¹²

Пазарното съревнование за статус

Обяснения като посочените на негативни социални и психологически развития вследствие на наложената пазарна организация на човешките отношения обаче пропускат позитивния елемент в мотивацията за участие в пазарното съревнование. Големият психологически прелом, който пазарното стопанство успява да постигне, е промяната в традиционната (природна) нагласа на човека от спестяване на усилия към желание за максимизация на дохода и потреблението с цената на отдаване на енергия за работа.¹³ Полани, освен че изцяло пренебрегва положителния ефект върху общественото благосъстояние и икономическото развитие на тази промяна в дългосрочен план, пропуска да отчете и факта, че наред с негативния стимул на глада и социалната несигурност при пазарите съществуват удовлетворението и материалната награда от успешните усилия в конкурентната борба.¹⁴

социалнопсихологически феномен на индивидуализма в капиталистическите общества и установяват посоката на причинната връзка от икономическо развитие към индивидуализъм (а не обратно), което може да се приеме за опит за разрешаване на дългия спор в социалните науки по темата (вж. за противоположната позиция работите на Хайек, Грайф и Хофстеде) (Седларски, 2009).

¹² Подобна социалнопсихологическа промяна очевидно отнема продължително време при прехода към пазарна икономика, където личната отговорност за собствения житейски път и взетите решения се възпитава постепенно в съзнанието на индивидите от новите условия.

¹³ В своя анализ на съвременното индустриално общество Е. Фром въвежда термина „социален характер“: „Социалният характер има [...] задачата да оформя енергиите на членовете на обществото по такъв начин, че тяхното поведение да не е резултат от съзнателното решение дали да следват, или да не следват социалния модел, а да е резултат от желанието им да действат така, както трябва да действат [...] според изискванията на културата“ (Фром, 2004, с. 92). Капиталистическата обществена система „трябваше да моделира човека така, че да иска да даде по-голямата част от енергията си за работа, да придобие дисциплинираност, по-конкретно стремеж към ред и точност, в степен, каквато не е била позната на повечето други култури. Не би било достатъчно, ако всеки индивид трябваше всеки ден съзнателно да взема решение, че иска да работи, да бъде точен и т.н., тъй като всяко такова съзнателно обмисляне би довеждало до много повече изключения, отколкото би могло да си позволи гладкото функциониране на обществото“ (пак там). Според Фром заплахата и принудата не могат да постигнат ефективността на интернализираните (неформалните) норми при организирането на високоразвита индустриална система (с. 93). В светлината на новоинституционалната теория концепцията за „индустриалния“ социален характер (възпитанието на ред и точност у членовете на социума, срв. с ролята на протестантството за този процес при М. Вебер) може да бъде определена като механизъм за намаляване на съвкупните транзакционни разходи при функционирането на пазарната икономика.

¹⁴ В книгата „Капитализъм, социализъм и демокрация“ на Й. Шумпетер проблемът за стимулите за производствена ефективност в отсъствие на пазар също е второстепенен. Двете традиционно изтъквани в литературата централни икономически функции на конкуренцията могат да се обобщат като пазарно изчистване (във валрасианската традиция) и принуда към ефективност (в австрийската традиция). Шумпетер заема оптимистична позиция относно възможността изчистващата функция на пазарите да бъде заместена при централно планиране чрез точни

Пропускът на Полани е запълнен, разбира се, от множество либерални икономически, политологически и философски съчинения, вкл. споменатата книга на Фукуяма (2006). В нея наред с отрицателните авторът разглежда детайлно положителните психологически мотиви за участие в пазарната конкуренция като динамичен фактор за развитието на либералната капиталистическа система. Той дори обосновава тезата, че комбинацията от либерална демокрация и пазар, предлагаща значителни предимства едновременно при удовлетворяването на желанията за потребление и амбициите за признание и житейско самоосъществяване в сравнение с алтернативните варианти на обществена организация (срв. с представата за *общества с отворен достъп* у North, Wallis, Weingast, 2009 в противовес на тези в *естествено състояние* - англ. *natural state*), може да се окаже евентуална „крайна точка на историята“. От такава перспектива устойчивостта на капиталистическата пазарна система би могла да бъде обяснена с помощта на концепцията за социална игра („потлач“, съревнование, вж. Хьойзинха, 2000; Frank, 1985, с. 10), която изцяло „поглъща“ вниманието на членовете на обществото.

Предимно философската аргументация на Фукуяма относно тимотичния (състезателен суетен, търсещ признание) характер на конкуренцията (срв. с Фукуяма, 2006, с. 270) получава специфична микроикономическа трактовка в работата на Р. Франк (Frank, 1985). Излизайки от *методологическия индивидуализъм*¹⁵ като основно допускане в традиционния икономически

изчисления на бюрократите. Що се отнася до втората функция, по мнението на Шумпетер е възможна промяна в мисловните навици, която да доведе до ефективност (чрез потискане на опортюнистичното поведение) и в бюрократичната организация. За целта трябва да се изгради среда, създаваща символни стимули (като наградите и почестите в армията), които да породят конкуренция по подобие на съревнованието за пари в пазарните икономики (Egidi, 1996, p. 8). Във връзка с това Фукуяма (2006, с. 314-315) подчертава, че в японското и други *коллективистични* азиатски общества идентифицирането с компанията и нацията е нефинансов тимотичен стимул за усилената работа за тях. Пожизнената заетост, обратно на либералните твърдения (че материалната осигуреност унищожава пазара, премахва „жилото“ на несигурността и намалява усилията), тук води до по-интензивен труд (вж. особено близостта с концепцията на идентичността като мотиватор при Akerlof, Kranton, 2005). Последното може да се разглежда като подкрепа за културологичната теза, че либералните икономически и политически доктрини са само рационализация на присъщи на западните общества културни склонности - с отслабването на религиозната (протестантската) етика на „аскетизма в света“ (срв. с Вебер, 2005) мотивацията за труд може да се осигури единствено чрез изкуствено поддържаната в пазарната система материална и социалностатусна несигурност, както и с желанието за потребление. Проблеми възникват при прилагането на подобен подход в незападни общества, където населението трябва да бъде „приучено“ на индивидуална пресметливост при прехода към пазарна икономика, а религиозни предпоставки, осмислящи полагането на усилен труд и натрупване на капитал, липсват (Фукуяма, 2006, с. 316; Колев, 2002, с. 91-99; Владимирев, 1999).

¹⁵ Кое то отличава подхода му от по-ранните приноси със социологически уклон в тази област на Веблен, Гълбрайт и др. Например Фукуяма (2006, с. 270) се доближава плътно до Вебленовата и Гълбрайтовата концепция съответно за *leisure society* или *affluent society* – в неговата трактовка трупането на собственост е резултат от тимотичен стремеж към признание в комбинация с

анализ, Франк успява да разкрие в лицето на имплицитните пазари на *социален статус* изцяло нов за неокласическата икономика вътрешен теоретичен пласт, обясняващ както конкурентното поведение, така и привидните отклонения от него на реално функциониращите пазари.

В основата на изгражданата от Франк теоретична рамка стоят три прости презумпции: 1) във всяко състезание може да има победител само ако в него има и губещ; 2) мерки, които предоставят еднакви предимства за всички съперници в състезанието (или ги оцеляват еднакво), не оказват влияние върху очаквания краен резултат (класирането в играта); 3) участието в много от важните съревнования е на доброволни начала (Frank, 1985, p. 4). На макроскопично, социално равнище това означава, че в пазарното стопанство като състезателна организация на човешките отношения по повод на материалното благополучие винаги ще има по-заможни (победители) и по-малко заможни (губещи). Промяната в средния стандарт на живот в дадено общество няма да измени основните правила на играта. Авторът привежда доказателства от изследвания в природните науки, че в човешката нервна система е заложено вниманието към ранга (относителния статус в групата), точно както при другите висши бозайници. Еволюционното обяснение е, че високият статус дава предимство при достъпа до оскъдни ресурси, които са на разположение на групата, и с това повишава вероятността от предаване на гените на притежаващите го индивиди. Локалният статус (в непосредственото обкръжение) е добър ориентир за енергията, която всеки трябва да изразходва при набавянето на необходимите за оцеляването ресурси. Ако във всяка ситуация индивидът инвестира максимална енергия, скоро ще бъде лишен от сили (които обикновено са му жизненонеобходими в кратки критични моменти). Ако обаче пести прекалено много усилия, е вероятно да попадне в по-долна статусна група, поставяща го в неблагоприятно положение при достъпа до групови блага. Доминантната стратегия тогава ще бъде съобразена с усилията, които полагат другите, намиращи се в пряка конкуренция с него. Според Франк както еволюцията е развила несъзнателни реакции на животозастрашаващи ситуации, които са прекалено важни, за да се оставят на разпореждане на съзнателно равнище (срв. с телесните реакции „бий се или бягай“; симптомите на глада и т.н.), така в подсъзнател-

желание за потребление (тъй като потреблението в съвременните развити общества е много над „естествените нужди“, то може да се обясни главно със социалностатусни фактори). Всъщност темата за статусното измерение на потреблението присъства често в икономическите съчинения, но от научната общност рядко ѝ се приписва приоритетно значение (факт, който не успява да промени и самата работа на Frank, 1985). Например Дюзенбери (Duesenberry, 1949) пише, че т.нар. *демонстративни ефекти* (*demonstration effects*) карат хората да имитират потребителските навици на стоящите над тях в доходната йерархия. Лайбенщайн (Leibenstein, 1950) анализира т.нар. *снобски блага* (*snob goods*) и *ефекти на принадлежността към кликата* (*bandwagon effects*). Срв. с изследванията върху значението на относителния доход в противовес на промяната в абсолютния на автори като Easterlin (1973); Hirsch (1976); Scitovsky (1976, гл. 7); Thurow (1980); Layard (1980) и др.; вж. Frank (1985, p. 33).

ната област е останало автоматичното реагиране на статусни сигнали и непрекъснато приспособяване на относителния статус в групата.

Тъй като човекът е социално мобилен, осъзнато или (по-често) неосъзнато индивидите избират своите *референтни групи* (работно място, учебно заведение, членство в клубове, приятелски кръгове) така, че статусните им предпочитания да бъдат задоволени. Понеже последните се различават, между икономическите участници възникват имплицитни пазари за лидерски и подчинени позиции в съответните групи.¹⁶ Пазарът на статус съществува и поради факта, че сравнението с близкото обкръжение има много по-голямо психологическо значение от това с далечните или абстрактните групи (вж. отново биологичното обяснение; ако съизмерването би било глобално, индивидите не биха имали стимул да променят тесните си социални групи, за да повишат статуса си¹⁷). Например, когато определят себе си като бедни или богати, хората в развитите страни обикновено не се сравняват с тези от третия свят, а с живеещите в своя квартал. Новината, че известен милионер е реализирал огромна печалба, засяга възприемания личен относителен статус много по-малко, отколкото незначителното намаление или повишение на заплатата на колега на работното място (Frank, 1985, p. 7-27).

В тази перспектива социални явления след прехода към пазарно стопанство в Източна Европа като носталгията към социализма са лесно обясними: предишното равенство в доходите е предпочитано от статусна гледна точка от част от индивидите, които, макар и с по-високи абсолютни реални доходи днес, усещат понижение в относителната си статусна позиция спрямо други, станали по-заможни членове на близкото си обкръжение. Още в социалистическия период достъпът до западни стоки и по-високият стандарт на живот създават проблеми поради неблагоприятното сравнение с местните. На този по-ранен етап тъкмо нарасналите желания, породени от сравнението с капиталистическите икономики, водят до недоволство от социалистическия стандарт на живот и относително бързото решение за замяната му с пазарна икономика. Иронично, след началото на прехода недоволството от новата обществена система обаче расте още по-бързо, тъй като стандартът на живот в развитите стопанства и на бързо станалите заможни членове на собственото общество се е превърнал вече в непосредствена база за сравнение (срв. с Фукуяма, 2006, с.198).

¹⁶ Участниците на подчинени позиции могат да изискват от елита на групата компенсации под различна форма, тъй като без тях не би имало и лидери (според презумпция 1). Лидерите биха направили този разход, ако оценяват целостта на групата, т.е. своето водещо положение в нея, по-високо от него. Поради последното обстоятелство подчинените позиции също като водещите имат („пазарна“) цена.

¹⁷ Подобно на групите във футболните първенства те избират да се състезават в групи, изискващи по-големи или по-малки усилия (цена) за постигането на локална победа (статус).

Така теоретичните заключения в книгата на Франк „Да избереш правилното благо“ са в съзвучие с все по-големия брой емпирични изследвания в икономиката на щастието, които последователно установяват, че не номиналните стойности на дохода определят субективното усещане за благо-състояние, а относителното им ниво¹⁸ (Седларски, Панайотов, 2013). Конструирани и пресмятани от различни автори индекси на щастието не показват нарастване в развитите западни икономики (САЩ, Великобритания, също Япония) въпреки драстичното повишение в средните доходи, качеството на потребяваните блага, условията на труд, здравния статус и т.н. през последните 50 години (Easterlin, 1973; Scitovsky, 1976, гл. 7; Тофлър & Тофлър, 2007, с. 336; Фукуяма, 2006, с. 246-247).

Във връзка с това може да бъде приведена и по-ранната теза на Дж. К. Гълбрайт за идеологическия характер на убеждението, че потреблението на по-голямо количество блага води до житейско щастие и на конституирането му като основна цел на индивидуалните усилия в пазарното общество. Културологични изследвания като това на Р. Ингълхарт също отхвърлят материалното развитие като самоцел: „Отвъд определен праг от доход на човек от населението по-високите доходи намаляват ръста на субективното благополучие“ (Inglehart, 1997, р. 38). Както твърди Таунсенд (Townsend, 1979, р. 17-18), „всяка строга концептуализация на социалното определяне на нуждата унищожава идеята за абсолютна нужда...“. Още Маркс пише, че потребностите се увеличават с нарастването на производителността на труда, а за щастието е необходим баланс на потребности и възможности за производство. В съвременните общества желанията изпреварват възможностите въпреки бързото нарастване на последните (Фукуяма, 2006, с. 198; Frank, 1985, р. 32-33; Sen, 1983). Дори вглеждането в първия закон на Госен за намаляващата пределна полезност от потреблението може да подсказе илюзорността на хедонистичния идеал на консуматорското общество (щастие чрез максимизация на потреблението). В историята големите култури са се отличавали именно с ефективни решения (светогледни системи, философия, религия) за ограничаване на непосредственото задоволяване на желанията и постигане на дългосрочно житейско удовлетворение.

На свой ред темата за показното потребление от творчеството на Веблен и концепцията за „позиционните блага“ (*positional goods*) в работата на Ф. Хирш (Hirsch, 1976), които се търсят не заради конкретните си качества, а поради статусните си характеристики, намират в работата на Франк своето съвременно развитие. Индивидуалните предпочитания зависят от групата, към която икономическите субекти са решили да се причислят, както и от желания статус в нея, т.е. рационалното оптимизационно поведение не е независим индивидуален процес, затворен само в отношението между ико-

¹⁸ Авторът шеговито дефинира богатството като всичко, което е с поне 100 долара повече от годишния доход на мъжа на сестрата на собствената съпруга (Frank, 1985, р. 5).

номическия субект и разполагаемите блага, както в неокласическата представа (вж. Postlewaite, 1998; срв. също със социологическата концепция за *социална роля*). Ако например всички в дадена група изберат да се обличат скромно, това ще запази предишните статусни позиции на членовете ѝ непроменени. Когато отделен индивид обаче вземе такова решение сам, той рискува спад в относителната си позиция с всички произтичащи от това неблагоприятни ефекти.

Едно от важните макроскопични следствия от факта, че за да съхрани статусното си ниво, отделният пазарен участник се подчинява на тенденцията, наложил се в *референтната група*, е непосредствено свързано с дискусията за налагането и стабилността на капиталистическата система. Ако в дадена общност индивидите са приели като норма да полагат значителни трудови усилия, за да си позволят високо ниво на потребление, това би подтикнало всеки отделен член към подобно поведение с цел запазване на статусната му позиция. В крайна сметка ще се стигне до общество с висока производителност и заетост (вж. кейнсианския мултиплициращ ефект от повишеното потребление). Обратно, в общества със стабилни статусни структури, установени при ниско ниво на усилията, налагането на подобна социална норма ще бъде силно затруднено. Следователно пазарната динамика на съвременното потребителско общество – подтика към все по-голяма консумация и фокусирането върху работата и максимизацията на дохода, може да бъде разглеждана в контекста на статусната игра (съревнование) на Хьойзинха (2000).¹⁹

Същевременно привличането на статуса като аргумент във функцията на полезност на индивидите еднакво добре обяснява и противоположните тенденции – описаните от Полани форми на социален контрол за ограничаване на пазарната конкуренция в по-ранни исторически епохи (вж. Седларски, 2011). Дори съвременните обществени регулации за безопасност и добри условия на труд, нормираното работно време и други „патерналистични“ мерки, понижаващи степента на свобода на конкурентното пазарно действие, имат за цел да намалят „залозите“ в играта за надмощие еднакво за всички участници. В противен случай, конкуренцията за по-висока печалба (или

¹⁹ Приносът на Франк може да бъде разглеждан от тази перспектива обаче и като продължение на аргумента за негативния стимул (гледа) за участие на пазарите у Полани в съвременни условия – участниците в пазарната система са подтиквани към непрекъснато действие чрез страха от загубата на статус (относителното им положение спрямо членовете на тяхното близко обкръжение, или в социологическата терминология – на своята референтна група) (вж. Frank, 1985, р. 8). Срв. отново със стремежа към признание от другите у Фукуяма (2006, с. 213, 223, 232) и връзката с концепцията за идентичност на Akerlof, Kranton (2005), при която с желанието за принадлежност към определена статусна група в дадена организация (например водещите служители, най-добрите войници) се обяснява нивото на полаганите усилия (за да се предотврати „изпадане от редиците“). Според авторите тя предлага по-реалистично описание на мотивацията от монетарния (материалния) стимул за всяко усилие (срв. със Sedlarski, 2010).

заплата) би се водила до изчерпване на всяка възможност за намаляване на разходите чрез влошаване на условията за труд и повишаване на риска (Frank, 1985, p.11-12).²⁰ Франк сравнява последствията с тези при спортната надпревара. Победител в боксовия мач би имало, независимо дали участниците носят предпазни ръкавици, или не. Когато обаче се въведе задължителното правило да се използват ръкавици, победата се постига с по-малко поражения за всички, оставайки все така желана заради статуса, който носи.²¹ Всеки хокеен играч например е по-маневрен, когато не използва предпазен шлем и би предпочел да участва в мачовете без него. В крайна сметка, ако такова поведение се разреши, всички биха играли необезопасени, за да постигнат по-лесно победа (равновесие по Неш). Цената би се изразявала в множество наранявания. Когато обаче играчите и на двата хокейни отбора са с шлемове, т.е. видимостта и маневреността е намалена еднакво за всички, играта отново е възприемана като „честна“ (победата е честно оспорвана и носи очаквания висок статус).²²

В този контекст множеството съществували в историята институции, ограничаващи конкурентния сблъсък между индивидите в обществото – моралните норми на чест и достойнство при воденето на битка или дуел, но и разглежданите от Полани и Вебер ранни социални институции, регламентиращи стопанската дейност като гилдийната организация, имат за цел осигуряване на по-безопасна (контролирана) статусна надпревара. Премахването на традиционните ограничения с институционалните преобразувания на Ренесанса (Втората икономическа революция, вж. North, Thomas, 1971; 1973) дава простор за (нечестна според много от предишните норми) борба на всеки с всекиго с всички възможни средства за статус чрез притежание на материални блага. Свободната конкуренция, която Хайек възхвалява като най-висша форма на координация на човешките усилия и организация на обществените отношения, е всъщност тъкмо това, към чието потискане са били насочени съзнателно или несъзнателно институционалните усилия на цели култури (срв. с North, Wallis, Weingast, 2009, p. 15). Не е учудващо тогава, че непосредствено след въвеждането ѝ в пазарния XIX век тя нанася обществените поражения, описани от Полани, преди да бъдат изработени нови механизми за социален контрол над поведението на свободния пазар.

²⁰ Масовият избор на служителите в частния сектор в България от близкото минало да се осигуряват социално на минимална заплата, а да получават разликата в брой, може да се разглежда като свидетелство за недалновидното индивидуално поведение, предвидено от Франк (Frank, 1985, p. 11-12).

²¹ Ако изведнъж, пише Франк (Frank, 1985, p. 7), качеството на обучение във всички университети по света спадне наполовина, студентите в Харвард ще продължат да се чувстват лидери сред своите връстници по света.

²² Наложените от държавата задължителни (за всички) форми на спестяване (например вноските за социално осигуряване) имат по мнението на Франк (Frank 1985, p. 11) сходна цел. Вж. различната трактовка на бариерите пред „прекомерното инвестиране“ (*overinvesting*) в спортни постижения в Alchian&Demsetz (1972, бел. 15).

Наред с микро- и макроинституционалния анализ на пазарите в новата институционална икономика, подхода на новата стопанска история и интерпретацията на разгледаните от Полани социални развития през призмата на имуществените права и транзакционните разходи от Д. Норт (Седларски, 2013 и 2013а), концептуалната рамка на Р. Франк е още един пример за това как културологични и социологически обяснения на обществени отношения могат да бъдат заместени с икономически, използващи методологичен апарат на по-високо теоретично равнище. Всички те представляват едновременно илюстрация на „*икономическия империализъм*“ (стандартно обвинение на социолозите от десетилетия, вж. Пеовски, 1999), навлизайки дълбоко в обяснението на социалното поведение на човека в обществото, и свидетелство за развитие на самата икономическа наука към по-голяма реалистичност в анализа на индивидуалните стопански избори и функционирането на икономическата система.

Обединение на подходите в рамките на новата институционална икономика

В своята съвкупност разгледаните социалнопсихологически аспекти на пазара позволяват разкриването на особеностите му като специфична институционална конструкция, опосредстваща размяната. Новата институционална икономика предлага подходяща теоретична платформа за интегрирането на всеки един от подходите с помощта на концепциите за формални и неформални норми, имуществени права, транзакционни разходи, ограничена рационалност и социални мрежи²³ (Седларски, 2013).

Анализите на функционирането на реални пазари водят до извода, че организация, близка до класическата представа за съвършена конкуренция, може да се постигне само (парадоксално в контекста на либералните икономически доктрини) с цената на строги регулации на стопанските транзакции.

²³ Всеки пазар може да се разглежда като *социална мрежа*, обединение на индивиди с общи интереси. Възвръщаемостта на отделния участник в социалната мрежа „пазар“ нараства с увеличаване на броя на членовете (мрежов ефект). В контекста на непреднамереното създаване на пазарите (в традицията на Менгер и Хайек - англ. *spontaneous vs. made order*) конкретната им организация може да се обясни като равновесие на повтаряща се координационна игра (срв. с Richter, 2007, p. 485). Подобно на Нортвата концепция за институционални предприемачи (а в по-общ план и в съзвучие с Марксовия анализ и този на Полани), Фуруботн и Рихтер застъпват обаче тезата, че пазарите най-често са създадени от хора („*market makers*“, „*organizational entrepreneurs*“ - членове на градските съвети, аристократи или църковните управи в миналото, производители на нови продукти и др.), които целенасочено инвестират ресурси за изграждането им (понякога използват „наготово“ вече съществуваща организация/ресурси на други институции, вж. Furubotn&Richter, 2010, p. x; Richter, 2011, p. 3; 2007, p. 486). По този начин се обосновава позиция, противоположна на старата класическа идея за пазарите като „природно дадени“ и на представата за пазарните правила като подобни на физическите закони. Рихтер разширява концепцията за активното създаване на пазари, разглеждайки ги като *организации*, в които е налице „достатъчно пространство за частни колективни действия на търгуващите“ (Richter, 2007, p. 486).

Наред с това опитът за наподобяване на теоретичната конструкция на съвършената конкуренция в действителни ситуации води до редица нежелани последствия като големи разходи на време на евентуалните партньори, недоверие, пропуснати печалби, а в социологически план – дори очакван упадък на морала и добрите нрави.²⁴

В рамките на *новата стопанска история* този подход дава основата за формулиране на теоретични обяснения за икономическото развитие на отделни общества. Исторически пазарите се отличават по различната степен, в която конкуренцията прониква в обществото. Средновековните градски пазари, както показва анализът на Карл Полани, имат малко влияние върху социалната структура и стопанския живот. За разлика от тях съвременните пазари включват конкуренция както в етапа на размяната, така и в етапа на производството и определят до голяма степен социалното съществуване на модерния човек. Тъй като разходите по измерване и *принудително изпълнение* (*enforcement*) са се променяли в историята с тенденция да намаляват благодарение отчасти на технологичния напредък, въвеждането на общи мерни единици, възникването на държавата и единния безличен правов ред, е бил отворен пътът пред пазарната инвазия на размяната на „възможности и предимства“ (Weber, 1978, р. 38) в различни обществени сфери.

Д. Норт обаче, един от водещите икономически историци, въвел широко използването на теорията на транзакционните разходи в изследването на стопанствата от миналото, споделя мнението, че Полани е прав, когато настоява, че икономистите надценяват ролята на пазарите в историята (North 1977, р. 706). Неотчитайки значението на непазарни алокативни механизми като реципрочността и редистрибуцията, които са предопределяли хода на стопанския живот в огромната част от човешкото историческо развитие, икономистите, ограничени единствено до изследване на функционирането на ценовия механизъм, могат да допринесат малко за анализа на ранните общества и дори на цялостния стопански процес днес. Всъщност ценообразуващите пазари („price-making markets“ по израза на Полани) никога не са стояли в основата на огромно множество икономически решения. В рамките на домакинствата, доброволните организации или правителствата ресурсите не са се разпределяли и не се разпределят на пазарен принцип. Реципрочността и редистрибуцията продължават да направляват

²⁴ В трактовката на Ankarloo (2002, р. 4) така новата институционална икономика разполага с аналитичния инструментариум да определи не само кога пазарът е ефективно институционално решение, но и кога други институции и организации могат да бъдат по-ефективни (като разгледайте непазарни, некапиталистически институции още в North, Thomas, 1973). Икономическата социология се различава в този пункт от общата посока на търсене в новата институционална икономика, доколкото не приема ефективността като обяснение за реално сложилите се пазарни структури (вж. Swedberg, 1994, р. 271). За критично разглеждане на концепцията за институционална ефективност вж. Седларски (2009; 2010).

икономическите транзакции там. Разбира се, това положение не е непроменливо. Историята изобилства от примери на преминаване на икономически дейности от сферата на домакинството към пазарите (а след това евентуално към правителството, например осигуряването на грижата за възрастните).

Следователно ключовото разбиране за анализа на пазарната организация на обществото е, че подобно на общия дух в Марксовия анализ, тя е *социален конструкт*, система от (конституционни, мета-) правила, които трябва да бъдат приети, изпълнявани и налагани от членовете на обществото (независимо дали съзнателно, или не), преди ежедневните стопански (а и множество социални – извънстопански) отношения да започнат да функционират на „пазарен принцип“ – да бъдат подчинени на пазарната, рационалистична логика (Норт, 2000, с. 273; Владимиров, 1999, с. 21; Hodgson, 1998). Тази сложна макрорамка е резултат от колективно действие в смисъла на Олсон (2001), което изисква значителни инвестиции на обществени ресурси – за *надпазарен* контрол и принудително изпълнение на пазарните правила.

Използвана литература:

Вебер, М. (2005 [1904]). Протестантската етика и духът на капитализма. С.: Изд. „Гео Милев“.

Владимиров, Ж. (1999). Културното наследство срещу демокрацията и пазара. България 1989-1998. С.: Софийски новини.

Колев, Б. (2002). Икономическа култура на България. С.: УИ „Стопанство“.

Норт, Д. (2000 [1990]). Институции, институционална промяна и икономически резултати. С.: Изд. Лик (прев. от North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press).

Олсън, М. (2001 [1982]). Възход и упадък на нациите. Икономически растеж, стагфлация и социални ограничения. С.: „Златорог“ (прев. от: Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Economic Rigidities*. New Haven and London: Yale University Press).

Седларски, Т. (2013). Нова институционална икономика. С.: УИ „Св. Кл. Охридски“.

Седларски, Т. (2013а). Институционални аспекти на пазара. С.: УИ „Св. Кл. Охридски“.

Седларски, Т., Ж. Панайотов (2013). Изпълзващата се цел на щастието. – В: Годишник на СУ „Св. Кл. Охридски“ – Стопански факултет, Т. 15 (под печат).

Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар – „Великата трансформация“ на Карл Полани. - Икономическа мисъл, N 1.

Седларски, Т. (2010). Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт. - Икономически алтернативи, 2010, N 2.

- Седларски, Т.* (2009). Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи. - Социологически проблеми, N 3-4.
- Паспаланова, Е.* (1999). Психологически измерения на индивидуализма. С.: АИ „Проф. Марин Дринов”.
- Пеовски, В.* (1999). Икономическият империализъм. - Икономическа мисъл, N 6.
- Тофлър, А., Х. Тофлър* (2007 [2006]). Революционното богатство. С.: „Обсидиан”.
- Фром, Е.* (2004 [1955]). Душевно здравото общество. С.: Изд. „Захарий Стоянов”.
- Фром, Е.* (2001 [1941]). Бягство от свободата. С.: Изд. „Захарий Стоянов”.
- Фукуяма, Ф.* (2006 [1992]). Краят на историята и последният човек. С.: „Обсидиан”.
- Хьойзинха, Й.* (2000). Homo Ludens. С.: Изд. „Захарий Стоянов”.
- Alchian, A. A., Demsetz, H.* (1972), Production, Information Costs and Economic Organization. - American Economic Review, N 72.
- Akerlof, G. A., R. E. Kranton* (2005). Identity and the Economics of Organizations. – Journal of Economic Perspectives, 19(1).
- Ankarloo, D.* (2002). Using Karl Polanyi as a Stepping Stone for a Critique of the New Institutional Orthodoxy. Paper to be presented at the CRIC Workshop: “Polanyian Perspectives on Instituted Economic Processes: Development and Transformation. The University of Manchester, U.K., 23 – 25 October.
- Coase, R. H.* (1960). The problem of Social Cost. - Journal of Law and Economics, 3(15).
- Coase, R. H.* (1937). The Nature of the Firm. – Economica, 4(16).
- Denzau A., D. C. North* (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. - Kyklos, 47(1).
- Duesenberry, J.* (1949). Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Easterlin, R.* (1973). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. - In: Melvin, P., D. Reder (eds.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz. Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.
- Egidi, M.* (1996). ‘Creative Destruction’ in Economic and Political Institutions. - In: Dallago, B., L. Mittone (eds.). Economic institutions, markets and competition: Centralization and decentralization in the transformation of economic systems. Cheltenham, U.K.: Elgar, <http://ideas.repec.org/p/trn/utwpce/9505.html>
- Frank, R. H.* (2007). The Economic Naturalist. New York: BasicBooks.
- Frank, R. H.* (1985). Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status. New York: Oxford University Press.

Furubotn, E., R. Richter (2010). The New Institutional Economics of Markets: An Introduction. - In: Furubotn, E., R. Richter (eds.). The New Institutional Economics of Markets. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Hirsch, F. (1976). The Social Limits to Growth. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hodgson, G. M. (1998). The Approach of Institutional Economics. - Journal of Economic Literature, Vol. 36, N 1 (March).

Inglehart, R. (1997). Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton: Princeton University Press.

Layard, R. (1980). Human Satisfaction and Public Policy. - The Economic Journal, 90.

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand. - Quarterly Journal of Economics, 64.

McMillan, J. (2002). Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets. New York and London: W.W. Norton and Co.

North, D. C. (1988). Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

North, D. C. (1977). Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl. Polanyi. - Journal of European Economic History, 6 (3).

North, D. C., R. P. Thomas (1973). The Rise of the Western World. A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C., R. P. Thomas (1971). The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model. - Journal of Economic History, 31.

North, D. C., J. J. Wallis, B. R. Weingast (2009). Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge: Cambridge University Press.

Polanyi, K. (1977). The Livelihood of Man. New York: Academic Press.

Polanyi, K. (1971 [1957]). The Economy as an Instituted Process. - In: Polanyi, K., C. M. Arensberg, H. W. Pearson (eds.). Trade and Market in the Early Empires. New York: Free Press.

Postlewaite, A. P. (1998). The Social Basis of Interdependent Preferences. - European Economic Review, 42.

Richter, R. (2011). The New Institutional Economics of 'The Market Itself'. An Attempted Answer to a Complaint by Ronald Coase. - Historical Social Research, Vol.36, N 3.

Richter, R. (2007). Views and Comments on the New Institutional Economics of Markets: The Market as Organization. - Journal of Institutional and Theoretical Economics JITE, 163(3), September.

Schwartz, B. (2004). The Paradox of Choice: Why More Is Less. Hopewell, NJ: Ecco.

Schwartz, B. (1994). The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things in Life. New York: W. W. Norton.

Scitovsky, T. (1976). *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press.

Sedlarski, T. (2010). Kommentar zu Henrik Egbert: 'Die Gesetzesreform zur Entwicklung des wissenschaftlichen Personals in Bulgarien'. - *Osteuropa-Wirtschaft*, 4, p. 311-317.

Sen, A. (1983). *Poor Relatively Speaking*. - *Oxford Economic Papers*, 35.

Simon, H. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. - *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1).

Swedberg, R. (1994). *Markets as Social Structures*. - In: Smelser, N. J. and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Thurrow, L. (1980). *The Zero Sum Society*. New York: Basic Books.

Townsend, P. (1979). *The Development of Research on Poverty*. - In: *Social Security Research: The Definition and Measurement of Poverty*, Dept. of Health and Social Research. London: HMSO.

Weber, M. (1978 [1922]). *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. - In: Roth, G., C. Wittich (eds.). 2 vols. (translated by Fischhoff, E. et al.). Berkeley: University of California Press.

Williamson, O. (1993). *Transaction Cost Economics Meets Posnerian Law and Economics*. - *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Vol. 149, N 1 (Mar.).

Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: FreePress.

10.VII.2013 г.

Д-р Благовеста Николова*

МАРКЕТИЗАЦИЯ НА СЪВРЕМЕННОТО ПРОГНОЗИРАНЕ

Маркетинизацията на прогнозирането е част от по-общия процес на неговата трансформация и по-точно - израз на променящото се отношение между прогнозиране и пазарен механизъм. Тук тя е разглеждана като взаимодействие между дейността по изготвяне на предвиждания и логиката на пазара, при което се наблюдават: 1) интензивно внедряване на процеса по изработване на прогнози в пазарното предлагане, превръщане на прогнозирането в обект на търговска дейност и предлагане на прогнозата като стока в пазарния обмен; 2) промени във функциите на прогнозата при процеса на генериране на капитал в рамките на финансовия сектор.¹

JEL: D84; L84; G20; Y20

Под маркетинизация тук се разбира процес на внедряване на пазарни основания в аргументирането, организирането и изпълнението на дадена социална или културна практика. Нужно е да се направи разграничение с термина „комерсиализация“, който е с по-тесен смисъл и обозначава акт на превръщането ѝ в предмет на търговско взаимодействие, обект на покупко-продажба, на реална пазарна размяна. Комерсиализацията е аспект на по-общия процес на маркетинизация.

С маркетинизация на прогнозирането съответно е обозначен процесът на кръгово взаимодействие между дейността по изготвяне на предвиждания и логиката на пазара, при което:

- е налице внедряване на пазарното основание в организацията на прогностичния процес;
- прогнозната дейност се използва като подкрепяща механизма на пазара с цел генериране на капитал.

Разбира се, взаимодействието между пазар и прогнозиране не е новост, доколкото пазарният механизъм се задвижва от определени очаквания на пазарните агенти относно бъдещето. Обект на внимание тук е как това отношение се променя през последните десетилетия с оглед задълбочаващата се икономическа глобализация и несигурността, която тя може да произведе

* Институт за изследване на обществата и знанието при БАН, blag_ilieva@yahoo.com

¹ Blagovesta Nikolova, PhD. MARKETIZING THE UP-TO-DATE FORECASTING. Marketizing the up-to-date forecasting is a component of its general transformation process. It reflects the fluctuating relation between forecasting and market mechanism. In this study it is considered an interaction between making estimates and the market logic. The following aspects are monitored: 1) intensive introduction of the forecasting elaboration process into the market supply, making forecasting an object of business activity and offering forecasts as goods in the market exchange; 2) the changes in the forecast functions in the capital accumulation process within the financial sector.

(например под формата на пазарно сътресение като кризата от 1973 г. или финансовия колапс от 2008 г.).

Прогнозирането като търговска дейност

Важен израз на трансформациите, които претърпява прогнозирането в съвременните общества, основани на знанието, е интензивното внедряване на процеса по изработване на прогнози в пазарното предлагане, превръщане на прогнозирането в обект на търговска дейност и предлагането на прогнозата като стока в пазарния обмен. Затова е важно да се проследят начините, по които дейността по научнообосновано предвиждане на бъдещето се комерсиализира и се превръща в част от международния пазар на експертиза (за специализирани клиенти – корпорации, обществени институции, неправителствени организации), както и по които се предлага като регулярна стока, обект на покупко-продажба от най-широк кръг потребители.

Прогнозирането като услуга

Предлагане на прогнозирането като услуга за специфичните нужди на даден потребител – физическо лице, корпорация, публична институция, неправителствена организация, е част от процеса на неговата маркетизация. То получава особена популярност след 70-те години на XX век, когато се изостря нуждата от изработването на механизми, които да спомогнат за адаптирането на пазарните субекти, както и на такива с нестопанска цел, към новата ситуация на несигурност и непредвидимост в условията на задълбочаваща се икономическа глобализация. Кризата от 1973 г., станала емблематична за предизвикателствата пред националните икономики и корпорациите, разкрива слабостите на дотогавашния маниер на икономическо прогнозиране и планиране. Възниква необходимост от *експертиза*, която да се занимае именно с несигурността, неопределеността, с възможните източници на изненада по отношение на всички аспекти на бъдещето; която да подходи научно към понятието „вероятност“ (основна категория, очертаваща границите на възможното познание за бъдещето) и да посочи най-достоверните характеристики на контекста, в който ще трябва да оперира всяка организация или правителство; която да превърне самата вероятност в източник на идеи за алтернативни пътища за постигането на дадена цел, на определено желано състояние в бъдещето. Дефицитът на увереност в стабилността на бъдещето създава потребност, която постепенно е организирана като пазарен сектор, като част от световния пазар на идеи. Различни форми на прогнозиране се включват като дял от т.нар. консултантски бизнес – пазарна дейност на предоставяне на експертна оценка или решение по проблем в дадена област срещу съответно заплащане.

Много трудно може да се направи подробна и точна класификация на дейностите по предлагане на прогнозирането като услуга. Рядко се срещат организации, които да я заявяват като единствен предмет на дейност.

Съществуват различни варианти на интегриране на прогнозирането и планирането като част от пакета с услуги, които една организация предлага.

Субектите, предлагащи услуги по прогнозиране, са с разнообразен профил. Някои са специалисти в конкретна област – например по въпросите на разузнаването и сигурността, и извършват прогнозна дейност във формата на „стратегическо планиране“. Такава организация е *STRATFOR*² с ръководител Джордж Фридман – едно от популярните имена в областта на геополитическото прогнозиране. Други фирми или корпорации не предлагат прогнозата като услуга, а само технологичните средства за нейното осъществяване. Това включва софтуер или електронни платформи, чрез които самият клиент да извърши дейността по прогнозиране. Една от водещите фирми в това направление е „*Consensus Point*“, която разработва и усъвършенства електронни платформи за пазари за предвиждания.³ Други продават софтуерен продукт за провеждане на Делфи в реално време,⁴ програми за моделиране, генератори на сценарии.⁵ Трети предлагат като част от консултантските услуги провеждане и организация на вътрешнофирмено прогнозиране чрез различни форми на форсайт – инициативи, целящи включването на по-широк кръг засегнати лица в обсъждането, планирането и реализирането на бъдещите пътища на развитие на организацията-клиент.

Консултантската дейност в силноконкурентна пазарна среда изисква оригиналност на предлаганите решения, а това понякога води до повече свобода (а и небрежност) в подбора на подходящите за конкретния случай методи за прогнозиране от страна на организаторите. Обикновено се използват както утвърдени методи (като сценария, брейнсторминг, беккастинг, Делфи или пазари за предвиждания), така и по-непознати, авторски методи и техники, които по-скоро са свързани с процеса по обмисляне на бъдещето от представители на организацията-клиент. Целта е не толкова да се предвиди това, което предстои, а да се тренира гъвкавост на стратегическото планиране, да се обогати онова, което в социалните науки се обозначава като „социален капитал“ чрез процес на учене и вътрешнофирмена комуникация. Някои дори предлагат цяла гама от семинари, използващи т. нар. теория на надеждата или хелиотропична хипотеза, като основен принцип в процеса по прогнозирането за нуждите на предприемачеството.⁶ Във връзка с това трябва все пак да се отбележи, че през последните години се оформя сектор, който предлага изцяло услуги по прогнозиране, консултации по стратегическо планиране и

² Стратфор се заявява като доставчик на геополитически анализ в услуга на индивидуални и корпоративни клиенти (абонати) за разбиране на случилото се, случващото се и това, което *предстои* да се случи в полето на международните дела (вж. <http://www.stratfor.com/about-us>).

³ Вж. <http://www.consensuspoint.com/solutions/>

⁴ Вж. <http://www.calibrium.com/Products/Delphi/DelphiOnline.asp>, <http://www.edelfoi.fi/en/nd/info>

⁵ Вж. <https://www.dfa.com/us/Products/GEMS>, http://www.scenario-generator.com/scenario_generator.php; <http://global.ortec-finance.com/Pensions/Solutions/dynamic-scenario-generator.aspx>

⁶ Вж. <http://www.pspl.com.au/products/>

различни форсайт-решения. Трудно е да се съберат пълни данни за тази тенденция, но като маркер за нейното наличие могат да се приемат и публикуваните от международни футурологични организации списъци на такива консултантски фирми.⁷

Утвърждаването на търговския характер на дейностите по прогнозиране често спомага голяма част от това, което се предлага, да губи научните си основи. А изискването на пазара за постоянно въвеждане на иновативни техники в областта на корпоративното управление оправдава търсенето и съответно изработването на все по-творчески решения за форми на ангажиране на даден клиент с идеята за бъдещето. Опасностите при процеса на разрастване на сектора на предлагане на прогнозирането като услуга са свързани и с възможна промяна във възприятията за същността на самото прогнозиране. В някои случаи то вече осезаемо губи научнообоснования си характер на постижимо знание за бъдещето и все повече се превръща в странна смесица от творческо заиграване с идеята за бъдеще в комуникационна ситуация на добре познатия в областта на човешките ресурси „тийм билдинг“.

Разбира се, има и организации, които демонстрират необходимия ангажи-мент с утвърдени научни стандарти при изработване на прогнози (например RAND Corp., Hudson Institute). Голяма част от услугите им са свързани с подготвянето на доклади за бъдещето състояние на сектор/процес/конкретен обект, като се използват традиционни методи – анализ на статистически данни, тренд-екстраполации, симулации, моделиране, сценарии. И въпреки че тези организации са с репутация на предлагащи качествена услуга в областта на консултирането по проблеми на бизнеса и изработването на политики за публичния сектор, могат да бъдат поставени редица въпроси с оглед на позициите им на водещи участници в световния пазар на експертиза и възможността, която това предоставя за осъществяване на *лобизъм във формата на прогноза*. Дейността им се реализира отчасти с помощта на постъпления от частни дарители, корпорации, фондации и правителствени грантове, а това е факт, който заслужава сериозно внимание. От една страна, за всеки агент в пазарни условия най-същественият въпрос е осигуряването на финансова обезпеченост, която да позволи по-нататъшното му съществуване (дори и да не реализира печалба, както се заявява при организациите с идеална цел). От друга страна, в полето на експертизата на социалните науки трудно може да се поддържа безпристрастност. Всеки анализ на проблем и евентуалните предложения за бъдещи мерки засягат различни обществени сегменти. А когато политиката се е превърнала в *борба на интерпретации* за възможните ефекти (и облагодетелстващи, и ощетяващи) от дадено политическо решение, задачата за поддържане на обективност от страна на зависими от външно финансиране мозъчни тръстове (think tanks) никак не е лека.

⁷ Вж. <http://www.wfs.org/consultants>

Организации, които предлагат широка гама от техники и методи за обмисляне на бъдещето, са включвани и в по-мощни проекти по прогнозиране, част от работата на публични стратегически звена и такива по разузнаване. При изготвяне на редовните доклади на Националният съвет по разузнаване на Съединените щати в процеса на отварянето им за принос на по-широк състав от участници прави впечатление все по-разнообразното консултантско присъствие - SRI Consulting Business Intelligence, PFC Energy International, Global Business Network, Long Term Strategy Group, RAND, Brookings, Chatham House, Toffler Associates и др.⁸ Само за сравнение ще отбележим, че в първия публичен доклад от 1997 г. (Global Trends 2010) се посочва сътрудничество главно с Institute for National Strategic Studies към Националния университет за отбрана на САЩ.

Такава практика е налице и в някои европейски страни. В изработката на доклада на британското Министерство на отбраната – *Global Strategic Trends – Out to 2040* (2010 г.), са посочени следните изследователски организации: Chatham House, RAND (Europe), Royal United Services Institute, International Institute for Strategic Studies, The Economic and Social Research Council, National Environmental Research Council, Shell International, British Geological Survey, EDF Energy, Goldman Sachs, Mackinder Forum, Policy Exchange, Centre for International Peace Building, International Association of Oil and Gas Producers, Wellcome Trust, Sanger Institute, CBI, Oxford Research Group.⁹

Разгледаните дотук тенденции са част от процеса на маркетизация на прогнозирането и демонстрират разнообразните начини, по които пазарната логика взаимодейства с и съответно влияе върху случващото се в областта на прогнозирането. Прогнозата започва да се възприема, изработва и прилага по начини, които влизат в разрез с разбирането за нея като за акт на ограничено, но научнообосновано познание за бъдещето.

Прогнозата като стока

Тук ще се спрем на онзи аспект от маркетизацията на прогнозирането, който се изразява във все по-осезаемото включване на прогнозата като същинска стока в пазарния обмен. Налице е *процес на комодитизация*, при който достъпът до научнообосновано виждане за бъдещето не е въпрос на специфична посветеност или на задоволяване на особените нужди на конкретен клиент. Единственото условие за придобиване е цената на продукта. Тя установява стойността на отнасящото се за всички желаещи потребители условие за придобиване независимо от мотивите, профила или грамотността им. Процесът на комодитизация е свързан с две тенденции:

⁸ NIC's 2025 Global Trends Final Report, 2008.

⁹ Global Strategic Trends..., 2010.

- нарастване на популярността на футурологичната литература от 70-те години на XX век насам. Автори на бестселъри по въпросите на бъдещето са както представители на обществените науки (Алвин Тофлър, Джон Нейсбит, Жак Атали, Насим Талеб и т.н.), така и на природните и инженерните науки – чрез нови „размисли за бъдещето“¹⁰ (Мичио Каку, Мартин Рийс, Бил Джой, Рей Курцвейл и т.н.). За някои това са примери от т.нар. попфутурология, но на пазара на литература по въпросите на бъдещето се предлагат и разработки на утвърдени представители на социалните науки (Даниел Бел, Ален Турен, Мануел Кастелс и др.), на геополитически анализатори и техните прогнози (Джордж Фридман, Пол Кенеди, Збигнев Бжежински, Самюъл Хънтингтън, Франсис Фукуяма и т.н.), адаптирани научни доклади (например „Границите на растежа“), както и книги, разглеждащи определен сектор - съчинения от типа „бъдещето на...“, проблематизиращи предстоящото развитие на капитализма, труда, семейството, образованието, телевизията, храната и т.н.;

- предлагане на прогнозата под формата на стока от футурологични и консултантски организации. Продуктът на тяхната дейност може да е доклад за бъдещото състояние на обект/процес (например *2011 State of the Future Report* на *Millennium Project* струва 49.95 USD¹¹), или пък същинска прогноза с определен времеви хоризонт и териториален обхват (глобален, регионален, национален).¹² Подлежат на продажба също и методически ръководства по прогнозиране, подготвени от самите футурологични организации или от отделни автори, както и серии от периодични издания (като *The Futurist*, *International Journal of Forecasting*, *World Future Review*, *Journal of Future Studies* и т.н.). Последното представлява особен аспект на организацията на публикуване резултатите от научната дейност с оглед изискванията на пазара. Включването им в мрежите на огромни издателства и организатори на бази данни позволява разработки, проблематизиращи областта на прогнозирането да бъдат продавани и в електронен формат, и „на парче“ (например да се закупи само една статия от даден брой на периодичното издание като pdf файл).

Причини за успеха на прогнозирането като търговска дейност

Един от въпросите, които възникват с оглед посочените тенденции, е какво обяснява развитието на прогнозирането като успешна търговска дейност? Логично е да се предположи, че за да съществува даден пазарен сектор, той предлага стока или услуга, които удовлетворяват някаква значима (реална или идеологически конструирана) потребност. В случая става дума за потребност от определен начин на отнасяне към бъдещето – от прогнозиране.

¹⁰ Бестужев-Лада, 2000, с. 9, 25.

¹¹ Вж. <http://www.millennium-project.org/millennium/2011SOF.html>

¹² STRATFOR например предлага абонамент за годишни глобални прогнози.

Тук приемаме, че в условията на задълбочаваща се икономическа глобализация прогнозата се превръща в изключителна стока/услуга.

Първо. Ако приемем, че логиката на капитала е логика на натрупване, т.е. на възпроизвеждане с остатък, и смисълът на неговото съществуване е в разрастването (разликата между вложен и генериран капитал като възможност за ново инвестиране), то той постоянно се нуждае от ново пространство, което да позволи реализирането на процеса. Нужни са „територии“ (в буквален и преносен смисъл), в които този механизъм да „се настани“, за да продължи да произвежда допълнително капитал (печалба). Той на свой ред трябва да бъде насочен към нови пространства или използван за трансформиране на вече съществуващи такива. Исторически пример е феноменът „колониализъм“. Днес ярко свидетелство за това пък е темпът, с който се комерсиализират всякакви аспекти на социалното, културното, дори телесното.

Второ. В условията на икономическа глобализация, с напредъка на информационните и комуникационните технологии (телекомуникации, високотехнологичен и евтин транспорт и др.) отпада голяма част от досега съществувалите пречки пред движението на капитала. Стесняването на границите между националните икономики, неолибералната идеологическа среда, предпочитанията към слаба регулация, обещанията за удовлетворяване на материалните потребности на голяма част от населението премахват физическите препятствия пред овладяването на нови пространства. Все още съществуват места, където проникването на капитала среща затруднения поради устойчивост на местните традиции или неблагоприятни за това политически режими. Въпреки възможната съпротива логиката на пазара продължава да навлиза в области на реална практика, на действителни сфери на човешка дейност и пространства на конкретен опит, независимо дали става дума за стопанската дейност в слаборазвита, развиваща се или развита страна, за областта на образованието и науката, медицината, изкуството, за Космоса или виртуалната реалност (интернет).

Трето, идеята за бъдещето е много благоприятна за пазарна колонизация във всякакви форми. Изключителността на прогнозата като стока/услуга се състои в това, че предлага възможност за реализация на капитал в едно по-особено пространство – това на идното, на предстоящото. Прогнозата като пазарен продукт продава бъдещето, което от своя страна е:

- постоянно – представата за бъдеще е условие на всяка човешка дейност. Предстоящото винаги присъства индиректно в съществуващия опит – като мисъл, очакване, план. Несекващата нуждата от достоверен образ на бъдещето е чудесен повод за организиране на пазарна дейност, която да предлага продукт/услуга в тази насока;

- неизчерпаемо - не само защото е постоянно, но и защото е несигурно, а предположенията за него са многовариантни. Всяка мисъл, очакване или план за бъдещето се характеризират със *степени на неопределеност*, които

предоставят прекрасна възможност за остоковяване на неизвестността около това безгранично пространство.

Четвърто, прогнозирането е дейност, която конструира надежден образ за бъдещето с помощта на категорията „вероятност“. Вероятността е израз на степента на неопределеност в евентуалното осъществяване на дадено събитие, а процесът на комодитизация на прогнозирането я превръща в безкраен генератор на капитал. Непредсказуемостта (в смисъла на това, че едно събитие дори да се приема като сигурно, не може да е абсолютно сигурно до момента на случването му, т.е. до момента, в който прогнозата вече не е прогноза) прави възможни множество интерпретации на регулярностите в това, което наричаме исторически процес, на възможните изненади и обрати, въобще на различните гледища за това какво е постоянно и какво и как би могло да се измени. И тъй като *промяната* е категория, която вечно прокарва мост между настояще и бъдеще, то идеята за нея се оказва благоприятен обект за пазарна реализация. Така прогнозирането като една от формите на отнасяне към бъдещето демонстрира потенциал на много добра пазарна ниша, която поне на теория е необятна. Бъдещето е неподлежащ на окончателно изчерпване *ресурс*.

Пето, акцентът върху несигурността и неопределеността в контекста на разбирането за сложно взаимодействие на социално-икономическите процеси създава необходимия климат (и идеен) за силно пазарно търсене на надеждно знание за бъдещето. Загубата на ориентири относно това какво може да се очаква усилва потребността от прогнози. Разбира се, подобни нужди не са нови, но през последните десетилетия стават по-осезаеми. Освен това не е съвсем ясно докъде се простира същинският дефицит на знание за бъдещето и до каква степен тревожността, която се приписва на подобна недостатъчност, е в резултат от преувеличение или от ефектите на постоянното говорене за несигурност. Трябва да се признае, че не само медийният дискурс и политическата реторика, но и в рамките на социалните науки темата за несигурност, рискове, неопределеност, неуправляемост на процесите, се е превърнала, ако не в основна, то най-малкото в постоянно съпътстваща обсъждането на всеки друг въпрос. Тук не се твърди, че акцентът върху подобни понятия е изкуствен и безполезен при изграждане на адекватна обяснителна рамка на и без това трудно проследимата динамика на социалното, напротив. Трябва обаче да се направят нужните разграничения между това, което действително възпира постигането на надеждно знание за бъдещето, и злоупотребата със страховете от и надеждите за идното.

Може да се предположи, че част от успеха на прогнозирането като търговска дейност е наличието на атмосфера, която внушава необходимостта от сериозно занимание (и по новаторски начини) с идеята за бъдещето, за да се гарантира оцеляването в пазарна среда, която налага гъвкавост, иновативност, производство на изненади. С други думи, постоянната готовност за преконфигуриране на настоящето, която изисква пазарният механизъм, създава па-

зарна потребност от услуги по организация на вътрешнофирмено прогнозиране или от закупуването на готови прогнози.

Шесто, част от успеха на прогнозирането като търговска дейност може да се обясни и с ефектите на познатата в социалните науки теорема на Томас, с разбирането за рефлексивността като част от механизма на пазарната игра, с известните от психологията феномени на самоосъществяващо се и саморазрушаващо се пророчество. Въпросът, който може да се постави и чийто отговор е предмет на полемика, е дали един футурологичен бестселър е такъв, защото е доказал, че разпознава чертите на бъдещето, или ефектът на доверието в книга, която е бестселър, не е причина бъдещето да се разгърне по начина, по който тя го описва (защото четящите я използват за отправна точка на действията си). Разумно е да се попита например доколко семейство Тофлър дава знание за бъдещето, след като това, което предлагат, се използва от корпоративния мениджмънт, а дори и от национални икономики като инструкция за неговото претворяване. Показателно в това отношение е, че Алвин Тофлър е изградил репутация на топконсултант в областта на мениджмънта.¹³ Той е сред знаковите фигури в *света на бизнеса* наред с Бил Гейтс и Питър Дракър и дори е обявен от китайско издание за един от 50-те най-влиятелни чужденци в Китай.¹⁴

Финансова система и прогнозиране

Второто измерение на процеса на маркетингизация на прогнозирането е особено включване на последното във функционирането на финансовата система. Тук прогнозата не е източник на печалби от осъществяването на покупко-продажбата ѝ като стока или услуга. Във финансовия сектор тя е отправна точка за действията на търгуващите в него агенти, а ролята ѝ в механизмите на създаване и загуба на капитал е по-специфична.

Особености на финансовата система

В икономическата литература финансовата система се разглежда като пространството, което осигурява възможност за по-бърза и ефективна алокация на капитал от икономически единици с излишък към такива с дефицит.¹⁵ Финансовият сектор е особен сектор на посредничество, на услуги по изграждане и използване на механизми за трансфер на активи чрез съответните институции по финансово посредничество (банки, застрахователни компании, брокерски къщи, инвестиционни дружества и т.н). Макар да има ефект върху т.нар. реална икономика, икономическата теория обикновено го разглежда отделно от нея. Все пак за ориентиране в отношението между финансовия и реалния сектор са изработени някои много важни индикатори, най-популярният

¹³ Вж. <http://www.alvintoffler.net/?fa=biosaffiliations>

¹⁴ Вж. http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803_289510.html

¹⁵ Neave, 2009, p. 20

от които е FIR (Financial Interrelation Ratio) на Реймънд Голдсмит,¹⁶ известен с изследванията си върху финансовата морфология на развитите страни от средата на XIX век насам. Този индикатор е полезен, защото подсказва за трансформации в структурата на стопанската дейност, което има отношение и към прогнозирането (особености на пазарния контекст, нови изисквания към изработването на прогноза и т.н.). Стойността на FIR отбелязва отношението между финансовите активи в една икономика към тази на реалните активи. Динамиката на това отношение и рязкото покачване на стойността му е знак за важни размествания в стопанския сектор с изключителни последици за икономическото разбиране на понятия като „икономически растеж“ и „развитие“. Висок FIR маркира ситуация, при която икономическа активност, засягаща трансфер на капитал като генератор на допълнителен капитал, надделява над тази на материалното производство (реалната икономика). Начинът, по който е структурирана финансовата система, оказва влияние върху отношението ѝ с реалния сектор. Съществуват изследвания, които демонстрират,¹⁷ че при пазарноориентиран модел на финансова система FIR е с по-високи стойности, отколкото в държави с банково ориентиран финансов модел. Това означава, че прогнозирането на финансовите дела трябва да отчита институционалната рамка, както и юридическите ограничения, в чиито граници да се разгръщат финансовите услуги.

От 70-те години на XX век насам се наблюдава *процес*, при който пространството, което е организирано като пазар на активи в помощ на реалната икономика (затова се нарича и сектор на финансовите *услуги*), постепенно се *самоорганизира като автономен сектор* със свое *особено производство* (на риск, който се купува и продава¹⁸) като източник на печалби.

Както при всяка стопанска дейност, агентите и в тази се ръководят от някакви прогнози за бъдещето – интерпретации на вероятността то да се развие по един или друг начин. Това на свой ред дава насоки за последващи инвестиционни решения. *Инвестиционното решение* е централно за дейността във финансовия сектор. То винаги се формира въз основа на определени очаквания за бъдещето. В този смисъл е разбираема и значимата роля на прогнозирането за икономическата активност във финансовата система.

Докъм 70-те години на XX век финансовият сектор е *консервативен* – характеризира се с поддържане на минимален риск на капиталовложенията, по-ниски печалби, изтеглена във времето възвръщаемост, инвестиции с висока сигурност, по-ниска скорост на трансфер на паричните средства, по-силна зависимост от реалния сектор, ограничен брой посредници. Прогнозната

¹⁶ Goldsmith, 1955, p. 111-168.

¹⁷ Cinquegrana, 2010.

¹⁸ Esposito, 2011, p. 83, 105-106.

дейност тогава е свързана най-вече с формално математическо изчисляване на евентуалната норма на възвръщаемост – необходима основа за вземане на инвестиционно решение. След финансовата дерегулация през разглежданото десетилетие, внедряването на информационни и комуникационни технологии, изобретяването на нови финансови инструменти системният риск нараства. Това е пазарен риск, произтичащ от смятани за външни за поведението на конкретния пазарен агент събития (и в този смисъл непрогнозируеми). Той не подлежи на редуциране чрез рационално инвестиционно решение и диверсификация на инвестиционния портфейл. През последните десетилетия *нивото му е станало много високо и това донякъде може да се обясни именно с рационалността* на пазарното поведение в условията на слабoreгулирана финансова среда. Тази пазарна рационалност се изразява в преследването на сложни стратегии за максимизиране печалбата за самия финансов посредник без оглед на, а понякога и открито срещу интересите на клиента. Неин ефект е нестабилността на целия сектор. Тя произвежда несигурност, която на свой ред може да се търгува от други пазарни агенти като риск.

*Пазарен провал¹⁹ и прогноза в областта
на финансите*

Необходимостта от посредничеството, което се осъществява в рамките на финансовата система, обикновено се аргументира от гледна точка на неравенства в компетентността - по отношение не само на разполагане с необходимата информация, но и на притежаване на нужната експертиза за вземане на правилни инвестиционни решения. Смята се, че голяма част от единиците, произвеждащи излишъци, страдат от дефицит на знание за това как да оползотворят наличния си капитал и да участват пълноценно в осигуряването на по-бърз темп на икономически растеж. Съветите на финансовото посредничество се разглеждат като решението, което би могло да компенсира споменатото невежество. Задачата е да се минимизират инвестиционните грешки, които представляват основен източник на забавяне на икономическия растеж. Това естествено е едно нормативно разбиране, положено от икономическата теория, което в икономическата практика от последните десетилетия трудно може да се потвърди. Още повече, че то има своята роля с оглед идеологическото удържане легитимността на финансовия сектор в трудни за него моменти.

За да се обясни променящото се място на прогнозирането във функционирането на финансовия сектор, е добре да се проследи как той трансформира ролята си с оглед икономическите промени в глобален мащаб.

¹⁹ Под *пазарен провал (market failure)* се разбира такова разпределение на ресурсите, при което съществуват непредприети възможности за взаимноизгоден във времето обмен (вж. Bradfield, 2007, p. 11).

Преди всичко не трябва да се забравя, че всеки финансов посредник (индивидуален или организация) е пазарен агент като останалите и преследва свои собствени стратегии за оцеляване, поемане на риск, максимизиране на печалбата. В условията на слабо регулирана пазарна среда, конкурентен натиск и съкратено икономическо време пазарната рационалност налага промяна в акцента при стратегическото целеполагане. Основният въпрос е в полза на какво се осъществява съответната финансова услуга. Той е част от по-широк дебат, започнал в средата на 80-те години относно процеса на формиране на добавена стойност във фирмата, и е известен като "Shareholder - versus Stakeholder-Value".²⁰

Независимо от споровете в икономическата наука практиката (и особено със случаи от последните 15 години – от „Енрон“ до краха на банкови институции в САЩ през 2008 г.) показва, че пазарната рационалност в подобни условия допуска преход в ролята на финансовите институции от компенсиращи информационните неравенства на пазара в услуга на клиента (което се смята, че прави пазара по-ефективен) към целенасоченото им използване за генериране на все по-големи печалби в своя полза (ощетявайки клиента) с цената на огромен *морален риск* (moral hazard).²¹

Секторът на финансите в идеалния си вариант трябва да предотвратява пазарните грешки, неадекватните инвестиционни решения и така да стабилизира пазара, изграждайки най-ефективните канали за алокация на капитал и гарантиране на икономически растеж. През последните години може да се каже, че формално те са изпълнили подобна функция – на осигуряване на икономически растеж. Проблемът обаче е, че неговите стойности отразяват огромните печалби за сектора, но не и ползи за по-голямата част от населението. Триумфът на финансовия сектор и рязкото му еманципиране от реалната икономика всъщност са израз на прекъснатата връзка между икономически растеж и развитие, както и на *превръщането на пазарната грешка (неосъществена прогноза) в генерираща капитал*.

Рефлексивност и финансова система - новите функции на прогнозата

С трансформацията на финансовия сектор мястото и функциите на прогнозите в него също се променят. Преди прогнозата е представлявала основа на инвестиционно решение, което да компенсира недостатъците на пазара. Тя е служила за преценяване шансовете за успех чрез изчисляване на възможна норма на възвръщаемост с цел да не се допуска пазарен

²⁰ Въпросът е дали финансовият посредник да се фокусира само върху интересите на акционерите, или да вземе предвид и тези на по-широк кръг от стейкхолдъри – клиенти, служители на организацията, цялото общество (вж. Вачков и др., 2009, с. 63).

²¹ За ситуация на морален риск се смята такава, при която страна в дадено отношение поема рискове, чиито последствия ще бъдат понесени не толкова от нея, а от друга страна.

провал. Днес развитието на нови финансови инструменти и *изискванията на дерегулацията*²² внасят следните допълнения в разбирането за нейната същност и функции:

- прогнозата като очакване за пазарен провал, *който да генерира капитал*;
- прогнозата като собствено *генерираща пазарен провал* за реализиране на спекулативен капитал.

Ако приемем, че спекулацията е рационално пазарно поведение на злоупотреба с пазарните очаквания (прогнози) на останалите пазарни агенти, то наличието на твърде сложна информационна среда и присъщите ѝ асиметрии, както и липсата на юридическа рамка, която изкуствено да стабилизира информационния хаос, донякъде може да обясни тенденциите към разрастване на спекулативния капитал. В подобни условия възможността за допускане на пазарен провал е огромна, а *той по същество е провалена прогноза, невалидна интерпретация на икономически регулярности, но и на изненадите, които може да поднесе бъдещето*.

Нарастването на спекулативния капитал е ефект от взаимодействието на няколко процеса: 1) *трансформацията на финансите* и превръщането на *пазарната грешка в основен източник на печалба*; 2) превръщане на *очакванията (прогнозата) за пазарен провал* в генератор на капитал; 3) утвърждаване на автономни (по отношение на реалния сектор) финансови механизми на натрупване на печалба, но с широко разпределение на риска. Последното на практика означава силна уязвимост на реалната икономика от сътресения във финансовия сектор.

Както беше посочено, финансовата система е пространство, където, най-общо казано, се търгуват активи (неции спестявания и излишъци). Класическият механизъм за генериране на печалба и за инвеститори, и за финансови посредници разчита на *прогнозата като очакване за промяна във времевата стойност на парите*, с оглед на която да вземат своите инвестиционни решения. Лихвеният процент е по същество такава прогноза. Ако той например е 5%, икономическата теория приема, че това е прогнозираното намаляване на стойността на парите през въпросния период.

Днес сложните финансови инструменти и липсата на регулативен механизъм за ограничаване на рисковете, които последните произвеждат, позволява да се промени отношението към прогнозата. Все по-малко се разчита на осъществяването ѝ и все повече надежди се влагат в нея като *провал на очакваните промени във времеви стойности на активите* от преследващите печалба пазарни агенти.

²² Макар да изглежда странно на пръв поглед, дерегулацията в някакъв смисъл има репресивен ефект върху поведението, което могат да си позволят пазарните играчи. Тя изисква организация на ускорено икономическо време, иновативност, гъвкавост (постоянен процес на реорганизация и преконфигурация на дейности, състав на работещите, работно време и т.н.).

През последните десетилетия се развиват доста сложни финансови инструменти - различни форми на деривати, дори деривати на дериватите. Интересно е, че първоначално те са създавани за предпазване от евентуална провалила се пазарна прогноза. Смисълът е бил да конструират един вид изкуствена стабилност в условията на високодинамичен, нерегулиран пазар, за да намалят евентуалните загуби, които несигурността и изненадите могат да причинят в бъдеще. Затова се наричат и „securities”.²³ В силноконкурентна среда обаче за рационалността на пазарните играчи това се оказва поредната възможност за увеличаване на печалбите. Когато сигурността започне да се продава на пазара на „securities” и става обект на максимизиращи печалбата стратегии, резултатът е повишаване нивото на системния риск, както и по-висока степен на дисперсия и споделяне му. Гаранцията за стабилност започва да се търгува и да генерира печалби. Пазарите на фючърси, опции и суапове се превръщат в места, където се *търгува очакването за сбъждане или провал на определена прогноза*. Самата непредсказуемост на бъдещето става пряк генератор на капитал.

Разбира се, трансформираната роля на прогнозирането в механизма на финансовите пазари е възможна и благодарение на *промени в инфраструктурата на сектора* в резултат от най-новите постижения на информационните и комуникационните технологии (компютърни програми, сложни математически модели, телекомуникация). Те превръщат процеса на генерирането и унищожаването на стойност в много по-скорошен, отколкото този при агентите на т.нар. реална икономика. Изработват се и се използват софтуерни продукти, които за секунди извършват сложни изчисления на стойности с помощта на съответни математически формули. Това от своя страна има връзка и с процеса на *демократизация на финансовото посредничество*.²⁴

Генерирането на стойност въз основа на прогноза за бъдещето не е новост за стопанския живот. В някакъв смисъл очакванията за предстоящото го правят възможен, а различията в тези очаквания (различно знание и информация за бъдещето) – един от източниците на генериране на стойност от пазарните агенти под формата на печалба. Новост в тази ситуация е *прекъснатата връзка с реалната икономика*. Ако в прословутия пример с Талес от Милет (за обяснение логиката на форуърдните сделки) става дума за *предварително договаряне* на едно пазарно взаимодействие (за реализиране на дадено производство) с оглед определено *очакване на пазарните агенти за бъдещето* (на ресурса, условията и т.н.), *днес на финансовите пазари се търгува и самото прогнозно предположение*. Реализацията или провалът му гарантират движение на капитал (под формата на печалба/загуба),

²³ Във връзка с това Елена Еспозито ги нарича „комодифициран риск” (вж. Esposito, 2011, p. 112).

²⁴ И по отношение на пространствата, в рамките на които се осъществява (нови форми на борси), но най-вече по отношение на субектите, които предлагат съответните услуги (експертизата на брокерите).

който много често не произтича от реална стопанска дейност, обект на договора.

Стават възможни ситуации, при които провалът на определен инвестиционен проект (както е при т.нар. Credit Default Swaps) генерира печалби за агенти, които нямат участие в него (подходяща аналогия е застраховането на нещо, което не притежаваме, но в случай на инцидент изискваме обезщетение). Разкъсана е връзката между финансови инструменти и реален актив, а това създава ситуация, при която фактически рационалността на пазарните играчи е системният риск.

Използването на прогнози в механизма на финансовата система може се изразява и в покупко-продажбата на степента на вероятност една пазарна прогноза да се осъществи. При пазара на *опции* се търгува диапазонът на стойностите, в рамките на които даден агент има право да осъществи сделка. Право, от което има възможност и да се откаже, ако бъдещето не се разгърне според очакваните прогнози и условията на сделката станат неизгодни.

Внимание заслужава и един друг аспект на функциите на прогнозата в механизма за генериране на капитал във финансовата система. Той е много по-достъпен за наблюдение, тъй като се реализира с помощта на медийното отразяване и разчита на рефлексивността на пазарите. Последната се разбира като положение, при което в рамките на пазарното взаимодействие (както при всяко социално действие) субектите имат за отправна точка на действията си реалността като мислена, а не като факт. Пазарните агенти действат рационално с оглед интерпретациите си за определени събития и производните на тези интерпретации очаквания (прогнози). Така медийното посредничество в механизма на финансовата система се оказва много важно, особено в съчетание с процеса на демократизация на финансовото посредничество. Новината (като медийно съобщение) предоставя информация, чиято релевантност като отправна точка на последващи действия е въпрос на съобразителност от страна на пазарния агент. Генерирането на стойност в някакъв по-общ смисъл е вследствие умелото използване (спекулация) на интерпретации за реалността.

Тук интерес представлява *медийното съобщение като основа за прогноза* и процесът на капитализация на очакванията за бъдещето през реакциите на финансовите пазари, изразяващи се в покачване или спад в стойността на активи.²⁵ Става дума за всичко, което по някакъв начин се разбира от пазарните играчи като засягащо условията на икономическа дейност. Например финансовият сектор се оказва пространство за трансфер на огромни количества капитал като реакция на съобщения от областта на политическите партийни борби. Дебати по данъчната политика могат да предизвикат пови-

²⁵ Например когато Уорън Бъфет дава интервю за CNBC през август 2008 година, за това, че няма да подкрепи Freddie Mac, за една нощ кредитният рейтинг на ипотечния гигант (от Moody's) пада драстично (от A1 до Baa3) и води до 13.3% спад в стойността на акциите (вж. Freddie Mac Courts Investors..., 2008).

шаване или понижаване в стойността на акции в сектори, за които последиците биха били драстични. Правителствени решения в подкрепа на по-силна независимост от въглеродороди като източник на енергия могат да окажат влияние върху стойността на активите не само за съответния сектор, но и за компании, занимаващи се с технологии за оползотворяване на възобновяеми източници на енергия.

Предизборните кампании също са вплетени в процесите на генериране и трансфер на капитал във финансовата област. Централна роля в този процес има *предизборната платформа в качеството си на нормативна прогноза*. Тя на свой ред води до интерпретации и очаквания за бъдещето, на които пазарните агенти реагират стратегически. Според едно изследване²⁶ с победата на Джордж Буш над Ал Гор през 2000 г. се прехвърлят над 100 млрд. USD в пазарна капитализация от 29 фирми, възприемани като фаворизирани от Гор по време на кампанията, към 41 фирми, смятани за фаворизирани от Буш. Реакцията на инвеститорите под формата на прогноза за очакваните икономически условия в резултат от случилото се събитие предизвиква изменения в стойността на акциите. Прогнозата е капитализирана.

Във връзка с това не трябва да се пропуска и мястото на *агенциите за кредитен рейтинг* с оглед рефлексивността на финансовите пазари. Те са специализирани институции, които се занимават с обработка на информация за оценяване на риска в услуга на инвеститорите. Кредитният рейтинг всъщност представлява *прогнозно мнение* за препоръчителното спрямо един пазарен агент финансово доверие. Той е прогноза за възможния риск, съпътстващ платежоспособността му. Ако оценката на кредитната агенция е висока, това понижава възприятията за опасност на инвеститора и улеснява решението за трансфер на капитал, което е част от рефлексивността в механизма на финансовата система. Данните на такива субекти на информационно осигуряване като Moody's Investors Service, Standard&Poor's, Fitch Ratings служат като основа за прогнозиране на евентуалните последствия от вземането на едно или друго инвестиционно решение. Но отвъд основанията, предложени от икономическата теория за полезността на такива информационни звена, не трябва да се пренебрегва и фактът, че в качеството си на пазарни агенти те също преследват собствени стратегии за максимизиране на печалбата. И в този смисъл не е лесно да се удържа независимост на експертизата, когато за нея се заплащат огромни суми и когато самата тя е определяна като *мнение, подлежащо на продажба*.²⁷ Освен това е под въпрос и доколко поръчителите на кредитния рейтинг предоставят точна информация за финансовото си състояние, въз основа на която да се изработи

²⁶ Knight, 2004, p. 9.

²⁷ При разпитите от Конгреса за неадекватното оценяване на американската икономика непосредствено преди кризата представители на тези агенции се оправдават с това, че услугата, която предоставят, е мнение, а то не предполага юридическа отговорност.

становището на агенцията. Дебатите около случая с „Енрон“ или пазарите на mortgage-backed securities и collateralized debt obligations във връзка с кризата от 2008 г. отразяват подозрението, че кредитните оценители не са постъпили коректно с информацията, с която разполагат, че са подвели инвеститорите и носят част от вината за драматичните икономически обрати от последното десетилетие.²⁸

*

Трансформацията на прогнозирането в обществата, основани на знанието, не може да се разглежда отделно от случващото се в полето на икономическата практика. Всяка стопанска дейност се реализира с оглед на някакво очакване за бъдещето – за възможни печалби, загуби, промени в пазарния контекст и условията на икономическата дейност, поведението на останалите пазарни агенти, състоянието на технологичната среда и възможните ѝ употреби в процеса на генериране, циркулация и инвестиране на капитал, и т.н.

Маркетизацията на прогнозирането оказва огромно влияние едновременно върху практиката, дефинициите, инструментариума за познание на бъдещето и разбирането за адекватен ангажимент към него. Това се отразява и на функциите на прогнозата. Както беше посочено, тя може да се използва като обект на търговски обмен, а нейният провал да бъде инкорпориран в механизми за създаване на стойност.

Използвана литература:

- Бестужев-Лада, И. В.* (съст.) (2000). Впереди XXI век: перспективы, прогнозы, футурологи. Москва: Academia,
- Вачков, Ст. и др.* (2009). Въведение във финансите. Варна: Р.И.С.
- Bradfield, J.* (2007). Introduction to the Economics of Financial Markets. NY: Oxford University Press.
- Cinquegrana, G.* (2010). Debt and net financial wealth: a comparative analysis for some European countries. OECD Working Party on Financial Statistics, November.
- Esposito, E.* (2011). The Future of Futures: The Time of Money in Financing and Society. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Goldsmith, R.* (1955). Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries: An Experiment in Comparative Financial Morphology. - In: Capital Formation and Economic Growth, ed. Universities-National Bureau: Princeton University Press.
- Knight, B.* (2004). Are Policy Platforms Capitalized Into Equity Prices? Evidence From The Bush/Gore 2000 Presidential Election. Working Paper 10333, National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, March, <http://www.nber.org/papers/w10333>

²⁸ The Financial Crisis Inquiry Report..., 2011, p. XXV

Neave, E. (2009). Modern Financial Systems: Theory and Application, Hoboken. NJ.: John Wiley & Sons, Inc.

Reid, R. (2010). Financial Development: A Broader Perspective. ADBI Working Paper Series, N 258, Asian Development Bank Institute, December.

The Financial Crisis Inquiry Report: Final report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington D.C., U.S. Government printing office, 2011.

50 Foreigners Shaping China's Modern Development. - People's Daily Online, 03.08.2006, http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803_289510.html

Интернет-източници:

Global Strategic Trends. UK Defense Ministry, 2010, http://www.mod.uk/NR/rdonlyres/38651ACB-D9A9-4494-98AA-1C86433BB673/0/gst4_update9_Feb10.pdf

Freddie Mac Courts Investors. The Associated Press, 22.08.2008, <http://web.archive.org/web/20080915032759/>

NIC's 2025 Global Trends Final Report, 2008, http://www.dni.gov/nic/PDF_2025/2025_Global_Trends_Final_Report.pdf

<http://www.iht.com/articles/ap/2008/08/22/business/NA-US-Mortgage-Giants-Crisis.php>

<http://global.ortec-finance.com/Pensions/Solutions/dynamic-scenario-generator.aspx>

<http://www.alvintoffler.net/?fa=biosaffiliations>

<http://www.calibrium.com/Products/Delphi/DelphiOnline.asp>

<http://www.edelfoi.fi/en/nd/info>

<http://www.consensuspoint.com/solutions/>

<http://www.millennium-project.org/millennium/2011SOF.html>

<http://www.pspl.com.au/products/>

http://www.scenario-generator.com/scenario_generator.php

<http://www.stratfor.com/about-us>

<http://www.wfs.org/consultants>

<https://www.dfa.com/us/Products/GEMS>

17.X.2013 г.

АКТУАЛНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ТУРИСТИЧЕСКАТА ДЕСТИНАЦИЯ

Съвременният туризъм е сред индустриите, съществено повлияващи ежедневието на хората и начина им на прекарване на свободното време. При все голямото разнообразие в мотивите за предприемане на пътуване изборът им се обуславя преди всичко от особеностите и представите за мястото на потребление на туристическите продукти – туристическата дестинация.

България като страна, активно развиваща туризма, се нуждае от базисната теория в тази важна област на научното познание. Затова трябва да се отбележи и открие интересът към туристическата дестинация на доц. д-р Мария Станкова, намерил отражение в излязлата наскоро интересна и актуална монография.¹ В нея авторът насочва научните си търсения към *значимия проблем за установяване на възможностите за повишаване конкурентоспособността на туристическата дестинация. Те са отразени и в редица други нейни публикации, по важните от които са монографиите „Усъвършенстване управлението на туристическата дестинация” и „Ресурсно осигуряване на туристическа дестинация”, както и в статии в български и международни специализирани издания, намерили признание в научната област.*

Доц. Станкова прави обстоен обзор на приложимата към изследването методология и посочва главните източници на анализирания данни. Тя поставя особен акцент и върху дефинициите на понятията „туристическа дестинация”, „конкурентоспособност на туристическа дестинация” и „модел за повишаване конкурентоспособността на туристическа дестинация”. Авторът откроява факторите, обуславящи пазарната динамика и необходимостта от прилагането на комплексния подход към изследваната проблематика. В пряка връзка с тях тя рамкира и редица допускания и ограничения, определени като допустими. Те, уточнява М. Станкова, произтичат от целесъобразното прилагане на концептуалните теории на Р. Бътлър, Бирман, Бухалис, както и от теоретичните постановки, изложени в трудовете на Св. Ракаджийска, М. Нешков, М. Воденска, В. Маринов и др., както и полага усилия за интерпретиране на текста в съответствие с вменените от „Дневен ред 21 век” и „Етичния кодекс в туризма” нови образователни функции на туризма.

Глава първа е посветена на теоретичните аспекти на повишаване конкурентоспособността на туристическа дестинация. За изясняване еволюцията на конкурентоспособността доц. Станкова изследва два основ-

¹ Станкова, М. (2013). *Повишаване конкурентоспособността на туристическата дестинация*. Благоевград: УИ „Неофит Рилски”, 385 с.

ни модела, условно определени като традиционен и модерен. Анализът е времево позициониран чрез разработките на автори като Смит, Рикардо, Хекшер, Олин, Леонтиев, Върнън, Линдер, Кругман и Ланкастър за период, обхващащ близо две века. Тя уточнява, че макар изследването на конкурентоспособността в икономическата литература да е от полза за разбирането на значението ѝ за националната или регионална икономика или за фирмения конкурентен потенциал, то стои до известна степен извън фокуса на внимание на конкретната разработка. За тази си позиция авторът се базира на вижданията на двама от водещите специалисти от областта на туризма - Дуетър и Ким, които отбелязват, че конкурентоспособността на туристическата дестинация има своите специфики, докато разяснението ѝ изисква да се проучи и изясни терминологичният апарат на „туристическата дестинация“ и характеристиките му. Това е и причината доц. Станкова да разгледа основополагащите трактовки на Фрамке, Георгулас,² Мърфи и Лейпър от 70-те и 80-те години на XX век. Акцентът обаче е поставен върху разбирането ѝ за туристическата дестинация като активизиращ и структуроопределящ фактор за туристическата индустрия.

За изясняването на теориите за туристическата дестинация и нейната конкурентоспособност в разработката са ползвани понятиен апарат и показатели, възприети от международни организации като Световната туристическа организация (СТО) и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD). В съответствие с препоръките на СТО и целите на изследването е направен подробен анализ на световния туристически пазар, възприемайки регионалния подход на СТО, разделящ света на пет региона. М. Станкова обобщава официални статистически данни и на тази база извежда конкретни тенденции, като *представя и варианти и възможности за усъвършенстване на съществуващите теоретични твърдения. Това допринася за тяхната ефективност, ефикасност и икономическа приложимост.*

Актуалността на изследваната в монографията проблематиката е обусловена и от извеждането на тенденциите на микроравнище, намиращо израз в набор от добри практики за повишаване конкурентоспособността на туристическа дестинация. Доц. Станкова е направила проучване на туристическата практика по отношение на съществуващите добри и успешни инициативи за моделиране на дестинационната конкурентоспособност и констатира, че броят им е малък, както и че визират ограничен териториален обхват – провеждани са предимно в малки островни територии и субнационални райони. По повод на това прави впечатление споделяния личен опит от участието ѝ в реализацията на конкретен проект по програма за повишаване на конкурентоспособността.

Във втора глава вниманието е насочено към *методологическите въпроси на повишаване конкурентоспособността на туристическа дес-*

² Geogulas, N. (1970). Tourist destination features. - Journal of Town Planning Institute, 56, p. 442-446.

тинация. М. Станкова предлага декомпозирането ѝ в два аспекта – първо, на анализ на факторите и условията за туристическата дестинация и второ, на анализ на нейната конкурентоспособност. *Всъщност в монографичния труд е представена усъвършенствана методология за решаване на значими проблеми, свързани с анализа на факторите и условията за туристическата дестинация.* Прилагайки я, доц. Станкова анализира факторите и условията за дестинация България, както и редица социално-икономически показатели - териториално планиране, образователна структура, равнище на заетост, инвестиции, иновационен потенциал, инфраструктура, качество на околната среда. В резултат от това е установено, че повече от половината от територията на страната има голям потенциал за развитие на туризъм, но отчитайки световните тенденции, икономическата ситуация у нас и спецификата на сектора. Прави впечатление и изводът, че е наложително усъвършенстване на управлението на туристическите дестинации при интегриране на ресурсите на дестинационно ниво и възприемане на високоефективни поведенчески алгоритми за устойчиво развитие.

Специално място е отделено на анализа на конкурентоспособността като ключов компонент на методиката за анализ на туристическата дестинация. За постигане на целите на изследването същият е представен като целенасочен процес на идентифициране и квантифициране на главните елементи на пазара, имащи отношение към бизнес-дейностите и продуктите. Анализът е основан на цялостно проучване на потребителите, конкурентите, доставчиците и дистрибуционните канали и е предпоставка за изработване на ефективен механизъм за избор на решение за конкурентоспособността на продукта (вкл. и туристическия) на фона на постоянно променящите се конкурентни взаимоотношения.

В съответствие с логиката на разработката анализът е представен на две нива: дестинация държава и дестинация туристически център.

В изследването са очертани тенденциите за сезон 2008 – 2009 г., съпоставен със сезон 2011 – 2012 г. Целта е да се илюстрира методиката за анализ на конкурентоспособността на туристическата дестинация и да се установят насоките по отношение бъдещето на дестинациите за зимен ски туризъм в България при сравнение с някои от преките им конкуренти. Подобен анализ е правен единствено в предходен труд на М. Станкова. Според нея по-широкото му приложение е от значение за стратегическите документи, интерпретиращи развитието на туризма на регионално и национално ниво. Вниманието е насочено специално към туристическа дестинация Банско, като се акцентира върху извода, че за нея се регистрират най-ниски оценки на конкурентоспособност и това прави особено наложително преосмислянето на управлението на дестинацията и евентуалното ѝ репозициониране чрез диверсифициране на предлагания туристически продукт.

В *трета глава* е обърнато внимание на *приложните въпроси на повишаването на конкурентоспособността на туристическата дестина-*

ция. Разработен е алгоритъм за провеждане на факторен анализ за дестинацията при използване на SPSS специализиран софтуер. Емпиричната част на изследването е базирана на проведената квалитетна оценка за дестинация Банско и борава с шест групи условия (параметри на конкурентоспособност). Това спомага за проучване на изменението на конкурентоспособността на дестинацията съобразно зависимостта между тях и броя на постоянното население и броя на туристите за период от десет години.

Предложен е и алгоритъм за повишаване конкурентоспособността на туристическата дестинация, обвързан с усъвършенстваното ѝ управление и устойчивото развитие. Базовият модел за управление на туристическата дестинация под ръководството на организации, специализирани в тази област, е интегриран в по-обхватния модел за повишаване конкурентоспособността. В монографията моделът е внедрен според концептуалната рамка, предложена от Дуайър, Ким,³ Мелор, Ливайк и Едуардс за дестинация Австралия в конкретно изследваната туристическа дестинация Банско.

В заключението М. Станкова обобщава значението на моделирането на конкурентоспособността на туристическата дестинация и нейното повишаване като специфичен инструмент за преодоляване на основните проблеми на българския туризъм. Тя стига до извода, че липсата на стратегия прави дестинациите особено чувствителни към стратегическото течение и е предпоставка за неуспех във връзка с конкурентоспособността поради невъзможността им да забележат, установят и отговорят на променящата се външна среда. Авторът откроява и основните задачи, от чието решаване зависи по-нататъшното повишаване на конкурентоспособността за дестинация България в световен и регионален план.

Към представения труд могат да бъдат отправени някои критични бележки, които имат характера преди всичко на препоръки и в никакъв случай не намаляват неговите достойнства. Добре би било анализът в глава втора, точка втора "Анализ и оценка на конкурентоспособността на туристическа дестинация" да се разшири и конкретизира по отношение на отделните дестинации. Тази препоръка е продиктувана от факта, че установените данни са интерпретирани чрез съпоставяне на характеристики, без да са предложени конкретни мерки за преодоляване на установените слабости по изследваните параметри. Разработката би спечелила от представянето им в табличен вид, последвано от задълбочен анализ. Открояват се и редица недостатъчно решени проблеми, свързани с установяване на нагласите на потребителите на туристическия продукт и заетите в сферата на туризма, преди всичко по отношение на дестинация Банско.

Цялостната оценка за а монографията обаче ми дава основание да отбележа, че в нея се съдържат редица приноси. Заслужават внимание

³ Dwyer, L., Z. Livaic and R. Mellor (2003). 'Competitiveness of Australia as a Tourist Destination.' - Journal of Hospitality and Tourism Management, 10(1), p. 60-79.

например изведените обобщения, имащи теоретично и методологическо значение за конкурентоспособността на туристическата дестинация. Важни са също представените варианти и възможности за усъвършенстване на съществуващите теоретични твърдения от областта на конкурентоспособността на туристическите дестинации и нейното повишаване, което допринася за тяхната ефективна и ефикасна приложимост. Не можем да отминем и предложения набор от параметри, въз основа на които да се изведе квалитативна оценка на конкурентоспособността на туристическа дестинация. Особено внимание заслужава разработеният специфичен алгоритъм за провеждане на факторен анализ за туристическа дестинация при използване на SPSS специализиран софтуер. Авторката е изготвила и конкретен модел за повишаване на конкурентоспособността, апробиран към туристическа дестинация Банско, чрез който се предлага цялостен методически инструментариум за решаване на важни и значими икономически и социални проблеми за регионалната и националната конкурентоспособност. Интерес представлява и установяването на действието на определени закономерности, които намират отражение върху сегашното състояние на конкурентоспособността на туристическата дестинация и предопределят до голяма степен тенденциите по отношение на нея.

Монографията може да се приеме за прецизирано научно изследване, в което постигнатите резултати са поднесени разбираемо и в тяхната логическа обвързка.

Проф. д-р Манол Рибов

КЛАСИФИКАЦИОННА СИСТЕМА JEL

Описаните в този списък категории се използват при класифицирането на книги, рецензиите на книги, статиите в списания и дисертациите, индексирани в *JEL* и *JEL* на *CD*, *EconLit* и *e-JEL* на www.e-JEL.org. Евентуални промени в класификационната система се публикуват възможно най-бързо на www.econlit.org. Класификационната система JEL може да се ползва безплатно за учебни цели. Предлагаме следния формат: "JEL: A10, B10 и др."

A Обща икономика и обучение

A1 Обща икономика

- A10 Общи
- A11 Роля на икономиката. Роля на икономистите. Пазар на икономисти
- A12 Връзка на икономиката с другите дисциплини
- A13 Връзка на икономиката с обществените ценности
- A14 Социология на икономиката
- A19 Други

A2 Икономическо образование и обучение

- A20 Общи
- A21 Предколежански
- A22 Бакалавърска степен
- A23 Магистърска степен
- A29 Други

A3 Колективни трудове

- A30 Общи
- A31 Събрани съчинения на отделни автори
- A32 Томове
- A33 Наръчници
- A39 Други

B Школи на икономическата мисъл и методика

- B0 Общи
- B00 Общи

B1 История на икономическата мисъл до 1925 г.

- B10 Общи
- B11 Предкласически
- B12 Класически
- B13 Неокласически до 1925 г.
- B14 Социалистически. Марксистически
- B15 Исторически. Институционални,
- B16 История на икономическата мисъл: количествени и математически изследвания

B19 Други

B2 История на икономическата мисъл след 1925 г.

- B20 Общи
- B21 Микроикономика
- B22 Макроикономика
- B23 История на икономическата мисъл: Иконометрия. Количествени и математически изследвания
- B24 Социалистически. Марксистически. Срафиански
- B25 Исторически. Институционални. Еволюционни. Австрийски
- B29 Други

B3 История на икономическата мисъл: индивидуални автори

- B30 Общи
- B31 Индивидуални автори
- B32 Кратки биографии на починални

B4 Икономическа методология

- B40 Общи
- B41 Икономическа методология
- B49 Други

B5 Съвременни хетеродоксални (отклоняващи се от общоприетите) подходи

- B50 Общи
- B51 Социалистически. Марксистически. Срафиански
- B52 Институционални. Еволюционни
- B53 Австрийски
- B54 Феминистична икономика
- B59 Други

C Математически и количествени методи

- C00 Общи
- C01 Иконометрия
- C02 Математически методи

C1 Иконометрични и статистически методи: общи

- C10 Общи

Класификационна система JEL

C11 Бейсиански анализ
C12 Проверка на хипотези
C13 Оценка
C14 Полупараметрични и непараметрични методи
C15 Симулационни методи
C19 Други

C2 Модели на единично уравнение. Единични променливи

C20 Общи
C21 Модели с категорични редове. Пространствени модели. Модели с ефект на обработката. Променива регресия.
C22 Модели на последователност на измерванията във времето
C23 Модели с панелни данни
C24 Пресечени и цензурирани модели
C25 Дискретна регресия и модели с качествен подбор. Дискретни регресори
C29 Други

C3 Модели на множествени или симултантни уравнения.

C30 Общи
C31 Модели с категорични редове. Пространствени модели. Модели с ефект на обработката; Променива Регресия
C32 Модели на последователност на измерванията във времето
C33 Модели с панелни данни;
C34 Пресечени и цензурирани модели; Превключване на регресионни модели
C35 Дискретна регресия и модели с качествен подбор; Дискретни регресори;
C39 Други

C4 Иконометрични и статистически методи: специални теми

C40 Общи
C41 Анализ на продължителността
C43 Индекси и агрегиране
C44 Теория на статистическите решения. Изследване на операциите
C45 Невронни мрежи и сродни теми
C46 Специфични разпределения. Специфична статистика
C49 Други

C5 Иконометрично моделиране

C50 Общи

C51 Изграждане и предварителна оценка на модели
C52 Оценяване, валидиране и избор на модели
C53 Прогнозиране на моделите;
Симулационни модели
C59 Други

C6 Математически методи и програмиране

C60 Общи
C61 Оптимизационни техники. Програмни модели. Динамичен анализ
C62 Условия на съществуване и стабилност на равновесието
C63 Изчислителни техники - симулационно моделиране
C65 Разни математически инструменти
C67 Входно-изходни модели
C68 Изчислими модели на общо равновесие
C69 Други

C7 Теория на игрите и теория на договарянето

C70 Общи
C71 Съвместни игри
C72 Несъвместни игри
C73 Стохастични и динамични игри. Еволюционни игри. Повторяеми игри
C78 Теория на сделките. Теория на съответствията
C79 Други

C8 Методология за събиране и оценка на данни. Компютърни програми

C80 Общи
C81 Методология за събиране, оценка и организация на микроикономически данни.
C82 Методология на събиране, оценка и организация на макроикономически данни.
C83 Методи на проучване – методи за взимане на проби
C87 Иконометричен софтуер
C88 Друг компютърен софтуер
C89 Други

C9 Разработване на експерименти

C90 Общи
C91 Лабораторни, индивидуално поведение
C92 Лабораторни, групово поведение
C93 Полеви експерименти

C99 Други

D Микроикономика

D0 Общи

D00 Общи

D01 Микроикономическо поведение:
основни принципи

D02 Институции: планиране, формиране и
дейности

D03 Икономика на поведението - основни
принципи

D04 – Микроикономическа политика:
Формулиране; Изпълнение; Оценка

D1 Поведение на домакинството и фамилна икономика

D10 Общи

D11 Икономика на потреблението: теория

D12 Икономика на потреблението:
емпиричен анализ

D13 Производство в домакинството и
вътрешно-домакинско разпределение

D14 Лични финанси

D18 Защита на потребителя

D19 Други

D2 Производство и организации

D20 Общи

D21 Фирмено поведение

D23 Организационно поведение.
Трансакционни разходи. Права на
собственост

D24 Производство. Разходи. Производителност
на капитала и обща производителност на
производствените фактори. Капацитет

D29 Други

D3 Разпределение

D30 Общи

D31 Личен доход, богатство и тяхното
разпределение

D33 Факторно разпределение на дохода

D39 Други

D4 Пазарна структура и ценообразуване

D40 Общи

D41 Съвършена конкуренция

D42 Монопол

D43 Олигопол и други форми на пазарно
несъвършенство

D44 Търгове

D45 Купонна (квотна) система. Лицензиране
(разрешителна система)

D46 Теория на стойността

D49 Други

D5 Общо равновесие и неравновесие

D50 Общи

D51 Разменни и производствени икономики

D52 Непълни пазари

D53 Финансови пазари

D57 Входно-изходни таблици и анализ

D58 Изчисляеми и други приложни модели
на общо равновесие

D59 Други

D6 Икономика на благосъстоянието

D60 Общи

D61 Ефективност на разпределението.

Анализ разходи-ползи

D62 Външни ефекти

D63 Равнопоставеност, справедливост,
неравенство и други нормативни критерии и
измерители

D64 Алтруизъм

D69 Други

D7 Анализ на колективното вземане на решения

D70 Общи

D71 Социален избор. Клубове. Комитети. Асо-
циации

D72 Политически процеси:стремеж към
извличане на рента, избори, законодателна
дейност и поведение при гласуване

D73 Бюрокрация. Административни
процеси в обществените организации.
Корупция

D74 Конфликти. Разрешаване на
конфликти. Алианси

D78 Позитивен анализ на разработването и
прилагането на политиките

D79 Други

D8 Информация, знание и несигурност

D80 Общи

D81 Критерии за вземане на решение при
риск и несигурност

D82 Асиметрична и поверителна
информация

D83 Търсене. Обучение. Информация и
знание. Комуникиране. Възгледи

D84 Очаквания. Спекулации

Класификационна система JEL

D85 Образуване на мрежи и анализ: теория
D86 Икономика на договорите: теория
D87 Невронна икономика
D89 Други

D9 Избор и растеж във времето

D90 Общи
D91 Потребителски избор във времето.
Модели на жизнения цикъл и спестявания
D92 Фирмен избор и растеж, инвестиране
или финансиране и капацитет във времето
D99 Други

E Макроикономика и монетарна икономика

E0 Общи
E00 Общи
E01 Измервания и данни по сметките за
националния доход и продукт и
богатството. Екологични сметки
E02 Институции и макроикономика

E1 Общи агрегатни модели

E10 Общи
E11 Марксовски. Срафиански.
Институционални. Еволюционни
E12 Кейнс. Кейнсиански. Посткейнсиански
E13 Неокласически
E17 Прогнозиране и симулиране: модели и
приложения
E19 Други

E2 Макроикономика: потребление, спестяване, производство, заетост и инвестиции

E20 Общи
E21 Потребление. Спестяване. Богатство
E22 Капитал. Инвестиране. Капацитет
E23 Производство
E24 Заетост. Безработица. Заплати.
Разпределение на доходите между
поколението. Съвкупен човешки капитал
E25 Разпределение на агрегатния
факторен доход
E26 Неформална икономика. Нелегална
икономика
E27 Прогнозиране и симулиране: Модели и
приложения
E29 Други

E3 Цени, бизнес-колебания и цикли

E30 Общи

E31 Равнище на цените. Инфлация.
Дефлация
E32 Бизнес-колебания. Цикли
E37 Прогнозиране и симулиране Модели и
приложения
E39 Други

E4 Пари и лихвени проценти

E40 Общи
E41 Търсене на пари
E42 Парични системи. Стандарти. Режими.
Правителство и парична система. Системи за
плащания
E43 Определяне на лихвените проценти.
Срочна структура и ефект на лихвения процент
E44 Финансови пазари и макроикономика
E47 Прогнозиране и симулиране Модели и
приложения
E49 Други

E5 Парична политика, централна банка и предлагане на пари и кредит

E50 Общи
E51 Предлагане на пари. Кредит. Парични
мултипликатори
E52 Парична политика
E58 Централни банки и тяхната политика
E59 Други

E6 Макроикономическата политика, макроикономически аспекти на публичните финанси, обща перспектива

E60 Общи
E61 Цели на политиката. Планиране и
последователност на политиките.
Координация на политиките
E62 Фискална политика
E63 Сравнителен или съвместен анализ на
фискалната и паричната политика.
Стабилизация.
E64 Политика на доходите. Ценова
политика
E65 Изследвания на конкретни казуси от
прилагането на политиките
E66 Обща перспектива и условия
E69 Други

F Международна икономика

F0 Общи
F00 Общи
F01 Глобална перспектива

F02 Международен икономически ред

F1 Търговия

F10 Общи

F11 Неокласически търговски модели

F12 Търговски модели в условията на несвършена конкуренция и икономии от мащаба

F13 Търговска политика. Международни търговски организации

F14 Изследвания на търговията по страни и отрасли

F15 Икономическа интеграция

F16 Взаимодействие между търговията и пазара на труда

F17 Прогнозиране и симулиране в търговията

F18 Търговия и околна среда

F19 Други

F2 Движение на фактори в международен план и международен бизнес

F20 Общи

F21 Международни инвестиции. Дългосрочно движение на капитала

F22 Международна миграция

F23 Мултинационални фирми. Международен бизнес

F24 Суми, изпращани от емигранти

F29 Други

F3 Международни финанси

F30 Общи

F31 Чужда валута

F32 Регулиране на платежния баланс. Краткосрочно движение на капитала

F33 Международни парични споразумения и институции

F34 Проблеми на международните заеми и дългове

F35 Чуждестранна помощ

F36 Финансови аспекти на икономическата интеграция

F37 Прогнозиране и симулиране при международните финанси. Модели и приложения.

F39 Други

F4 Макроикономически аспекти на международната търговия и финанси

F40 Общи

F41 Макроикономика на отворената икономика

F42 Международна координация и пренос на политиката

F43 Икономически растеж на отворените икономики

F47 Прогнозиране и симулиране: Модели и приложения

F49 Други

F5 Международни отношения и международна политическа икономика

F50 Общи

F51 Международни конфликти. Преговори. Санкции

F52 Национална сигурност. Икономически национализъм

F53 Международни споразумения и наблюдение. Международни организации

F54 Колониализъм. Империализъм. Постколониализъм

F55 Международни институционални споразумения

F59 Международни отношения и международна политическа икономия: други

G Финансова икономика

G0 Общи

G00 Общи

G01 Финансови кризи

G1 Основни финансови пазари

G10 Общи

G11 Избор на инвестиционен портфейл. Инвестиционни решения

G12 Ценообразуване на активите. Обеми на търговия. Лихви на облигации

G13 Ценообразуване в непредвидени случаи (аварийно). Фючърсно ценообразуване

G14 Ефективност на информацията и пазарите. Изследване на събития

G15 Международни финансови пазари

G17 Финансови прогнози и симулиране

G18 Правителствена политика и регулиране

G19 Други

G2 Финансови институции и услуги

G20 Общи

Класификационна система JEL

G21 Банки. Други депозитарни (влогови) институции. Институции за микрофинансиране. Ипотеки
G22 Застраховане. Застрахователни компании
G23 Пенсионни фондове. Други частни финансови институции
G24 Инвестиционно банкиране. Рисков капитал. Брокерска дейност. Рейтинги и рейтингови агенции
G28 Правителствена политика и регулиране
G29 Други

G3 Корпоративни финанси и управление

G30 Общи
G31 Капиталово бюджетиране. Изследвания на дълготрайните и краткотрайните активи; Капацитет
G32 Политика на финансиране. Финансов риск и управление на риска. Структура на капитала и собствеността.
G33 Банкрут. Ликвидация
G34 Сливания. Поглъщания. Преструктуриране. Корпоративно управление
G35 Политика на изплащане
G38 Правителствена политика и регулиране
G39 Други

H Икономика на общественния сектор

H0 Общи
H00 Общи

H1 Структура и обхват на правителството

H10 Общи
H11 Структура, обхват и действия на правителството
H19 Други

H2 Данъчно облагане, субсидии и приходи

H20 Общи
H21 Ефективност. Оптимално облагане с данъци
H22 Категории, подлежащи на облагане
H23 Външни ефекти. Прераспределителни ефекти. Данъци и субсидии, свързани с околната среда
H24 Данъци върху личните доходи и други данъци и субсидии, несвързани с бизнеса

H25 Данъци и субсидии, свързани с бизнеса
H26 Укриване на данъци
H27 Други източници на приходи
H29 Други

H3 Фискални политики и поведение на икономическите агенти

H30 Общи
H31 Домакинства
H32 Фирми
H39 Други

H4 Публично предоставени стоки и услуги

H40 Общи
H41 Публични стоки
H42 Публично предоставени частни стоки
H43 Оценка на проекти. Социална дисконтова норма
H44 Публично предоставени стоки: смесени пазари
H49 Други

H5 Разходи на националното правителство и свързани с тях политики

H50 Общи
H51 Правителствени разходи и здравеопазване
H52 Правителствени разходи и образование
H53 Правителствени разходи и социални програми
H54 Инфраструктура. Други публични инвестиции и капиталови запаси
H55 Социални осигуровки и публични пенсии
H56 Национална сигурност и отбрана
H57 Обществени поръчки
H59 Други

H6 Държавен бюджет, дефицит и дълг

H60 Общи
H61 Бюджет. Бюджетни системи
H62 Дефицит. Излишък
H63 Дълг. Управление на дълга; Държавен дълг
H68 Прогнози на бюджета, дефицита и дълга
H69 Други.

H7 Държавна и местна администрация. Отношения между тях

H70 Общи

H71 Данъчно облагане, субсидии и приходи на държавно и местно ниво

H72 Държавен и местен бюджет и разходи

H73 Различия между компетенциите на централните и местните власти и съответните ефекти

H74 Теглене на заеми от държавата и местните власти

H75 Държавна и местна администрация: здравеопазване, образование, социални дейности. Държавни пенсии.

H76 Държавна и местна администрация: други категории разходи

H77 Отношения между централните и местните органи на властта. Федерализъм. Отделяне

H79 Други

H8 Разни въпроси

H80 Общи

H81 Правителствени заеми, гаранции по заемите, кредити и грантове

H82 Държавна собственост

H83 Публична администрация.

Счетоводство и одит в общественния сектор

H87 Международни фискални въпроси.

Международни публични стоки

H89 Други

I Здравеопазване, образование и социални дейности

I 0 Общи

I 00 Общи

I 1 Здравеопазване

I 10 Общи

I 11 Анализ на пазарите на здравни услуги

I 12 Здравеопазване

I 18 Правителствена политика. Регулиране. Обществено здраве

I 19 Други

I 2 Образование и научно-изследователски институти

I 20 Общи

I 21 Анализ на образованието

I 22 Финансиране на образованието

I 23 Изследователски институти в сферата на висшето образование

I 28 Правителствена политика

I 29 Други

I 3 Благосъстояние и бедност

I 30 Общи

I 31 Общо благосъстояние

I 32 Измерване и анализ на бедността

I 38 Правителствена политика. Социални програми и техните резултати

I 39 Други

J Труд и демографска икономика

J 0 Общи

J 00 Общи

J 01 Икономика на труда: общи въпроси

J 08 Икономика на труда: политики

J 1 Демографска икономика

J10 Общи

J11 Демографски тенденции и прогнози

J12 Брак. Развод. Структура на семейството. Домашно насилие

J13 Възпроизводство. Семейно планиране. Грижа за детето. Деца. Младежи

J14 Икономика на възрастното поколение.

Икономика на инвалидите. Нетрудова пазарна дискриминация

J15 Икономика на малцинствата, расите

Нетрудова дискриминация

J16 Икономика на пола. Нетрудова дискриминация

J17 Стойност на живота. Пропуснати приходи

J18 Обществена политика

J19 Други

J2 Търсене и предлагане на работна сила

J20 Общи

J21 Работна сила и заетост, обем и структура

J22 Разпределение на времето и предлагане на работна сила

J23 Търсене на работна сила

J24 Човешки капитал. Умения. Избор на професия. Производителност на труда

J26 Пенсioniране. Политика на пенсионирането

J28 Безопасност. Удовлетвореност от работата. Публична политика, свързана с тях

J 29 Други

J3 Заплати, компенсации и трудови разходи

- J30 Общи
- J31 Равнище и структура на заплатите. Диференциация на заплатите
- J32 Разходи и допълнителни възнаграждения за труда извън заплатата. Частни пенсии
- J33 Пакетно възнаграждение. Методи на заплащане
- J38 Публична политика
- J39 Други

J4 Специфични пазари на труда

- J40 Общи
- J41 Трудови договори
- J42 Монопсонии. Сегментирани пазари на труда
- J43 Пазари на селскостопански труд
- J44 Професионални пазари на труда. Професии. Лицензиране
- J45 Пазари на труда в общественния сектор
- J47 Пазар на принудителен труд
- J48 Публична политика
- J49 Други

J5 Отношения между работниците и ръководството, профсъюзи и колективно договаряне

- J50 Общи
- J51 Профсъюзи: цели, структура и въздействие
- J52 Разрешаване на спорове: стачки, арбитраж, посредничество. Колективно договаряне
- J53 Отношения между работниците и ръководството. Индустиална юриспруденция
- J54 Кооперативи на производители. Фирми, управлявани от работниците. Собственост на служителите
- J58 Публична политика
- J59 Други

J6 Мобилност, безработица и свободни места

- J60 Общи
- J61 Географска мобилност на труда. Работници-имигранти
- J62 Трудова, професионална и междупоколенческа мобилност
- J63 Текучество. Свободни места. Съкращения

- J64 Безработица: модели, продължителност, разпространение, търсене на работа
- J65 Застраховка за безработица. Парични обезщетения при уволнение. Затваряне на предприятия

- J68 Публична политика
- J69 Други

J7 Трудова дискриминация

- J70 Общи
- J71 Дискриминация
- J78 Публична политика
- J79 Други

J8 Трудови стандарти: национални и международни

- J80 Общи
- J81 Условия на труд
- J82 Състав на работната сила
- J83 Права на работниците
- J88 Публична политика
- J89 Други

K Право и икономика

- K0 Общи
- K00 Общи

K1 Основни области на правото

- K10 Общи
- K11 Имотно право
- K12 Договорно право
- K13 Правонарушение и отговорност за продукта
- K14 Наказателно право
- K19 Други

K2 Регулация и търговско право

- K20 Общи
- K21 Антитръстово право
- K22 Корпоративно право и право на ценни книжа
- K23 Отрасли под особен режим и административно право
- K29 Други

K3 Други самостоятелни области на правото

- K30 Общи
- K31 Трудово право
- K32 Право в областта на околната среда, здравето и безопасността
- K33 Международно право

K34 Данъчно право

K35 Право на личната
неплатежоспособност

K36 Семейно и лично право

K39 Други

**K4 Процесуално право, правна система и
противозаконно поведение**

K40 Общи

K41 Съдебен процес

K42 Противозаконно поведение и
принудително прилагане на закона

K49 Други

L Индустириална организация

L00 Общи

**L1 Пазарна структура, фирмена
стратегия, пазарни резултати**

L10 Общи

L11 Производство, ценообразуване и
пазарна структура. Разпределение на
фирмите по големина

L12 Монопол. Монополни стратегии

L13 Олигопол и други несвършени пазари

L14 Взаимоотношения при сделки.

Договори и репутация. Мрежи

L15 Информация и качество на
продукцията. Стандартизация и
съвместимост

L16 Индустириална организация и макро-
икономика. Макроикономическа индуст-
риална структура и структурни промени.
Отраслови ценови индекси

L17 Продукти с отворен код и пазари

L19 Други

**L2 Цели, организация и поведение на
фирмата**

L20 Общи

L21 Фирмени бизнес-цели

L22 Фирмена организация и пазарна структура

L23 Организация на производството

L24 Външно договаряне. Съвместни
предприятия (джойнт венчъри). Лицензи за
технологии

L25 Постигания на фирмата: големина,
диверсификация, обхват

L26 Предприемачество

L29 Други

**L3 Нестопански организации и публични
предприятия**

L30 Общи

L31 Институции с не-стопанска цел.
Неправителствени организации.

L32 Публични предприятия; Публично-
частни предприятия

L33 Сравнение между публичните и частните
предприятия и институциите с не-стопанска
цел; Приватизация. Външно договаряне

L38 Публична политика

L39 Други

L4 Антитръстови въпроси и политика

L40 Общи

L41 Монополизация. Хоризонтални
антиконкурентни практики

L42 Вертикални ограничения. Запазване на
цената на препродажба. Отстъпки за
количество

L43 Позволени от закона монополи и
регулация или дерегулация

L44 Антитръстова политика и публични
предприятия, институции с не-стопанска цел
и професионални организации

L49 Други

L5 Регулация и индустриална политика

L50 Общи

L51 Икономика на регулацията

L52 Индустириална политика. Секторни
(отраслови) методи на планиране

L53 Политика към предприятията

L59 Други

**L6 Секторни изследвания: промишлено
производство**

L60 Общи

L61 Метали и метални продукти. Цимент.
Съкло. Керамика

L62 Автомобили. Друго транспортно
оборудване

L63 Микроелектроника. Компютри.
Комуникационно оборудване

L64 Други машини. Бизнес-оборудване.
Въоръжение

L65 Химикали. Каучук. Лекарства.
Биотехнологии

L66 Храни и напитки. Козметика. Тютюн.
Вино и алкохол

L67 Други нетрайни потребителски стоки:
облекло, текстил, обувки и обработени кожи

Класификационна система JEL

L68 Уреди. Други трайни потребителски стоки

L69 Други

L7 Секторни изследвания: първични продукти и строителство

L70 Общи

L71 Минно дело, добив, рафиниране: въглеводородни горива

L72 Минно дело, добив, рафиниране: други невъзобновяеми ресурси

L73 Продукти на горското стопанство

L74 Строителство

L78 Политика на правителството

L79 Други

L8 Секторни изследвания: услуги

L80 Общи

L81 Търговия на дребно и едро. Електронна търговия

L82 Развлекателна индустрия. Медии

L83 Спорт. Хазарт. Отдых. Туризъм

L84 Лични, професионални и бизнес-услуги

L85 Услуги в сферата на недвижимите имоти

L86 Информационни и интернет-услуги. Компютърен софтуер

L87 Пощенски и куриерски услуги

L88 Политика на правителството

L89 Други

L9 Секторни изследвания: транспорт и комунални услуги

L90 Общи

L91 Транспорт: общи

L92 Железопътен и друг наземен транспорт

L93 Въздушен транспорт

L94 Електроснабдяване

L95 Газоснабдяване. Тръбопроводи. Водоснабдяване

L96 Телекомуникации

L97 Комунални услуги: общи

L98 Политика на правителството

L99 Други

M Бизнес-администрация и бизнес-икономика. Маркетинг. Счетоводство

M0 Общи

M00 Общи

M1 Бизнес-администрация

M10 Общи

M11 Управление на производството

M12 Управление на персонала;

Възнаграждение на ръководството

M13 Нови фирми. Стартиращи фирми

M14 Корпоративна култура. Социална отговорност

M15 Управление на информационните технологии

M16 Международна бизнес-администрация

M19 Други

M2 Бизнес-икономика

M20 Общи

M21 Бизнес-икономика

M29 Други

M3 Маркетинг и реклама

M30 Общи

M31 Маркетинг

M37 Реклама

M38 Правителствена политика и регулации

M39 Други

M4 Счетоводство и одит

M40 Общи

M41 Счетоводство

M42 Одит

M48 Правителствена политика и регулации

M49 Други

M5 Икономика на персонала

M50 Общи

M51 Фирмени решения по заетостта. Повишения

M52 Възнаграждение, методи на плащане на възнаграждения и тяхното въздействие

M53 Обучение

M54 Управление на персонала

M55 Средства за договаряне на работна сила

M59 Други

N Стопанска история

N0 Общи

N00 Общи

N01 Развитие на дисциплината:

историография; източници и методи

N1 Макроикономика и парична икономика. Растеж и колебания

N10 Общи, международни или сравнителни
N11 САЩ. Канада: до 1913 г.
N12 САЩ. Канада: след 1913 г.
N13 Европа: до 1913 г.
N14 Европа: след 1913 г.
N15 Азия, включително Средния изток
N16 Латинска Америка. Карибски регион
N17 Африка. Океания

N2 Финансови пазари и институции

N20 Общи, международни или сравнителни
N21 САЩ. Канада: до 1913 г.
N22 САЩ. Канада: след 1913 г.
N23 Европа: до 1913 г.
N24 Европа: след 1913 г.
N25 Азия, включително Средния изток
N26 Латинска Америка. Карибски регион
N27 Африка. Океания

N3 Труд и потребители, демография, образование, здравеопазване, благосъстояние, доходи, богатство, религия

N30 Общи, международни или сравнителни
N31 САЩ. Канада: до 1913 г.
N32 САЩ. Канада: след 1913 г.
N33 Европа: до 1913 г.
N34 Европа: след 1913 г.
N35 Азия, включително Средния изток
N36 Латинска Америка. Карибски регион
N37 Африка. Океания

N4 Правителства, войни, закони и регулации

N40 Общи, международни или сравнителни
N41 САЩ. Канада: до 1913 г.
N42 САЩ. Канада: след 1913 г.
N43 Европа: до 1913 г.
N44 Европа: след 1913 г.
N45 Азия, включително Средния изток
N46 Латинска Америка. Карибски регион
N47 Африка. Океания

N5 Селско стопанство, природни ресурси, околна среда и добивна промишленост

N50 Общи, международни или сравнителни

N51 САЩ. Канада: до 1913 г.
N52 САЩ. Канада: след 1913 г.
N53 Европа: до 1913 г.
N54 Европа: след 1913 г.
N55 Азия, включително Средния изток
N56 Латинска Америка. Карибски регион
N57 Африка. Океания

N6 Промисленост и строителство

N60 Общи, международни или сравнителни
N61 САЩ. Канада: до 1913 г.
N62 САЩ. Канада: след 1913 г.
N63 Европа: до 1913 г.
N64 Европа: след 1913 г.
N65 Азия, включително Средния изток
N66 Латинска Америка. Карибски регион
N67 Африка. Океания

N7 Транспорт, търговия, енергетика, технологии и други услуги

N70 Общи, международни или сравнителни
N71 САЩ. Канада: до 1913 г.
N72 САЩ. Канада: след 1913 г.
N73 Европа: до 1913 г.
N74 Европа: след 1913 г.
N75 Азия, включително Средния изток
N76 Латинска Америка. Карибски регион
N77 Африка. Океания

N8 История на микробизнеса

N80 Общи, международни или сравнителни
N81 САЩ. Канада: до 1913 г.
N82 САЩ. Канада: след 1913 г.
N83 Европа: до 1913 г.
N84 Европа: след 1913 г.
N85 Азия, включително Средния изток
N86 Латинска Америка. Карибски регион
N87 Африка. Океания

N9 Регионална и урбанизационна история

N90 Общи, международни или сравнителни
N91 САЩ. Канада: до 1913 г.
N92 САЩ. Канада: след 1913 г.
N93 Европа: до 1913 г.
N94 Европа: след 1913 г.
N95 Азия, включително Средния изток
N96 Латинска Америка. Карибски регион
N97 Африка. Океания

О Икономическо развитие, технологична промяна и растеж

О1 Икономическо развитие

- O10 Общи
- O11 Макроикономически анализи на икономическото развитие
- O12 Микроикономически анализи на икономическото развитие
- O13 Селско стопанство. Природни ресурси. Енергетика. Околна среда. Други първични продукти
- O14 Индустриализация. Промислено производство и услуги. Избор на технологии
- O15 Човешки ресурси. Развитие на човешките ресурси. Разпределение на доходите. Миграция
- O16 Икономическо развитие: Финансови пазари. Спестявания и капиталови инвестиции. Корпоративни финанси и управление
- O17 Формален и неформален сектор. Сенчеста икономика. Институционални уредби
- O18 Анализи на градските и селски райони
- O19 Международни връзки на развитието. Роля на международните организации

О2 Планиране и политика на развитието

- O20 Общи
- O21 Модели на планиране. Политика на планиране
- O22 Анализ на проекти
- O23 Фискална и парична политика в развитието
- O24 Търговска политика. Политика на движението на факторите. Валутна политика
- O25 Индустриална политика
- O29 Други

О3 Технологична промяна. Изследователска и развойна дейност.

- O30 Общи
- O31 Иновации и изобретения: процеси и стимули
- O32 Мениджмънт на технологичните иновации и на изследователската и развойна дейност (R&D)
- O33 Технологична промяна: Избор и последици. Дифузионни процеси
- O34 Права върху интелектуалната собственост
- O38 Правителствена политика
- O39 Други

О4 Икономически растеж и съвкупна производителност

- O40 Общи
- O41 Едно-, дву- и многосекторни модели на растежа
- O42 Монетарни модели на растежа
- O43 Институции и растеж
- O44 Околна среда и икономически растеж
- O47 Измерване на икономическия растеж. Съвкупна производителност. Конвергенция (сближаване) на производствените резултати между страните
- O49 Други

О5 Общикономически изследвания на страните

- O50 Общи
- O51 САЩ. Канада
- O52 Европа
- O53 Азия, включително Средния изток
- O54 Латинска Америка. Карибски регион
- O55 Африка
- O56 Океания
- O57 Сравнителни изследвания на страните

Р Икономически системи

- R0 Общи
- R00 Общи

Р1 Капиталистически системи

- R10 Общи
- R11 Планиране, координация и реформа
- R12 Капиталистически предприятия
- R13 Кооперативни предприятия
- R14 Права на собственост
- R16 Политическа икономия
- R17 Постигновения и перспективи
- R19 Други

Р2 Социалистически системи и икономики в преход

- R20 Общи
- R21 Планиране, координация и реформи
- R22 Цени
- R23 Факторни и продуктови пазари. Отраслови изследвания. Население
- R24 Национален доход, продукт и разходи. Пари. Инфлация
- R25 Градска, селска и регионална икономика

R26 Политическа икономия. Права на собственост
 R27 Постигания и перспективи
 R28 Природни ресурси. Енергия. Околна среда
 R29 Други

R3 Социалистически институции в преход

R30 Общи
 R31 Социалистически предприятия в преход
 R32 Колективи. Комуни. Селско стопанство
 R33 Международна търговия, финанси, инвестиции и помощи
 R34 Финансова икономика
 R35 Икономика на обществения сектор
 R36 Социалистически институции в преход: Икономика на потребителя, здравеопазване, образование и обучение, социални дейности, доходи, благосъстояние и бедност
 R37 Правни институции. Противозаконно поведение
 R39 Други

R4 Други икономически системи

R40 Общи
 R41 Планиране, координация и реформи
 R42 Производителни предприятия. Факторни и продуктови пазари. Цени. Население
 R43 Икономика на обществения сектор. Финансова икономика
 R44 Национален доход, продукт и разходи. Пари. Инфлация
 R45 Международна търговия, финанси, инвестиции и помощи
 R46 Икономика на потребителя. Благосъстояние и бедност
 R47 Постигания и перспективи
 R48 Политическа икономия. Правни институции. Права на собственост;
 R49 Други

R5 Сравнителни икономически системи

R50 Общи
 R51 Сравнителен анализ на икономически системи
 R52 Сравнителни изследвания на конкретни икономики
 R59 Други

Q Икономика на селското стопанство и на природните ресурси. Икономика на околната среда и екологията

Q0 Общи
 Q00 Общи
 Q01 Устойчиво развитие

Q1 Селско стопанство

Q10 Общи
 Q11 Анализ на съвкупното търсене и предлагане. Цени
 Q12 Микроанализ на фермерски фирми, фермерски домакинства и пазари на суровини за фермите
 Q13 Селскостопански пазари и маркетинг. Кооперативи. Агробизнес
 Q14 Финансиране на селското стопанство
 Q15 Поземлена собственост и владение. Поземлена реформа. Земеползване. Напояване
 Q16 Изследователска и развойна дейност. Аграрни технологии. Допълнителни селскостопански услуги
 Q17 Селското стопанство в международната търговия
 Q18 Аграрна политика. Продоволствена политика
 Q19 Други

Q2 Възобновяеми ресурси и консервация

Q20 Общи
 Q21 Търсене и предлагане
 Q22 Риболов. Аквакултури
 Q23 Горско стопанство
 Q24 Земя
 Q25 Вода
 Q26 Рекреационни аспекти на природните ресурси
 Q27 Възобновяеми ресурси и консервация: въпроси на международната търговия
 Q28 Правителствена политика
 Q29 Други

Q3 Невъзобновяеми ресурси и консервация

Q30 Общи
 Q31 Търсене и предлагане
 Q32 Изчерпаеми ресурси и икономическо развитие
 Q33 Подем при ресурсите

Класификационна система JEL

Q34 Природни ресурси и вътрешни и международни конфликти
Q37 Международни търговски въпроси
Q38 Правителствена политика
Q39 Други

Q4 Енергия

Q40 Общи
Q41 Търсене и предлагане
Q42 Алтернативни енергийни източници
Q43 Енергия и макроикономика
Q48 Правителствена политика
Q49 Други

Q5 Икономика на околната среда

Q50 Общи
Q51 Оценка на екологичните ефекти
Q52 Разходи за контролиране на замърсяването. Разпределителни ефекти. Въздействие върху заетостта
Q53 Замърсяване на въздуха. Замърсяване на водите. Шум. Опасни отпадъци. Твърди отпадъци. Рециклиране.
Q54 Климат. Природни бедствия. Глобално затопляне
Q55 Технологични иновации
Q56 Околна среда и развитие. Околна среда и търговия. Устойчивост. Счетоводство на околната среда. Справедливост. Нарастване на населението
Q57 Икономика на екологията: услуги на екосистемите. Опазване на биоразнообразието. Биоикономика. Промислена екология
Q58 Правителствена политика
Q59 Други

R Градска, селска и регионална икономика

R0 Общи
R00 Общи

R1 Обща регионална икономика

R10 Общи
R11 Регионална икономическа дейност: растеж, развитие и промени
R12 Размер и пространствено разпределение на регионалната икономическа дейност
R13 Икономически анализ на общото равновесие и благосъстоянието на регионалните икономики

R14 Схеми на земеползване
R15 Иконометрични модели и входно-изходни модели. Други модели
R19 Други

R2 Анализ на домакинствата

R20 Общи
R21 Търсене на жилища
R22 Друго търсене
R23 Регионална миграция. Регионални трудови пазари. Население. Характеристики на обкръжението
R28 Правителствена политика
R29 Други

R3 Производствен анализ и избор на местоположение (локация) на фирмите

R30 Общи
R31 Предлагане на жилища и пазари
R32 Други анализи на производството и цените
R33 Пазари на неземеделски и нежилищни недвижими имоти
R34 Анализ на търсенето на ресурси
R38 Правителствена политика. Регулативна политика
R39 Други

R4 Транспортни системи

R40 Общи
R41 Транспорт: Търсене. Предлагане. Пренатовареност. Безопасност и инциденти. Шум от транспорта
R42 Анализ на правителствените и частните инвестиции; Поддръжка на пътища; Планиране на транспорта.
R48 Определяне на цените от правителството. Регулативни политики. Транспортно планиране
R49 Други

R5 Анализ на регионалното управление

R50 Общи
R51 Финансиране в градските и селските икономики
R52 Поземлени и други регулации
R53 Анализ на месторазположението на обществените услуги и съоръжения. Публични инвестиции и капиталови запаси
R58 Политика за регионално развитие и планиране
R59 Други

Y Разни категории

Y1 Данни: таблици и графики

Y10 Данни: таблици и графики

Y2 Встъпителни (уводни) материали

Y20 Встъпителни (уводни) материали

Y3 Отзиви за книги (некласифицирани)

Y30 Отзиви за книги (некласифицирани)

Y4 Дисертации (некласифицирани)

Y40 Дисертации (некласифицирани)

**Y5 Допълнителна литература
(Некласифицирана)**

Y50 Допълнителна литература
(Некласифицирана)

Y6 Откъси

Y60 Откъси

Y8 Свързани дисциплини

Y80 Свързани дисциплини

Y9 Други

Y90 Други

Z Други специални въпроси

Z0 Общи

Z00 Общи

**Z1 Икономика на културата,
икономическа социология, икономическа
антропология**

Z10 Общи

Z11 Икономика на изкуствата и
литературата

Z12 Религия

Z13 Икономическа социология,
икономическа антропология

Z19 Други