

ГОДИШНИК
НА
МИННО-ГЕОЛОЖКИЯ УНИВЕРСИТЕТ
“СВ. ИВАН РИЛСКИ” - СОФИЯ

Том 52
СВИТЪК IV: ХУМАНИТАРНИ И СТОПАНСКИ НАУКИ

ANNUAL
OF
UNIVERSITY OF MINING AND GEOLOGY
“ST. IVAN RILSKI” – SOFIA

Volume 52
PART IV: HUMANITARIAN SCIENCES AND ECONOMICS



Издателска къща “Св. Иван Рилски”
Publishing House “St. Ivan Rilski”
София, 2009
Sofia, 2009

ISSN 1312-1820

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

доц. д-р Венцислав Иванов – главен редактор
доц. д-р Страшимир Страшимиров – зам. главен редактор
доц. д-р Вяра Пожидаева – председател на редакционен съвет
доц. д-р Руслан Костов – председател на редакционен съвет
доц. д-р Кръстю Дерменджиев – председател на редакционен съвет
доц. д-р Десислава Костова – председател на редакционен съвет
гл.ас. Теодора Христова – секретар

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ **на Свитък IV: Хуманитарни и стопански науки**

доц. д-р Десислава Костова – председател
доц. д-р Валентин Велев
ст.пр. Венета Ангелова
ст.ас. Майя Вацкичева

СЪДЪРЖАНИЕ

ХУМАНИТАРНИ И СОЦИАЛНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Атанас Стаматов	ЕВРАЗИЙСТВОТО – ЕДНА ВЪОБРАЗЕНА ИДЕНТИЧНОСТ	7
Добрин Тодоров	ПИОНЕРЪТ НА ФИЛОСОФСКИЯ ПЕЧАТ В БЪЛГАРИЯ НА 80 ГОДИНИ	13
Христо Стоев	ПОЗНАНИЕТО КАТО ЕДИНСТВО НА СПОНТАННОСТ И РЕЦЕПТИВНОСТ В ТЕОРЕТИЧНАТА ФИЛОСОФИЯ НА КАНТ	19
Ваня Серафимова	КЪМ СВОБОДА И ПРИЗНАНИЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ПРЕПЛИТАНИЯ В ПРОЦЕСА НА СОЦИАЛИЗАЦИЯ	23
Стефан Владутеску	КООРДИНАТИТЕ НА НЕГАТИВНАТА ЖУРНАЛИСТИКА	29

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Валентин Велев Десислава Костова	ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО-ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА РАЗВИТИЕ НА Р. БЪЛГАРИЯ	33
Богдана Бранкова	МЕТОДИ И МОДЕЛИ ЗА СТРАТЕГИЧЕСКИ РЕШЕНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
Богдана Бранкова	ВЪЗНИКВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА КОНТРОЛИНГА КАТО КОНЦЕПЦИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОМИШЛЕНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	43
Юли Радев	ВЕРТИКАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ В СЕКТОРА НА ВТЕЧНЕНИЯ ПРИРОДЕН ГАЗ	51
Юли Радев	КЛАУЗИТЕ ВЗЕМИ ИЛИ ПЛАТИ В ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ДОГОВОРИ В ГАЗОВИЯ СЕКТОР НА ЕВРОПА	59
Веселин Митев	АНАЛИЗ НА ПАЗАРА НА ЦВЕТНИ МЕТАЛИ И ПЕРСПЕКТИВИ В РАЗВИТИЕТО НА ДОБИВА ИМ В Р. БЪЛГАРИЯ	67
Веселин Митев Митко Димов	ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЦИКЛИ НА САЩ И Р. БЪЛГАРИЯ	73
Емил Димов Митко Димов	СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА - ЗАПЛАХА И ШАНС ЗА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ	79
Атанас Близнаков Десислава Костова	АНАЛИЗИРАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА ДОГОВОРИТЕ ПО ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА "РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ"	83
Стоянка Петкова	ТЕНДЕНЦИИ ЗА УПРАВЛЯВАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЯ РИСК С ПОМОЩТА НА БАЛАНСИРАНИ СИСТЕМИ ОТ ПОКАЗАТЕЛИ	87
Волфганг Петруцела	УПРАВЛЕНИЕ ВЛИЯНИЕТО НА САНИРАНЕТО ВЪРХУ СТОЙНОСТТА НА ИМОБИЛНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ	93
Мария Макрис Адриан Макрис	ХАРАКТЕРИСТИКИ НА КРИВИТЕ НА ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО ПРИ КОНКУРЕНТНА ИКОНОМИКА	99
Равас Богдан Якоб Константа	ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ФИРМИ ЧРЕЗ ЦЕНОВА СИСТЕМА	105
Дорина Нита Имола Дрига	МЕТОДИ ЗА ОБУЧЕНИЕ НА МЕНИДЖЪРИ ИЗВЪН КОМПАНИЯТА	109
Йон Чучуй Йоан Дима	ФИРМЕНАТА ЛОГИСТИКА - ОРГАНИЗАЦИЯ И ЦЕНИ	113
Йоан Дима Андреа Коджуача	СТРУКТУРА НА ЛОГИСТИКАТА ВЪВ ФИРМАТА	117

Драгос Панагоре Андреа Коджуача	СИСТЕМЕН ПОДХОД КЪМ ЛОГИСТИКАТА НА ФИРМАТА	121
Йон Седаройу Драгос Панагоре	СИСТЕМНА КОНЦЕПЦИЯ ЗА ФИРМЕНА ЛОГИСТИКА	125
Вергил Чиуреа Джордж Байкойану	ФИРМЕНА ЛОГИСТИЧНА ДЕЙНОСТ И РАЗХОДИТЕ ЗА НЕЯ	129
Мариана Ман Джордж Байкойану	ВНЕДРЯВАНЕ НА ФИРМЕНО ЛОГИСТИЧНО ПРОУЧВАНЕ И РАЗХОДИТЕ ЗА НЕГО	137
Йоана Панагоре	ФРЕНСКО-ГЕРМАНСКИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ ПО ВРЕМЕТО НА ДЕ ГОЛ И АДЕНАУЕР	141
Мирела Иойу Сорин Иойу	НЯКОИ АСПЕКТИ ПРИ ОЦЕНКА НА МИННИТЕ ПРОЕКТИ	147

ТРАДИЦИИ И ИНОВАЦИИ В ОБУЧЕНИЕТО

Кънчо Иванов Десислава Симеонова	ДИДАКТИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА ОБУЧЕНИЕТО НА ИНЖЕНЕРИ С ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА НАСОЧЕНОСТ	151
Милена Първанова Моника Христова Венета Рангелова	СЪЗДАВАНЕ НА УСЛОВИЯ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ ПО ЧУЖД ЕЗИК НА СТУДЕНТИТЕ В МГУ „СВ.ИВАН РИЛСКИ” – II ЕТАП	155
Юлия Илчева	НЯКОИ ИДЕИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА МЕТОДА CROW КАТО МЕТОД НА ОБУЧЕНИЕ	161
Юлия Илчева	ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА SWOT- АНАЛИЗА ЗА ПОСТАВЯНЕ НА SMART- ЦЕЛИ	165
Маргарита Папазова	ДА СЕ УЧИМ ДА УЧИМ ИЛИ КАК ДА СМЕ ЕФЕКТИВНИ УЧАЩИ СЕ	171
Цветелина Величкова	ЕДИН НОВ АЛТЕРНАТИВЕН НАЧИН НА ПРЕПОДАВАНЕ, ИЗПОЛЗВАЙКИ ИНТЕРАКТИВНАТА БЯЛА ДЪСКА	175
Йордан Иванов Бисер Цолов	ТЕОРЕТИКО-ОБРАЗОВАТЕЛНИЯТ КУРС КАТО ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ СПОРТОЛОГИЧНИТЕ ПОТРЕБНОСТИ НА СТУДЕНТИТЕ	179
Кенан Мустафов Десислава Петкова	“КАОЛИН” ИНВЕСТИРА В БЪДЕЩЕТО	183
Мариана Ман Стефан Владутеску Вергил Киуреа	ВЛИЯНИЯ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА РУМЪНСКИТЕ ДОУНИВЕРСИТЕТСКИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ ОРГАНИЗАЦИИ	187

CONTENTS

HUMANITARIAN AND SOCIAL INVESTIGATIONS

Atanas Stamatov	EURASIANISTS – AN IMAGINED IDENTITY	7
Dobrin Todorov	THE PIONEER OF THE PHILOSOPHICAL PRESS IN BULGARIA IN THE 80-IES	13
Christo Stoev	KNOWLEDGE AS UNITY OF SPONTANEITY AND RECEPTIVITY IN KANT'S THEORETICAL PHILOSOPHY	19
Vanya Serafimova	TOWARDS FREEDOM AND RECOGNITION: LIMITS AND INTERWEAVINGS IN THE PROCESS OF SOCIALIZATION	23
Ștefan Vlăduțescu	THE COORDINATES OF THE NEGATIVE JOURNALISM	29

ECONOMIC AND MANAGEMENT

Valentin Velez Dessislava Kostova	PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP- A CHALLENGE FOR BULGARIAN PROGRESS	33
Bogdana Brankova	STRATEGIC DECISION METHODS AND MODELS IN MANAGEMENT OF INDUSTRY ENTERPRISES	37
Bogdana Brankova	APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF CONTROLLING AS A CONCEPTION FOR MANAGEMENT OF INDUSTRY ENTERPRISES	43
Yuli Radev	VERTICAL INTEGRATION IN THE SECTOR OF LIQUEFIELD NATURAL GAS	51
Yuli Radev	TAKE OR PAY CLAUSES IN LONG TERM CONTRACT IN GAS SECTOR OF EUROPE	59
Veselin Mitev	NONFERROUS METALS MARKET ANALYSIS AND GROWTH PERSPECTIVES FOR THEIR PRODUCTION IN BULGARIA	67
Veselin Mitev Mitko Dimov Emil Dimov Mitko Dimov	STUDY OF ECONOMIC CICLES IN USA AND REPUBLIC OF BULGARIA	73
	THE WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS – A THREAT AND A CHANSE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF BULGARIA	79
Atanas Bliznakov Dessislava Kostova	ANALYSIS OF CONTRACT MANAGEMENT IN „HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT OPERATING PROGRAM”	83
Stoyanka Petkova	STRATEGIC RISK MANAGEMENT TRENDS WITH THE HELP OF BALANCED SCORECARD SYSTEMS	87
Wolfgang Petrucela	MANAGEMENT OF INFLUENCE OF RENOVATION ON THE VALUE OF IMMOVABLE INVESTMENTS	93
Maria Macris Adrian Macris	CHARACTERISTICS OF THE CURVES OF AGGREGATED DEMAND AND OFFER IN COMPETITION ECONOMY	99
Ravas Bogdan Iacob Constanta	THE PERFORMANCE REFLECTION INTO THE TOURISM COMPANIES THROUGH THE ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM	105
Niță Dorina Drigă Imola	ON OUTDOOR TECHNIQUES REGARDING MANAGERS' TRAINING	109
Ion Cucui Ioan Constantin Dima	COMPANY'S NON-LOGISTICS – A “LOGIDRAM” FOR THE COMPANY	113
Ioan Constantin Dima Andreea Cojoaca	POSITIONING LOGISTICS INTO THE STRUCTURAL ORGANISATION OF THE COMPANY	117

Dragos Panagoret Andreea Cojoaca	SYSTEMATIC APPROACH OF COMPANY'S LOGISTICS	121
Ion Stegaroiu Dragos Panagoret	SYSTEMIC CONCEPT OF COMPANY'S LOGISTICS	125
Vergil Ciurea George Baicoianu	ACTIVITY OF LOGISTICS WITHIN THE COMPANY AND THE COSTS IT OCCURS	129
Mariana Man George Baicoianu	IMPLEMENTING THE LOGISTIC STUDY INTO THE COMPANY AND THE COSTS IT OCCURS	137
Ioana Panagoret	THE DE GAULLE – ADENAUER COUPLE AND FRANCO-GERMAN ECONOMIC RELATIONS DURING THEIR TIME	141
Mirela Iloiu Sorin Iloiu	RELEVANT ASPECTS OF MINING PROJECT EVALUATION	147

TRADITIONS AND INNOVATIONS IN EDUCATION

Kantcho Ivanov Dessislava Simeonova	DIDACTICS QUESTIONS ENGINEER EDUCATION WITH THE PURPOSE ENTERPRISING	151
Milena Purvanova Monika Hristova Veneta Angelova	CREATING CONDITIONS FOR APPLYING CONTEMPORARY METHODS OF FOREIGN LANGUAGE TEACHING TO STUDENTS AT THE UNIVERSITY OF MINING AND GEOLOGY "ST. IVAN RILSKI" – STAGE TWO	155
Julia Ilcheva	SOME IDEAS FOR APPLYING THE GROW METHOD AS A MEAN OF EDUCATION	161
Julia Ilcheva	THE OPPORTUNITIES OF SWOT ANALYSIS FOR SETTING SMART-GOAL	165
Margarita Papazova	LEARNING TO LEARN OR HOW TO BE AN EFFECTIVE LEARNER	171
Tsvetelina Velichkova	A NEW ALTERNATIVE WAY OF TEACHING USING THE INTERACTIVE WHITEBOAR	175
Jordan Ivanov Bisser Tzolov	THEORETICAL AND EDUCATIONAL TRAINING AS A FACTOR FOR INCREASING THE SPORTLOGICAL NECESSITIES OF STUDENTS	179
Kenan Mustafov Desislava Petkova	'KAOLIN' INVESTS IN THE FUTURE	183
Mariana Man Ştefan Vlăduţescu Vergil Ciurea	REFLECTIONS ON THE EVOLUTION OF ROMANIAN PRE-UNIVERSITY EDUCATIONAL ORGANISATIONS	187

ЕВРАЗИЙСТВОТО – ЕДНА ВЪОБРАЗЕНА ИДЕНТИЧНОСТ

Атанас Стаматов

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700, София

РЕЗЮМЕ: В съобщението се маркират причините, контекстът и идейните извори, от които се ражда евразийството като философско-историческа и геополитическа доктрина. Прави се критичен анализ и се преосмислят основните евразийски тези. Очертан е и кръгът на влиянието им в България. Посочена е тяхната релевантност в България. Посочена е тяхната релевантност към културно-историческата менталност в Русия, а също и някои от геополитическите им импликации.

EURASIANISTS – AN IMAGINED IDENTITY

Atanas Stamatov

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski"

ABSTRACT: The report follows the reasons, the context and the sources of ideas that gave birth to the Eurasianists as philosophical-historical and geopolitical doctrine. It provides critical analysis and gives new meaning to the basic Eurasian theses. The circle of their influence in Bulgaria is outlined. Their relevance in Bulgaria is pointed out. Their relevance in the cultural-historical mentality in Russia is pointed out and some of their geopolitical implications too.

През 1921 г. „бялото“ движение в Русия окончателно губи своите шансове. Зад гърба на неговата гвардия вече е „срамът Галиполи“, а пред нея емигрантските пътища на запад към Прага, Берлин, Париж. Събитията събират в „радпределителния пункт“ България едни от най-изтъкнатите представители на дореволюционната руска култура. Естествено, постоянна тема на разговорите помежду им е случилото се и опитите то да бъде осмислено „историософски“. Своята гледна точка публично вече е изложил младият, едва тридесетгодишен, княз Н. С. Трубецкой (1890-1938) в съчинението си *Европа и човечеството* (1920). Други постоянни участници в събеседванията са още П. Н. Савицкий (1895-1968) – географ, икономист, политик; Г. В. Флоровский (1893-1979) – богослов и П. П. Сувчинский (1892-1985) – музиковед и публицист. По спомени на Г. В. Флоровский в събеседванията е участвал и княз А. А. Ливен – свещеник в София. Резултатите от тази „кръжочна“ дейност виждат бял свят в сборника *Исходъ къ Востоку* (1921). С този сборник са положени основите на евразийството като историософска и геополитическа доктрина. През следващото десетилетие, за по-кратък или по-дълъг период от време, то печели на своя страна перото на автори като: А. Кожевников (Кожев), С. Франк, В. Ильин, Н. Арсеньев, Н.Алексеев, Емили Литауер – ученичка на Е. Хусерл, Г. Вернадский, Д. Светополк-Мирский, П. Челищев, А. Лурье, С. Эфрон и др. Измежду „строителите“ на евразийството най-авторитетният философ на историята е Л. Н. Карсавин (1882-1952).

Но твърде скоро след възникването си евразийството започва да губи доверие и популярност сред своите привърженици. Ако изключим П. Н. Савицкий, движението

е напуснато дори от „духовните си бащи“, а оттеглянето им често е съпроводено от радикална критика на основни евразийски тези. Този факт ни изправя пред въпроса – по силата на какви обстоятелства непреодолимата „евразийска съблазън“ се трансформира в скоротечно разочарование? Към търсения отговор, струва ми се, най-пряко ни води историологичната и политическа двуклост на евразийството, защото от една страна - неговите послания органично се вписват в логиката на руската философско-историческа традиция; от друга – политическите импликации, до които стига са твърде нелицеприятни. Ще се опитам да щрихирам тези два момента, защото те не са безотносителни към разволя на философско-историческата ни култура и политическата конюнктурна напаст.

* * *

От времето на цар Петър I „идолът Европа“ едновременно стимулира и комплексира разгръщането на руската идея. Пръв П. Чаадаев поставя ребром този проблем във философските си писма (*Философски писма* – 1829/31 г.). Проблематизирането на „руския път“ след Петровите реформи очертава и две основни направления в руската философско-историческа мисъл през XIX век – *славянофилството* и *запазничеството*. Евразийците квалифицират славянофилите като „реакционери“, а схващанията им определят като „консервативен национализъм“. Западниците за тях са „прогресисти“, изповядващи идеите на „либералния космополитизъм“. Първите (славянофилите) схващали Европа като синоним на „сила и власт“, а вторите (западниците) като „хуманна цивилизация“. Но и в двата случая – било чрез оттласкване или чрез привличане – *гледната точка, през която се конструира руската идея била евро-*

поцентристка. Стремещт на евразийството е да преодолее тази гледна точка и да даде параметрите на една „възможна“ цивилизационна алтернатива.

Ала критиката на евразийците срещу „изкусените от Европа“ не е равностойна. Възгледите на западниците са оспорени изцяла, а валидността на славянофилските доктрини – частично и селективно. П. Н. Савицкий дори е склонен да види в славянофилите предшественици на евразийството. Опитът за продуктивна приемственост между двете превъплъщения на руската идея евразийците търсят в онези пунктове, които задавали самобитността на руския културно-исторически модел. Сумарно те ги свеждат до два основни идентификационни кода: *православието* – което изразявало особеностите на руската социалност обговаряна чрез термини като „народ-богоносец“, „съборност“, „земска община“, „хорово начало“ и т.н. и *византизмът* – носещ културно-историческите белези на евразийските реалии. Опосредващо звено, концептуален мост между собствените си идеи и тези на славянофилите, евразийците намират в теорията на Н. Я. Данилевский (1822-1885) за културно-историческите типове. Съчинението *Русия и Европа* (1868), в които той излага схващанията си за културно-историческите типове остава почти двадесет години незабелязана в самата Русия. Едва след като Н. Н. Страхов го обявява за „библия на панславизма“, „катехизис или кодекс на славянофилството“, неговите идеи стават обект на оживена дискусия (1886-1896) между късните славянофили и „почвениците“ от една страна, и отстояващия идеите на християнския универсализъм Вл. Соловьов от друга. В първите десетилетия на XX век съчинението на Н. Я. Данилевский става широко известно и в Европа, доколкото в него тя открива предшественик на О. Шпенглер. Известно е, че немският културфилософ е ползвал руски език, а Г. Шпет открива в библиотеката му екземпляр от *Русия и Европа*.

С какво привлича вниманието на евразийците това съчинение? В историята на човечеството Н. Я. Данилевский обособява десет цивилизационни типа на базата на четири вида социална дейност – религиозна, културна, политическа и обществено-икономическа. За него сменящите се в затворената си цикличност типове култури не са етапи в един общ процес на развитие, а различни планове в историческия процес, при това планове лишени от общ знаменател, което ги прави „величини несъизмерими“. Тази централна в теорията за културно-историческите типове идея, адаптирана в евразийството „освобождава“ *представителите на последното от необходимостта да мерят руските социокултурни реалности с мащаба на Европа*. Опонентите на Н. Я. Данилевский без изключение отбелязват редукционизма и откровения социологически натурализъм в неговите идеи, но и те – редом със съмишлениците му – не оспорват крайния извод, а именно, че Русия има всички предпоставки и е призвана да създаде първия в историята цивилизационен тип (славянския културно-исторически тип) основан върху посочените по-горе четири вида дейности. Евразийците черпят идеи и от хидрографския детерминизъм на Лев Илич Мечников (*Цивилизацията и великите исторически*

реки – 1889 г.), които прозират в някои от текстовете на П. Бицили.

Ако има нещо, което доминира целия този интелектуален процес, то е убеждението на всички участници в него, че Русия има особено призвание и ѝ предстои да изиграе месианска роля в историята. Ето защо, всички те ѝ предричат „бъдеще, което стократно ще я възмезди за отсъствието на минало“. Освен това от П. Чаадаев и славянофилите – до Н. Я. Данилевский и Ф. Достоевски всички са единодушни, че същността на „руската идея“ е в разрешаването на „общочовешки задачи“. Тук се появява и първият парадокс. Опитите тези задачи да бъдат вкарани в логиката на теорията за културно-историческите типове – логика, проблематизираща хомогенността и цивилизационното единство на човешката история – водят до „противоречие в термините“, до „пълнен nonsens“. Този дефект има и своите социално-политически импликации. Най-отчетливи те са при К. Леонтиев (1831-1891). За него Русия има бъдеще като стожер в самобитното строителство на славянския културно-исторически тип при това обърната на изток в своята геополитическа перспектива. Но предварително условие за развитие на тази славянска цивилизация е политическото обединение на всички славяни. Нещо повече – в хипотетичния славянски съюз той вижда място и за традиционно интегрираните сред славянските народи унгарци и румънци. За нас българите нещата са повече от ясни.

Към тази картина свои щрихи добавя и установения от болшевиките в Русия „азиатски социализъм“ (Socialismo Asiatico) както го нарича Фр. Нити. Мисията на Русия вече се търси не в призванието ѝ да даде на света истинско християнство (напр. по Ф. Достоевски), а в ролята ѝ на „челен отряд“ на световната пролетарска революция с всички произтичащи от това философско-исторически и геополитически метаморфози в нейното битие. Такива са историологичните и политически параметри на „утробата“, в които се ражда евразийството из едно „катастрофично светоусещане“.

* * *

В годините, когато се ражда евразийството, намирането на печеливш вариант за отнемането на историческата инициатива от болшевиките е обща цел за цялата руска емиграция. В този смисъл проектът на евразийците не е единствен. Той не е оригинален и с това, че се конституира оттласквайки се от „чуждото“ в руската култура. Изправени пред двата традиционни културологични кода на руската идентичност – *православието* и *византизма* – евразийците извличат от втория в хипертрофиран вид принципа на своята „историософска“, както те я наричат, система. Доминиращ се оказва не „религиозно-етическият“, а „географско-етническият“ фактор за руската самобитност. В основата на своите възгледи те поставят категорията „*месторазвитие*“ и в текстовете си се стремят да изявят „географската физиология“ на Русия (Г. Флоровский). Русия се оказва един особен етногеографски свят/континент, включил в общ жизнен цикъл пространствата на Беломоро-кавказката, Западно-сибирската и Туранската равнини. *Идентификационният код на Русия вече е подмене и той е „Евразия“*.

Според Н. С. Трубецкой, първото условие Русия/Евразия да запази своята самобитност и на нейна база да гради бъдещето си е излизането ѝ от орбитата на романо-германската културна традиция. Но за да се фокусира тази цел, с оглед на етно-културното многообразие в Русия, налага се на втори план да бъде оставен и идеалът за славянско единство. *Основан става проблемът за продуктивността на славянотюркския етнокултурен синтез.* Ако по думите на Алфред Вебер болшевишката революция „реазиатизира“ Русия, то за идейната ѝ „реазиатизация“ значителна роля изиграва евразийството. За евразийците не религиозни и в по-широк план цивилизационни са мотивите тласнали Русия в прегръдката на Европа, а чисто политически. Тази ориентация разпластявала високата и масовата руска култура, от което пък боледувала нацията. Проблемът, според тях, може да бъде решен чрез „културната реазиатизация“ на Русия. В нова констелация са поставени основните белези изявяващи руската/евразийска културна идентичност. Присъщият на масовата политическа култура в Русия етатизъм по интересен начин задава философско-историческия и дори теологичен хоризонт на евразийството. Идеята за съборността като самобитен белег на руската социалност ражда тезата на Л. Карсавин за „културсубекта“ (симфоничната личност) в противовес на индивидуализма, превърнал се в ядро на европейския цивилизационен модел. Социалните общности, възникнали върху принципа на индивидуализма за него са прост механичен сбор от индивиди, „социален агрегат“; докато тези, които се формират в духа на съборността били живо цяло, „свърхиндивидуален организъм“. Във втория случай индивидът е само „индивидуация на социалната личност“, възникнала дори в отделен разговор или трайно възплътена в социални структури като народ, държава, даже съвкупното човечество.

Що се отнася до православието – в евразийската схема по-близо до него стои „езичество“, отколкото християнското инославие. Срещу тази позиция аргументирани възражения изказва П. Бицили, а Н. Бердяев напомня на евразийците, че християнството не предполага разделянето на доброто и злото по...географски признак. Самото православие е представено като „битово изповедание“, като „културно-битова потребност“. За да не е религиозно препяствие пред имперското спояване на Евразия православието е лишено от „всечовечността“ си (ранните славянофили); от универсалността на своите послания (Н.Бердяев). И още по-лошо! Включено в тезата за идеократическата държава като политическа форма оптимална за Русия/Евразия, православието е сведено до функцията му на политико-идеологически инструмент от евразийците. Любопитно е, че що се отнася до самобитността на руската държавност – евразийците я виждат не в политическите принципи на Киевска или Следпетрова Русия, а в принципите завещани на Московска Русия от татарския улус.

Дотук дебатът все още е удържим в границите на „историософското“, но опитът да бъде осмислена болшевишката революция с нейните резултати – образно казано – сваля анализаторите в преизподнята на текущата политика. По този въпрос, онова в позицията на

евразийците, което изумява „бялата“ емиграция в Европа е:

1. Готовността на евразийците да припознаят болшеизма като „законен“ син на руската национална, в частност, философско-историческа и политическа култура;
2. Готовността им да поемат риска от надхитряне с него, което би трябвало по замисъл да превърне евразийството от идеологически дубльор в титуляр, реформиращ системата в Съветска Русия отвътре.

Евразийците обявяват реформите на цар Петър I и настъпилите в резултат на тях промени за органично чужди на руския народ, а болшевишката революция била дошла като възмездие, като „суд над Следпетрова Русия“. Политическият резултат от революцията се свеждал до обсебването от комунистическата партия на цялата власт, а идването на власт на така строго организирана група по принцип съответствало на положението и условията в Русия. С други думи – болшеизмът се оказва логичен резултат от погрешната европейзация на Русия. „Войнстваният икономизъм“ на Европа, идейно възплътен в историческия материализъм, довел болшеизма в Русия. Евразийските симпатии към болшеизма се дължат на това, че той рушал старите структури родени от Петровите реформи. Но ако болшевиките са смятали, че рушат старата „буржоазна“ култура и отварят място за новата пролетарска културна програма; то в термините на евразийството – рушала се старата „романо-германска култура“, отваряйки място за осъществяването на нова национална културна програма. Болшевиките правели първата крачка към идеокрацията като политически модел за организация на държавната власт. Те били опасни докато са комунисти, докато следвали своята „абстрактна идеология“. На болшевишката партия евразийците са гледали като на „ракета-носител“. Целта им е била да проникнат и превземат отвътре ВКП(б), превръщайки я в евразийска партия. Дори са осъществени опити за контакти с високопоставени болшевишки функционери (Ю. Петяков). От 1924 г. ГПУ инфилтрира свои хора в еразийското движение. Особено драстично е „олевяването“ на позициите при Д. Светополк-Мирский и С. Ефрон. В-к „Евразия“, орган на движението е видимо манипулиран от болшевиките. При това надлъгване не остава празна кошницата и на последните. Например – евразийците издигат антиколониалната месинанска идея Русия да стане водач на културно угнетените народи от Азия и Африка срещу колониалната „романо-германска“ експанзия (Н. С. Трубецкой). Болшевиките приемат на въоръжение тази идея и в техните директиви тя звучи така – Съветска Русия да стане водач на икономически и политически угнетените народи от Азия и Африка срещу колониалната експанзия на капитала.

Интересни паралели между евразийството, болшеизма, италианския фашизъм и представителите на „консервативната революция“ в Германия прави Л. Люкс. Евразийците не отричат идейното си родство както с болшеизма, така и с италианския фашизъм. Във фашизма Н. С. Трубецкой вижда опит за създаване на политическа противотежест насочена срещу парламентарно-демократичната система. Според него, по значение италианската революция отстъпвала само на болшевишката, а значението и на двете в отхвърлянето на

демократията като реликт от „либерално-позитивистката епоха“. Евразийците точно отчитат свръхмерната роля на идеологията в тези два мутанта на тоталитаризма и свързват този факт с тезата си за идеокрацията. Фашизмът и болшевиизмът носели само част от белезите на идеокрацията, а всичките си предимства тя щяла да покаже в практиката на евразийството. Казаното мисля е достатъчно, за да видим в евразийството само едно от тежненятия към тоталитаризъм присъщи на XX век.

* * *

След като евразийството се ражда в България, намират ли почва неговите идеи у нас? Без да е измежду учредителите му активно в работата на движението по-късно се включва П. Бицили. Той „облича“ основната евразийска категория „месторазвитие“ в историографски анализ, който следва да даде облик на принципно нов историологичен план изграден върху съзнателното търсене на функционална връзка между „историята“ и „географията“. В тази посока детайлизира опозицията „Изток-Запад“, която почти век определя разволя на руската историологична култура. На схващанията за вечния дуел изток-запад П. Бицили противопоставя функционалната зависимост „център-периферия“. Той споделя идеята, че пътят на възраждането е пътят на „възстановеното културно единство“ между Изтока и Запада, мисия, която по историко-географска даденост принадлежи на Русия, тя следва да „възсъздаде Евразия“, но не по подобие на монголите, само като посредник между културите на Изтока и Запада, а като творчески синтез и на двете.

Да, това е евразийство, но твърде своеобразно. В евразийския облик на Русия са спестени героичните стилизации от типа „намираща се под натиска на номадите от югоизток и цивилизованите варвари от запад“. За доминация на туранският елемент в „евразийската идентичност“ не става и дума, нито неевропоцентристката гледна точка се отлива в антиевропейстични геополитически схеми. Ценностноопределящи са идеите за контакта, а не за конфликта между културите; за културно-историческия синтез подкрепян от образите на „пътя“, „моста“, „посредника“. В някои от анализите прозира и плаха надежда за възможна политическа промяна. П. Бицили използва една квалификация на руския (азиатски) тип социализъм, за да отбележи, че той е приет от редовите болшевики като право на вожда („ясак“), така както монголите в XI в. приемат исляма. Надеждата се храни от очакването, че тази формална връзка лесно би могла да промени смисъла си с идеологически промени по върховете.

Няколко години по-късно вече е налице значителна еволюция в отношението на П. Бицили към евразийството и тя стига до ясно назовани причини за раздяла с движението. Подобно на болшевиките и евразийците виждат бъдещата си партия не само като „единна“, но и като „единствена“, а това вече рои маса проблеми – имперски, конституционни, религиозни и пр. Срещу опита на евразийската „православна“ партия да идентифицира Евразийската империя с Православна Русия стоят фактите. Вън от нея остават православните гърци, българи, сърби, румънци, а не малка част от населението в нея е неправославно – мюсюлмани, будисти и пр. Как от философско-исторически в практико-политически план ще се осмислят Съветите при монопол върху истината на

една идеология и правото на принуда за нейното прокарване. Открит остава и въпросът за превръщането на Църквата в политико-доктринален инструмент, съпътствано от „оскъдняването“ не религиозния дух в самата Църква, а идеята за съборността във варианта „единствена партия“ плюс „политически възпитана армия“ не значи нищо друго освен пълно поглъщане на човешката индивидуалност от „културоличността“. Заключениеето, до което стига П. Бицили е, че официално афиширалото себе си като антитеза на болшевиизма евразийство се оказва пряко негово продължение и зад неговата по същество тоталитарна платформа наднича „зловещата маска на Ленин“. Това е раздялата!

П. Бицили не е единственият у нас изпитал „обаянието“ на евразийството. Със съчувствена рецензия на евразийския проект излизат Гео-Милевите „Везни“. Ст. Младенов в сп. *Съвременник* също обръща внимание на дилемата „евразийство-болшевиизъм“. Я. Янев се потива да адаптира евразийската гледна точка към философията на българската история в статията си *Изток или Запад* (1933). Г. Константинов и Б. Йоцов дори смятат, че модерният ни национален романтизъм се оформя под влияние на евразийството. Изброените автори не са единствените, които търпят макар и фрагментарни идейни и стилистични влияния от страна на евразийството, но те са твърде незначителни сравнени с организираното идейно трансформиране на част от българската социалдемократия под въздействие на болшевиизма.

* * *

След разпадането на социализма и дискредитирането на марксизма-ленинизма като „всесилно идейно оръжие и ръководство за действие“, възникна дефицит на идеологически реквизит за легитимирането на мутиралите от комунистическите структури партии на властта. Явно беше настъпил часът на дубльора. Посткомунистическите политически мутанти намериха в евразийството оптималния възможен вариант за политико-идеологическа конверсия, защото:

1. То изявява традиционните за „руската идея“ имперски мащаб и есхатологичен хоризонт на посланията.
2. Държи сметка за дълбоко вкоренените в руския обществено-политически живот етатистки нагласи.
3. Както вече отбелязахме, самото е замислено и създадено с цел при определени условия да замени комунистическата идеология, което се и случи.

Идеите на тази въобразена през 30-те години на миналия век идентичност днес избирателно се полага като вътрешно-политическа практика и геополитическа-стратегия от управляващата върхушка в Русия.

Литература:

- Бицилли, П. 1922. *Исходъ къ Востоку. Утвърждения евразийцев* (1921). – Русская мысль, № 1-2.
- Бицилли, П. 1922. *“Восток” и “Запад” в истории Старого света*. – На путях. Утвърждения евразийцев, № 2.
- Бицилли, П. 1925. *Народное и человеческое. По поводу “Евразийского временника”*. – Современные записки, т. 25.
- Бицилли, П. 1927. *Два лика евразийства*. – Современные записки, т. 31.

Бицилли, П. 1993. *Избранное*, Москва.
Данилевский, Н. 1895. *Россия и Европа*, СПб.
Евразийство – опыт систематического изложение,
1926., П.Б.
Игнатов, Ас. 1995. “Евразийство” и поиск новой русской
культурной идентичности. – Вопросы философии, №
6.

Исходъ къ Востоку, 1921. София.
Люкс, Л. 1993. *Евразийство*. – Вопросы философии, № 6.
Россия между Европой и Азией. Евразийский соблазн,
1993., Москва.

*Препоръчана за публикуване от катедра “Философски
и социални науки”, Хуманитарен департамент*

ПИОНЕРЪТ НА ФИЛОСОФСКИЯ ПЕЧАТ В БЪЛГАРИЯ НА 80 ГОДИНИ

Добрин Тодоров

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София, dobrintodorov@abv.bg

РЕЗЮМЕ: Конкретният повод за написването на този текст е юбилеят на най-старото философско списание в страната – „Философски преглед“. Този годишнина е добър повод за осмисляне наследството на пионера на специализирания философски печат в България. В текста е направен опит за идентифициране мисията на изданието. Потърсени са мястото и ролята му за формиране на модерната философска култура у нас. Очертани са завещаните насоки за развитие на философския печат чрез редактираното от Д. Михалчев издание. Посочен е важният прецедент за преждевременно прекъсване съществуването от държавната власт на едно издание, дело на свободни интелектуалци.

THE PIONEER OF THE PHILOSOPHICAL PRESS IN BULGARIA IN THE 80-IES

Dobrin Todorov

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700, Sofia

ABSTRACT: The concrete occasion for this text to appear is the anniversary of the oldest philosophical journal in the country – *Philosophical Review*. This anniversary is good reason to think rationally over the heritage of the pioneer of the specialized philosophical press in Bulgaria. The paper tries to identify the mission of the journal. It seeks the place and the role of the journal in cultivating the modern philosophical culture here. The text outlines the directions of the philosophical press development that the issue edited by D. Mihalchev thought. The text takes notice on the important precedent concerning an issue, made by free intellectuals, that had been stopped of appearing before its time by the government.

За създаването и успешното просъществуване на едно теоретично списание според мен се предполага наличието на поне две предпоставки: достатъчно широк авторски състав и най-вече подготвена читателска аудитория. Първото специализирано в областта на философията издание у нас – „Философски преглед“ – започва да излиза в ситуация, в която присъствието и на двете условия е съмнително. Кръгът от професионални философи в страната е изключително тесен. Той включва неколцина университетски преподаватели и малко повече гимназиални учители с философско образование, някои от които са защитили докторски дисертации зад граница. Потенциалните читатели на списанието също не изглеждат толкова многобройни, че да оправдаят риска от създаването му: грамотните в областта на философията не надвишават няколко десетки, повечето бивши възпитаници на едноименната специалност в Софийския университет.

С оглед на тези обстоятелства, както и съобразно тогавашното не особено благоприятно състояние на обществения и културен живот в страната, появата на „Философски преглед“ през 1929 г. е посрещната нееднозначно. Редица интелектуалци се отнасят с недоверие към възможностите на новото списание да намери своя публика и да се утвърди сред многобройната конкуренция на литературните и обществено-политическите издания. Така например П. Карчев пише във в-к „Литературен глас“, „че появяването на това списание преди две години се посрещна сред известни среди на интелегенцията със скептицизъм, зер толкова литературно-обществени издания едва издържат борбата

срещу неотзивчивостта на читаещата публика, щото инициативата за почване на специално философско списание едва ли не изглеждаше дързост“ /Карчев 1930/31/. Смятало се е, че това ще бъде поредният неуспешен експеримент да се привнесе на българска почва чуждоземски културен опит. Други приветстват начинанието и се опитват да насърчат неговите създатели. Например П. Зяпков пише във в-к „Пряпорец“, че още от първия поглед върху списанието личи неговата уникалност – то „няма да бъде от ранга на произволно и безлично множество, а ще бъде едно от малкото отбрани и със строго определена физиономия“ /Зяпков 1929/. Трети – като сътрудникът на сп. „Златорог“ Д. Димов – посрещат „недружелюбно“ и със „затаена злост“ появата на „Философски преглед“ /„Златорог“... 1929: 262/, оспорвайки компетентността на неговите автори. Като цяло обаче списанието е посрещнато с любопитство, като му се възлагат немалки надежди. Така например Г. Константинов смята, че то може да „изиграе исторична роля, ако успее да раздвижи още плиткото съзнание на българската интелигенция, да я приобщи към дълбоките проблеми на знанието и религията“ /Константинов 1929: 3/.

Въпреки своята привидна екзотичност експериментът по утвърждаване на специализирано философско издание в България се увенчава с успех. Още след навършване на третата му година неговият редактор Димитър Михалчев с гордост заявява, че „Философски преглед“ не само можа да просъществува и закрепне, но той е днес *едно от най-солидните, най-много четените и най-високо тачените български списания* /Четвъртата... 1932: 1/. По повод десетгодишния юбилей в списанието Кирил Чолаков – активен сътрудник на изданието – обяснява неговата

поява и така продължителното му за българските условия съществуване с това, че то е било „потреба на нашия културен живот“, и като „вещо ръководено списание“ съумява „да играе една от главните роли за духовния растеж на страна ни“ /Чолаков 1939: 1/.

С налагането на „Философски преглед“ не просто се показва, че у нас е възможно да съществува специализирано философско издание. Поставя се началото на дългогодишна *традиция* по поддържане на поне един философски орган, която е жива и укрепва във времето, въпреки трайната липса на благоприятна среда. Разбира се, създаването и поддържането на национално философско списание през годините винаги е било свързано с ентузиазма и усилията на конкретна група от активно работещи за каузата на философията професионалисти и любители. Сътрудниците на изданието възприемат мисията да го превърнат в катализатор за подема на философското мислене у нас чрез неговото обогатяване, разнообразяване и повишаване на нивото му.

„Бащата“ на професионалния философски печат в България Димитър Михалчев е бил наясно с трудността на начинанието, с което се заема. Той си дава сметка, че както в страната, така и в близката чужбина дотогава няма прецедент по създаване на подобен печатен орган, като в редица от „по-напредналите“ от България страни – „като оставим настрана нашите съседи – философски списания няма“ /Бръзицов 1996: 90/. Все пак Михалчев не започва своето издание съвсем без образци за подражание. Той има пред погледа си примера на професионалните философски списания от най-големите държави на Централна и Западна Европа. Името, което той избира за своето издание „далеч не е оригинално“, а „стандартно“ и свързано със „стандартна структура, включваща рубрики, присъщи на множеството философски списания изобщо“ /Димитрова 1999: 159/.

По-важно обаче не е съзнателното подражателство на Д. Михалчев при създаването на „Философски преглед“, а убедеността му, че съществува потребност от подобно издание в България. Според него „нашата интелигенция проявява голям интерес към философските въпроси“ /Бръзицов 1996: 90/, демонстриран особено ярко при посещенията на публични сказки. Констатирането на определена интелектуална нужда обаче не е достатъчно условие за нейното успешно задоволяване. В случая интересът от философско осмисляне на стоящите пред българското общество проблеми, е предполагало намирането на подobaващ начин за това. Чисто практически това означавало, че редакторът на „Философски преглед“ е бил изправен пред *дилема*: дали да адресира изданието преди всичко към малцината професионалисти в областта на философията у нас, т.е. да се опита да подготви строго академично списание, или да търси задоволяване на спонтанно възникващите и непрояснени философски интереси на максимално широки кръгове от интелигенцията. Д. Михалчев е бил наясно, че в страната е практически невъзможно да се поддържа елитарно теоретично издание за малцина посветени. В тази ситуация той взема единствено възможното за онова време решение – да се обърне към „широката публика у нас“, като се опита да удовлетвори проявявания от нея

„жив интерес“ и „любопитство“ към въпросите на „философията изобщо“ /Уводни думи 1929: 1/. С този си избор обаче, вероятно без да си дава сметка за дългосрочните последици, Д. Михалчев задава посоката, в която ще се развива философския печат у нас за десетилетия напред. Списването на ориентирано предимно към професионалистите издание става възможно много години след като „Философски преглед“ вече не съществува. Нещо повече, поддържането на подобен вид печатни органи си остава по-скоро изключение и до днес, доколкото повечето специализирани списания са ориентирани към аудитория, надхвърляща рамките на професионалната философска колегия. Очевидно социо-културната ситуация у нас не се е променила съществено от времето, когато се появява първопроходецът на българския философски печат.

Още при създаването на списанието се формулира и впоследствие сравнително стриктно се следва една цялостна и „подробна културно-философска платформа“ /Латев 2005: 170/. Редакторът му има ясно виждане за мисията на новото издание, призвано да поставя и „научно разяснява“ различни актуални проблеми от философска гледна точка, да дава трибуна на „безкористната и непредубедена научна мисъл“, да осигурява „научно обсъждане на философските проблеми“, изобщо да бъде едно „научно начинание“ /Уводни думи 1929/. Категоричното заемане позата на защитник на научната позиция от новото издание има за предпоставка убеждението на Д. Михалчев, че философията може и трябва да стане наука, като неговото списание допринесе за успешната реализация на тази кауза.

Явната обвързаност с каузата на научността и символизираната от нея рационалност има за по-конкретна цел даването отпор на ширещите се сред някои кръгове на тогавашното българско общество окултни и мистични духовни влияния. Но тя говори и за още нещо – особеното самочувствие на редактора на изданието, който предполага, че „Философски преглед“ ще огласява притежаваното от авторите му научно знание. Иначе казано, на сътрудниците на списанието се вменява задачата да изпълняват ролята на интелектуален наставник на читателите, доколкото се държат като безусловни авторитети в науката. Тази висока претенция на редактора вероятно има своето основание в особената ситуация, в която се намира неговото списание. То трябва преди всичко да запълва празноти в общата и философската култура на тогавашната интелигенция и едва на второ място да осигурява възможности за огласяване на резултатите от специализирани философски изследвания и евентуални дебати върху тях.

Поставянето на преден план на задачата за обогатяване на тогавашния „беден духовен живот“ в страната означава, че „Философски преглед“ изпълнява преимуществено *просветно-популяризаторска* задача. Списанието има за основна цел разпространение на философското знание, т.е. предоставяне полезна информация на недостатъчно образованата аудитория. И то обучава проявяващите интерес към философската проблематика граждани, с възрожденски патос и завидна последователност. „Философски преглед“ отваря нови хоризонти и

перспективи пред своите читатели, като се опитва да съчетае в едно теоретична дълбочина и разбираемост за широката публика. Това обаче му придава характерна хибридна, тъй като списанието си поставя двойствена задача. То се стреми едновременно да е „академичен и популярен форум на българската хуманитаристика“ /Захариев 1999: 59/. От една страна „Философски преглед“ не желае да се превърне просто в популярно издание, а претендира да огласява теоретични резултати. От друга страна неговата аудитория са главно неспециалисти във философията, с чието ниво на компетентност списанието е принудено да се съобразява. Не на последно място, Михалчев явно е имал вътрешната увереност за нуждата от достъпен начин за представяне на философските идеи пред широката публика, при който не страда качеството на анализа. Това му схващане среща разбиране и от страна на читателите, които високо ценят списанието и поради това, че в него разглежданите въпроси „се разрешават с поразителна яснота и достъпност“ /Пенев 1936: 7/.

Тясно свързана с ограмотителната работа е *подбудителската* – тази за събуждане и развитие на духовните пориви, за да се преодолее „духовната нищета, която царува“ особено видимо „в българската провинция“ /Уводни думи 1929: 5/. Усилията на списанието за „импулсиране на интелектуалния живот“ /Димитрова 1999: 159/ дават видими резултати. Сама по себе си е знаменателна самата задача, която си поставя редакторът му: поддържане будно, явно склонното към заспиване, разсейване и бърза умора социо-културно съзнание на интелигенцията в страната. Изглежда че и след „Философски преглед“ пред философските издания задачата по поддържане буден духа на гражданите остава актуална. Пита се обаче дали техните създатели продължават да смятат за смислено подобно дело, още повече че то изисква силна воля и увереност, при това упражнявани дълго време.

Изпълнението на образователни и подтикващи духовното пробуждане задачи поставя специфични изисквания пред „Философски преглед“. Едно от основните сред тях е *достъпността* на текстовете в него, за която вече стана дума. Съзнателното търсене на яснота и разбираемост е мотивирано в голяма степен от стремежа за привличане и задържане на максимално широк кръг читатели. Но то има характерна и съвсем не очевидна предпоставка. Става дума за убеждението, че „философстването в действителност с нищо не е по-мъчно отколкото занимаването ни с коя да е друга наука“ /Чолаков 1939: 3/. Естествено следствие от подобно разбиране е, че философските заключения са постижими за всеки, но след съответно приземяване и приближаване до него. Ала това съвсем не се разбира от само себе си. Да не говорим, че не всеки редактор на философско издание би бил толкова лесно убеден да жертва академичното ниво, заради достъпността на възприятието у непрофесионалния читател.

Търсенето на общоразбираемост на публикуваните във „Философски преглед“ материали означава съзнателно ограничаване на авторите при употребата на специфична философска лексика. И наистина в списанието преобладава „есеистичният стил“, „художественият и

разбираем за широк кръг от хора език на изложението“ /Латев 2005: 172/. От друга страна сътрудниците на изданието често се въздържат от позоваване мимоходом на азбучни за професионалистите философеми. Същевременно редакторите му се облъскват със сериозния проблем за неразвитостта на специалния философски език у нас. Те осъзнават важността на този въпрос, като полагат усилия за проясняване смисъла на някои основни философски понятия и намиране на адекватното им изразяване чрез български думи.

Заплахата от профанация на текстовете, предизвикана от раздвоението между професионализма и популяризаторството, стои твърде остро пред „Философски преглед“, като неговият редактор постоянно търси мярата между тях. Намирането на такава обаче не е само проблем на това издание. И в това отношение списанието проправя път на своите наследници. След него тръгват почти всички следващи философски издания, доколкото екипите им поддържат баланс между професионалните анализи и достъпността за нефилософи. Често обаче постигането на точна мяра между двете се оказва непосилно. По-важното обаче е, че в продължение на десетилетия не отпада самият проблем. Съответно и примерът, който дава „Философски преглед“, остава актуален дотолкова, че някои виждат в начина му на списване модел как се е „диалогизирало плодотворно и разбираемо с широка и разнородна читателска публика“, без от това да следва „загуба на професионалната специфика, на академичния дух и език“ /Богомилова 2004: 4/. От подобно разбиране следва, че изцяло насочено към професионалната аудитория философско издание у нас не е възможно. То не би имало шанс да оцелее в страна, в която читателите му биха били недостатъчни, тъй като философската общност е твърде тясна, а потенциалния авторски кръг е ограничен. Това разбиране вече не е толкова лесно защитимо. С увеличаване на професионално грамотните в сферата на философията в страната, в резултат от дейността на няколкото центъра за специализирано образование през последното десетилетие, се създават предпоставки за публикуване на насочени само към тях издания, които не се нуждаят за своето поддържане непременно от външна за широката философска колегия аудитория.

„Философски преглед“ задава норми в работата на своите наследници и в друго важно отношение. Той е не просто първото българско философско списание, но е и единственото издание от този вид с *общонационална аудитория*. „Философски преглед“ е издание, което се стреми да покрие не само нуждите на населението от цялата територия на страната, но и от целия интелектуален спектър. Още в самото начало на неговото съществуване списанието отказва да се ангажира с „едно само философско направление“, макар редакторът и неговите сътрудници да са обвързани с определени школи. Д. Михалчев смята, че не е назрял моментът някое от отделните „философски течения“ да си позволи „лукса“ да има свое самостоятелно издание. Затова и се стреми да даде равен достъп до страниците на „Философски преглед“ и да поддържа еднакво отношение към всички автори, независимо от това какви възгледи прокламират. Нещо повече, той се опитва да наложи безпристрастна

позиция на редакцията към тях. Тази толерантност е оценена по достойнство от съвременниците. Така И. Балтова оценява списанието като „една истинска свободна трибуна, гдето всеки български философски писател може да изкаже своите философски в широкия смисъл на думата разбираня“ /Балтова 1940: 585/.

Въпреки усилието си да се въздържа от налагането на своя гледна точка към различните автори тези, Михалчев не винаги съумява докрай да устои на изкушението да стане техен оценител или арбитър във възникнали около тях спорове. Нещо повече, „Философски преглед“ „макар и широко „отворено“ за чужди мнения, все пак излъчва интелектуалните импулси, генерирани от Д. Михалчев“, като в него ясно се долавя „аромата“ на „основнонаучната атмосфера“ /Цацов 2006: 196/. Изданието се разпознава като „орган на ремкеанската мисъл у нас“, макар „да се редактира в духа на пълна научна търпимост и свобода на убежденията“ /Хаджийски 2003: 315/.

Като отказва да бъде печатен орган на открито фаворизирано философско направление, „Философски преглед“ също създава специфичен стандарт. След него почти всички философски издания в страната декларират придържане към *идейния плурализъм* в своята редакционна политика. В това отношение наистина съществува голямото изключение на „Философска мисъл“, която заедно с останалите казионни издания през тоталитарната епоха по определение популяризира и защитава само марксистко-ленинската доктрина. Но философските издания от посттоталитарната епоха се връщат към завещания от „Философски преглед“ образец.

Тази толерантност към инакомислието е едно от големите завоевания на специализирания философски печат у нас. Традицията по нейното съхранение и поддържане си струва да бъде продължена. Но зад нея могат да се разпознаят и други, не толкова привлекателни страни на българската философска действителност. Става дума например за невъзможността да се формира достатъчно широк кръг от съмишленици, които да излизат с общи позиции по собствено философски или актуални социални проблеми в свой печатен орган с аудитория сред споделящи възгледите им хора. С други думи все още липсва критична маса от професионални философи и изкушени във философстването, които да са ангажирани с едни или други философски традиции, за да послужат те като платформа на едно философско издание. Зад прокламирания плурализъм на изразяваните във философските списания мнения прозират и още нелицеприятни явления. Едното се отнася до недостатъчната вискателност към качеството на някои от отпечатваните текстове, маскирана като търпимост към свободомислието. Другото е още по-стряскащо и се изразява в нежелание за влизане в дискусия с колеги, чиито схващания не се споделят. Тоест толерантността към мисленето на другия често е параван за безкритичността и леността както на редакторите на изданията, така и на колегията като цяло.

Появата на „Философски преглед“ е дело на ентузиазирани и силно мотивирани хора, но не е

спонтанен акт. То е предварително промислено начинание, а не плод на моментно хрумване, родено от най-общи и неизбистрени добри намерения. Преди да се публикува първият брой на новото списание, редакторът му вече е събрал няколко десетки статии, така че за известен период от време е гарантирал набор от достатъчно на брой и с добро качество материали. Наличието на подобен резерв от текстове създава не само увереност, че изданието няма да завърши скоростижно живота си. То укрепва самочувствието на създателите му, че могат да го развият в насоките, които смятат за важни. Подобна стратегическа визия е гаранция не само за продължително съществуване, но и за поддържане на еднопосочна редакционна политика, която следва постоянни цели. И наистина, във времето „Философски преглед“ съумява общо взето неотклонно да следва очертаните при създаването му насоки. В това отношение обаче съвсем не всички негови наследници успяват. Често те се създават набързо, без ясна концепция за бъдещото си развитие и нерядко имат краткотраен живот, а ако все пак просъществуват по-дълго, то заявените при създаването им съдържателни приоритети невинаги се удържат.

В заключение следва да се кажат няколко неща за мястото и ролята на „Философски преглед“ като пионер и флагман на специализирания философски печат в страната. На първо място, че списанието действително е лицето на философската култура в България, като става емблема на философстването у нас между двете световни войни. На второ място, че то се превръща в реален център и източник на „импулсиране на интелектуалния живот и преодоляване на духовната нищета“ /Димитрова 2008: 382/ в страната. То работи за особено важна в своето време будителска кауза, която следва да бъде оценявана в по-мощна перспектива, извън хоризонта само на собствено философските дирения. На трето място, още в рамките на своя живот то получава признание като „търсен“, „четен“, „меродавен“ интелектуален орган, който играе „една от главните роли за духовния растеж на страната ни“ и има „изключително място в нашия духовен живот“ /Чолаков 1939/. Иначе казано то изпълнява особена „културна мисия“ /Латев 2005: 172/, споменът за която си струва да бъде запазен. Не на последно място, „Философски преглед“ придобива и международна известност като „най-ценното днес философско списание в целия славянски свят“ /Четвъртата ... 1932: 2/, според наблюдението на неговия редактор. Според съвременниците му с изданието „можем да се гордеем пред много напреднали страни“ /Пенев 1936: 7/.

Още в рамките на съществуването му създателите на „Философски преглед“ демонстрират голямо задоволство от своята работа. Те са сигурни във високата бъдеща оценка на списанието, което „ще остане нещо трайно и непреходно в нашия културен живот“ /Чолаков 1939: 2/. Тези очаквания като цяло се сбъдват. Макар и невинаги явно деклариран, примерът на „Философски преглед“ се следва от мнозинството редактори на философските издания у нас, така че изданието на практика се е превърнало в „еталон за философско списание“ /Латев 2005: 172/. Нееднократно публично е било възхвалявано наследството му, като се препоръчва „традициите“, които това издания оставя, да бъдат продължавани и занапред

/Василев 1991: 4/. Направен е и опит за възкресяването му близо половин век след неговата кончина.

Без да отричам многобройните заслуги на „Философски преглед“ както за развитието на модерната ни философска култура, така и в частност на специализирания философски печат в страната, бих искал да обърна внимание върху опасността от идеализирането му. Струва ми се, че от осъзнаването и посочването на редицата слабости при неговото списване уважението към „Философски преглед“ няма да намалее, но биха могли да се направят полезни изводи за бъдещото развитие на философския печат у нас. Ако се вземат предвид тези недостатъци, ще се изгради реалистична представа за приноса на изданието, но и за рисковете от възприемането му като безусловен модел за българско философско списание. Иначе казано, следва внимателно да се прецени какво би могло да се „купи“ от него днес – кои черти от неговата физиономия си струва да бъдат възприети, а от кои да се откажем. Без съмнение има поне една безспорна заслуга на „Философски преглед“, за която искрено да му благодарят съвременните български философи. Това е примерът, оставен от изданието в дейността по „вписване“ в „европейския духовен контекст“ /Димитрова 2008: 382/. Успешното изпълнение на мисията му по приобщаване към протичащите зад граница интелектуални процеси чрез въвеждане на нови теми, проблеми и ракурси на мислене може да насърчава усилието на философите от страната да не изостават и да вървят в крак с търсенията на своите колеги от чужбина.

Историята на „Философски преглед“ ни завещава още един важен пример. Става дума за начина, по който е прекратен животът му. Списанието е закрито по политически причини. Според неговия редактор то постепенно се е превърнало във „важен прогресивен фактор“ в духовния живот на страната и поради голямото си влияние официалната власт се принуждава „да го спре“ /Михалчев 1981: 604/. Според друго обяснение за смъртта на „Философски преглед“, тогавашният режим не е могъл да го търпи, поради това, че се е превърнал в „легална и авторитетна трибуна на българската антифашистка мисъл“ /Дарковски 1981: 61/. Както и да се определят основанията за прекратяване съществуването на списанието, очевиден е един факт – първото специализирано философско издание в България престава да излиза не след доброволен избор на неговите създатели, а по принуда. Поуката от този ключов епизод в модерната философска култура на страната е ясна: философстването може да е опасно за властимащите, когато е дело на свободни интелектуалци, административно и финансово независими от държавата. От тази случка могат да се направят противоположни изводи. Или да се избере сигурното убежище на институционалната закрила, но с приемане на реалната перспектива за изпадане в казионност, или съхраняване на свободата от обвързване с държавни органи, но при поемане на риска за оцеляване на

изданието. Дилемата продължава да стои пред искащите да правят философско списание в България.

Литература

- Балтова, И. 1940, *Философията в България през XX век* //Училищен преглед, бр. 5-6.
- Бележка на редакцията //Философски преглед, бр. 1, 1929.
- Богомилова, Н. 2004, *Покана за философски алтернативи* //Философски алтернативи, бр. 3.
- Бръзицов, Х. 1996, *Един час при проф. Д. Михалчев* //Философски алтернативи, бр. 2.
- Василев, К. 1991, *Нова философска трибуна* //Философски преглед, бр. 1.
- Дарковски, К. 1981, *Димитър Михалчев – опит за интелектуален портрет* //Михалчев, Д. Избрани съчинения, С., Наука и изкуство.
- Димитрова, Н. 1999, *Сп. „Философски преглед“ (1929-1943) - първото философско списание в България (по повод на 70 години от създаването му)* //Философски форум, бр. 1.
- Димитрова, Н. 2008, *Пътят до професионален теоретичен орган* //Философския XX век в България, Т. 1 - Философската публичност, С., Изток-Запад.
- Захариев, Я. 1999, *Димитър Михалчев и философската определеност на българина - Ч. 2 (Димитър Михалчев и българската философска традиция)* //Философски алтернативи, бр. 5-6.
- „Златорог“ за „Философски преглед“ //Философски преглед, бр. 2, 1929.
- Зяпков, П. 1929, *Философски преглед* //Пряпорец, бр. 7 (18.02.1929).
- Карчев, П. 1930/31, *Списание „Философски преглед“* //Литературен глас, бр. 110.
- Константинов, Г. 1929, *Философски преглед* //Литературни новини, бр. 22.
- Латев, Л. 2005, *Културно-философската платформа на списание „Философски преглед“* //Философски алтернативи, бр. 6.
- Михалчев, Д. 1981, *Автобиография* //Михалчев, Д. Избрани съчинения, С., Наука и изкуство.
- Пенев, П. 1936, *Сп. „Философски преглед“, год. VIII, кн. 4, ред. проф. Д. Михалчев* //Литературен глас, бр. 325.
- Уводни думи //Философски преглед, бр. 1, 1929.
- Хаджийски, И. 2003, *Философската мисъл у нас* //Хаджийски, И. Гражданска смърт и безсмъртие. Събрани съчинения в три тома, Т. 3, С., „Изток - Запад“.
- Цацов, Д. *Списание „Философски преглед“ като орган на основнонаучната философска школа* //Основнонаучната философска школа в България. Първата половина на XX век. С., „Марин Дринов“, 2006.
- Четвъртата годишнина на първото българско философско списание //Философски преглед, бр. 1, 1932.
- Чолаков, К. 1939, *Десетгодишното културно дело на „Философски преглед“* //Философски преглед, бр. 1.

ПОЗНАНИЕТО КАТО ЕДИНСТВО НА СПОНТАННОСТ И РЕЦЕПТИВНОСТ В ТЕОРЕТИЧНАТА ФИЛОСОФИЯ НА КАНТ

Христо Стоев

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски"

РЕЗЮМЕ: Настоящият доклад разглежда базисната концепция на Кант за познанието като единство от спонтанност и рецептивност. В нейната светлина стават ясни основанията на Кантовото противопоставяне между мислене и наглед. В динамиката на въпросната опозиция се изясняват и други опозиционни двойки в Кантовата философия като форма и съдържание, априорно и емпирично, интуитивно и дискурсивно.

KNOWLEDGE AS UNITY OF SPONTANEITY AND RECEPTIVITY IN KANT'S THEORETICAL PHILOSOPHY

Christo Stoev

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia

ABSTRACT. The present article deals with Kant's fundamental conception on knowledge as unity of spontaneity and receptivity, in which duality is to be understood Kant's contradistinction of intuition and thinking. In the dynamics of this opposition are clarified further opposite pairs in Kant's philosophy as form and matter, a priori and a posteriori, intuitive and discursive.

Базисно убеждение на Кант е, че човешкото познание, доколкото е именно познание, се явява "спонтанност" (активност) по определяне на предмета. Още с това е ясно, че познанието у Кант съвсем не е пасивно-отражателен процес, не е чисто и просто приемане на нещо дадено отвън като готово и оформено, а напротив е действено по формиране на предмета тъкмо в качеството му на "предметност" – *единство* на многообразни определения. Това непоклатимо убеждение на Кант може да се проследи като идентична тема през цялата *Критика на чистия разум* като се започне още от нейния увод в бележките относно "Коперниканския поврат", мине се през "Дедукцията на чистите разсъдъчни понятия" в нейното понятие за "синтеза", и се завърши в "Учението за метода" на чистия разум, при което разумът се схваща като една самодейност, субект и обект едновременно, което се изразява в понятието за "органично цяло". Израз на тъкмо тази спонтанност на нашето познание дава твърдението на Кант още от Увода на Критиката: "От нещата познаваме a priori само това, което сами влагаме в тях" (Кант, 1992, с. 57).

Интерес в тази връзка представлява самото Кантово понятие за "спонтанност" (*Spontaneität*) и неговият концептуален произход. Определено Кант заема термина от Лайбниц, който първоначално в съчиненията си на френски език го използва за да опише *начина* (*spontanement*), по който монадата "следвайки известен порядък" чрез собствената си природа преминава през своите различни състояния (перцепции) (Лайбниц, 1994, с. 319). Съобразно с това, може да се разбере, че при

Лайбниц терминът "спонтанно" по никакъв начин не означава самопроизволно, в смисъл на случайно. Той означава по-скоро автономно, "из себе си", следвайки собствен вътрешен принцип, в противовес на получаването на определения отвън. Същото значение има и понятието при Кант, доколкото "спонтанността" на субекта на познанието означава точно произвеждането на определения из самия себе си. Спонтанност в този смисъл означава непринудена отвън дейност, която следва своята вътрешна закономерност и принципи. Понятието за "спонтанност" по този начин се явява противоположно на понятието за "рецептивност", което се характеризира с пасивност и възприемчивост отвън. За разлика от Лайбниц обаче за Кант наред с спонтанността като елемент на отношението към света, при човека е налице и елемент на рецептивност, който елемент указва на това, че човекът е едно същество, което е "зависимо както според съществуването си, така и според нагледа си (който определя съществуването му в отношение към дадени обекти)" (Кант, 1992, с. 128). Това изказване на Кант е твърде интересно, доколкото то определя познавателното отношение като тип реално отношение между същности. Това, че нагледът определя моето "съществуване в отношение към дадени обекти", означава, че познавателното отношение се схваща все още от Кант като едно *реално*, а не чисто идеално отношение, и то отношение между съществуващи субстанции, едната от които е именно субекта на познание, а другата неговия обект. Ето защо за Кант нагледът, на който ние сме способни, определя нашето отношение на пасивни и рецептивни спрямо обекта на познание, който всъщност се

явява *обект*, само доколкото ние, в качеството си вече на *субекти*, сме го определили чрез спонтанността на нашето мислене. „Познанието ни произлиза от два основни извори на духа, първият от които е способността да получаваме представите, (рецептивността на впечатленията), вторият – способността чрез тези представи да познаваме предмети (спонтанността на понятията) (Кант, 1992, с. 129). В тази формулировка на Кант е става ясно, че опозицията спонтанност – рецептивност в рамките на човешкото познание се изразява чрез опозицията мислене (спонтанност на понятията) – наглед (рецептивност на впечатленията).

Немският изследовател на Кант Хайнц Хаймзът проследява точно тази Кантова изходна постановка в своята студия „Метафизически мотиви във формирането на критическия идеализъм“. Той убедително показва, изхождайки предимно от „предкритическите“ произведения, лекциите и рефлексите му по метафизика, че Кант в своето развитие като философ схваща познанието като частен случай на големия метафизически проблем за „общуването“ (commensio) между субстанции, чието общуване, ако те се схванат радикално в своето понятие на чисти метафизически субекти, става проблематично. Именно в този контекст Кант схваща човека като „крайно разумно същество“, при което елемента на „крайността“ обуславя неговата „рецептивност“ и определимост „от вън“ в съществуването му, докато елемента на разумност обуславя неговата „спонтанност“ и активност. Хаймзът много точно дефинира това, като твърди, че всяко „крайно познание“ „като познание, разбиране е неизбежно спонтанно; но то винаги трябва да придобива контакта със своя предмет само чрез рецептивност“ (Heimsoeth, 1956, с. 194).

Тук можем да повдигнем въпроса за отношението на човешкото познание към интелектуалния наглед (една недостъпна за нас, хипотетична способност), който се характеризира именно с това, че е изцяло спонтанен, и не притежава момент на рецептивност. Както отбелязва Хаймзът интелектуалният наглед „е означен с това, че не получава цялото съдържание отвън, а го поставя в един чист спонтанен акт“ (Heimsoeth, 1956, с. 233, с. 125). Като такъв за Кант интелектуалният наглед „изглежда“ „да принадлежи само на първоначалната същност“ (Кант, 1992, с. 228). Ето защо „сътворението на света от „първоначалната същност“ (Бога) и нагледното представяне на сътвореното се мислят като един и същ неделим непространствено-времеви акт“ (Стефанов, 1993, с. 44). Именно това бива изразено в самите определения на понятието „интелектуален наглед“, като в „наглед“ е изразено едно *непосредствено* отношение към обекта, докато в „интелектуален“ е изразена *спонтанността* и *актността* на това отношение. При човешкото познание обаче непосредственият контакт с предмета се добива чрез „рецептивност“ (сетивния наглед), докато елементът на спонтанност се състои в интелектуалното активно структуриране на даденото чрез сетивата съдържание. Тук може да се види ясно, че и Кантовото разграничение на материя (съдържание) и форма на познанието също се корени в това метафизическо противопоставяне между „рецептивност“ и „спонтанност“, между „крайност“ и „разумност“ в човешката природа. Именно по отношение

на идеята за едно абсолютно спонтанно и непосредствено познание като каквото следва да бъде разбран „интелектуалният наглед“, човешкото познание като познание на „крайно разумно същество“ се разкрива като разделено на два „ствола“, на сетиво и на разсъдък, бивайки от страната на сетивото наистина непосредствено (т.е. интуитивно) (Кант, 1992, с. 99), но пък рецептивно и пасивно (с. 99, 125, 129), а от страната на разсъдъка наистина спонтанно и активно (с. 128-130, 149), но пък „дискурсивно“ и опосредствано (с. 142-143). С това виждаме, че при Кант рецептивността на нагледа донякъде е компенсирана с неговата интуитивен характер (непосредственост), докато спонтанността на мисленето е обременена от характер на дискурсивност (опосредстваност и частичност на елементите му взети сами за себе си). От тук става ясно също така, че нагледът и мисленето имат нужда едно от друго за да формират познание, докато поотделно те в никакъв случай не могат да представляват познания. Както се изразява Кант: „Мислите без съдържание са празни, нагледите без понятия са слепи“ (Кант, 1992, с. 130).

С оглед на казаното дотук можем да се съгласим с тезата на Хаймзът от „Метафизически мотиви във формирането на критическия идеализъм“, че за Кант всяко познание като такова, а именно доколкото е познание, е „спонтанност“. Един друг немски автор, който в изследванията си върху Кант също бива причисляван към „постнеокантианската“ или „онтологическата“ интерпретация на неговото творчество, Мартин Хайдегер, предлага една друга теза, като гласи в „Кант и проблемът за метафизиката“, че познанието като такова е *наглед*. Съобразно с това, той, изхождайки от крайността на човешката способност за наглед, се стреми да обоснове тезата, че същината на мисленето се корени именно в характера на нагледа, и в този смисъл мисленето се оказва нещо резултативно и по този начин компенсаторно към самата ни способност за наглед. С оглед на тази своя теза Хайдегер твърди: „Крайността на човешкото познание трябва да бъде търсена на първо място в крайността на свойствения нему наглед. Това, че една крайна познаваща същност „също“ трябва и да мисли, е следствие на крайността на нейния наглед“ (Heidegger, 1973, с. 24). Тази теза обаче що се отнася до Кант е незащитима. Мисленето е заложено в самата същност на „крайното разумно същество“ и поради това не може да е резултативно от крайността на нагледа му. Много показателно за това е, че Кант използва в „Критика на чистия разум“ много често и изрази „крайно мислещо същество“, при което става ясно, че той схваща двете определения като противопоставени (Кант, 1992, с. 127-128). А в този контекст никак не е случайно, че Хайдегер заменя в този стандартен Кантов израз определението „мислещ“ с „познаващ“. Нещо повече, когато Хайдегер използва понятието за „първоначален наглед“ за да подкрепи тезата за крайността на човешкия наглед, пропуска да отбележи, че „първоначалния наглед“ по необходим начин се схваща като „интелектуален“, и обратно (Кант, 1992, с. 128). А това чисто и просто означава, че интелектуалният характер на кое да е познание, а следователно и самото мислене, не може да е нещо резултативно от крайността на нагледа, след като той е присъщ и на познанието на самата „първоначалната

същност". Един друг аргумент против тезата на Хайдегер е и близостта на Кантовите понятия за "нещо само по себе си" и "ноумен". Това че "нещата сами по себе си" могат да се разглеждат като *ноумени*, т.е. като интелигибилни, умопостижими същности, за които обаче не притежаваме наглед, показва че за Кант мисленето (интелектуалното в познанието) не само че не е следствие на крайността на нагледа както твърди Хайдегер, но че то е, което ни доближава до безкрайното същество. Следователно при един чисто историко-философски подход не би могла да се удържи тезата, че при Кант познанието е собствено наглед.

Другояче обаче стоят нещата с обобщението на Хаймзют, което не води до консеквенции, които да излизат радикално извън Кантовото гледище относно познанието. Бихме могли да се съгласим с него, че познанието при Кант е собствено спонтанност, активност и не би могло да съществува познание, в което да присъства само рецептивен момент. Рецептивността според Кант води единствено до "модификации", до вътрешни състояния на субекта (Кант, 1992, с. 172, 173, 177), който в този смисъл дори не бива да се схваща като субект, доколкото е изцяло пасивен. Тези вътрешни модификации като такива, "усещанията" не биха могли да имат следователно нищо общо с обективното познание на един външен предмет. За да е възможно да има "обект" за Кант е необходимо да има субект, т.е. активност и спонтанност. За да е възможно да се възведат тези модификации на моето вътрешно състояние до ранга на представи за обективен предмет, е нужна моя субектна активност по структуриране на тяхното съдържание. За да е възможно многообразното съдържание на сетивата да се доведе до *предметно* единство, то да добие формата на "предметност", за това е нужна субектна дейност по "синтезата" на това многообразно.

С оглед на казаното дотук бихме могли да преутвърдим тезата на Хаймзют, че "трайно убеждение на Кант е, че за истинско, пълно, непосредствено познание може да става дума само тогава, когато самият субект на познанието тепърва полага предмета" (Heimsoeth, 1956, с. 193). При човека обаче, доколкото той е *крайно* разумно същество, това важи само по отношение на формата на познанието; съдържанието напротив се "дава" отвън чрез рецептивността на сетивата. Тази спонтанност в познанието за Кант е обаче несъмнена, именно доколкото се изисква то да е *познание*. Хаймзют обвързва тази спонтанност в познанието пряко с неговия априорен елемент, доколкото познаващият създавайки предмета в неговата форма, притежава "предметността" на предмета преди, а *priori*, самия предмет. Тук обаче би трябвало да сме по-предпазливи, доколкото за да обосновем априорната форма на сетивния наглед би трябвало да се откажем от отричането на спонтанност в него, нещо което позицията на самия Хаймзют не предполага. Ако признаем обаче наличието на спонтанност дори и в сетивността, тогава наистина спонтанност и априорност биха се припокривали; в противен случай би трябвало да се задоволим с извеждането на априорния елемент на сетивността от нейната специфична определеност (както бе сторено в началото на главата).

Забележително е, че според Кант тази спонтанност, чрез която става възможно всяко познание, сама не може да стане предмет на познание, защото това би означавало тя да загуби определенията си на спонтанност и да се превърне в предметност за една друга спонтанност. Ето защо ние най-вече можем да съдим за нея изхождайки от нейните действия във вече конституираната предметност. По същия начин ние никога не бихме могли да имаме чистата форма на едно познание, доколкото всяко познание за да бъде такова, необходимо е реално единство на форма и материя. Едва и само в трансцендентално-философската рефлексия е възможно отделянето на формалния от материалния елемент на познанието, като това отделяне си остава идеален резултат на един чисто философско-методологически подход. Съответно едва в тази рефлексия е възможно и отделянето на априорната спонтанност, по-скоро на нейния чист продукт от останалите компоненти на "реалното познание".

Ето защо когато Кант говори за тази спонтанност, той винаги го прави с оглед на нейните действия в нещата, в предметите. "От нещата познаваме а *priori* само това, което сами влагаме в тях" (Кант, 1992, с. 57). Г. Мартин много просто и ярко изразява спонтанността, за която става дума тук: "Всяка свързаност е свързване, всяко единство е единяване" (Martin, 1969, с.208). За Кант всяко едно отношение или връзка в познавателното съдържание е продукт на собствената спонтанност и активност на познаващия.

Изхождайки от тази позиция, можем да разберем защо Хусерл говори при Кант за едно постоянно и "скрито" функциониране на разума, при което той "непрекъснато рационализира сетивни данни", чийто резултат се явява "сетивно-нагледния предметен свят – емпирична предпоставка за всяко естествено научно мислене" (Хусерл, 1992, с. 131). Изхождайки от тази мисъл може лесно да видим, че вече при научното познание разумът намира в емпирията самия себе си, и познава там не нещо друго, а тъкмо самия себе си. В този смисъл следва да се разбира и твърдението на Кант, че там "където разсъдъкът преди това не е свързал нищо, там той не може и нищо да разложи" (Кант, 1992, с. 169). Така че може с основание да се твърди, че за големия немски философ дори и "предметното познание" (а не само трансценденталното) е едно себепознание и себеплъкване на разума, разбира се в сферата на явленията, и че в този смисъл "познанието е себепознание на субекта" (Стефанов, 1981, с. 16). Този мотив за себепознаващия се разум намира разбира се своята кулминация във философията на немския идеализъм след Кант (Фихте, Шелинг, Хегел) и затова е нужно да се отчете спецификата на Кантовата постановка, която в литературата върху Кант е формулирана и по следния начин: "Според трансценденталния или "формален" идеализъм това, което човешкото познание има за предмет е само идеалното. [...] При това този предмет не е идеалното изобщо, а като дадено в опита, като опитно съдържание" (Стефанов, 1981, с. 56).

Това че познанието при Кант се разбира като спонтанност, активност, действие е засвидетелствано дори на чисто езиково ниво. В главата за "Дедукцията на

чистите разсъдъчни понятия" на няколко места се говори за действия (Handlungen) на разсъдъка (Кант, 1992, с. 142, 201-202), като "функциите" на разсъдъка, върху които почиват понятията, се определят като "единството на действието (Handlung) да се подвеждат различни представи под една обща представа". Свързаността (синтезата) в многообразното на сетивата не може да се даде от самото сетиво, а се "създава" (hervorbringen) чрез едно действие на разсъдъка (Кант, 1992, с. 203). Когато обаче се набляга на спонтанния и действителен характер на човешкото познание, трябва винаги да се държи предвид ограничеността на интелектуалните действия до явления. За нас като познаващи е възможно да "творим" предметите на познание само защото "като явления предметите съставляват нещо, което е само в нас, тъй като модификацията на сетивността ни съвсем не може да се намира вън от нас" (Кант, 1992, с. 219). Ако разглеждам обаче същите тези явления на предметното познание, "сетивните същности" в едно друго отношение, а именно като сътворени от Бога, то тогава аз ги разглеждам вече не като явления, а като "ноумени" (Кант, 1993, с. 149). Тази нагласа на Кант да разбира под такъв акцент "явленията", и съответно разликата им с "нещата сами по себе си" най-изчистено е изразена в една мисъл, срещаща се и в по-късните *Рефлексии по метафизика*: "Така както Бог е

създател на нещата сами по себе си, човекът е principium originarium на явленията" (цит. по Heimsoeth, 1956, с. 250). А в *Критика на чистия разум* една от най-изразителните формулировки на човешката познавателната спонтанност във въпросния феноменален (и респективно структурно-формален) план е следната: "Не можем да си представим нища като свързано в обекта без преди това да сме го свързали сами" (Кант, 1992, с. 169).

Литература:

- Кант, И., *Критика на чистия разум*, С., 1992
Кант, И., *Критика на практическия разум*, С., 1993
Лейбниц, Г. В., *Сочинения*, т. 1, Москва, 1994
Стефанов, И., *Кант и проблемът за диалектиката*, С., 1981
Стефанов, И., *Хайнц Хаймзот и Имануел Кант*, в сп. *Философски преглед*, 1993, бр. 1-2
Хусерл, Е., *Кризата на европейските науки и трансценденталната феноменология*, С., 1992
Heidegger, M., *Kant und das Problem der Metaphysik*, Frankfurt am Main, 1973
Heimsoeth, H., *Studien zur Philosophie Kants*, Köln, 1956
Martin, G., *Ontologie und Wissenschaftstheorie*, Berlin, 1969.

Препоръчана за публикуване от катедра "Философски и социални науки", Хуманитарен департамент

КЪМ СВОБОДА И ПРИЗНАНИЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ПРЕПЛИТАНИЯ В ПРОЦЕСА НА СОЦИАЛИЗАЦИЯ

Ваня Серафимова

Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, 1700 София

РЕЗЮМЕ. Текстът разглежда свободата и признанието през специфичния контекст на социализацията на децата днес. Ако да кажем социализацията е процесът на вписване на индивида в определена социална реалност, как са възможни свободата и признанието? Или пък ако социализацията е процес на интеракция между индивида и социално поле, в което иска да бъде вписан, къде е място на свободата и признанието? Защо и в рамките на виртуална интеракция, свободното до безотговорност общуване, се появява нуждата от авторитети? И защо именно свободата се явява необходимото условие на признанието? Това е корпусът от въпроси, с които ще се занимавам в този текст.

TOWARDS FREEDOM AND RECOGNITION: LIMITS AND INTERWEAVINGS IN THE PROCESS OF SOCIALIZATION

Vanya Serafimova

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia

ABSTRACT. The text investigates freedom and recognition through the specific context of socialization of the children today. If we think socialization as a process of writing in the individual in a particular social reality, how then the freedom and recognition are possible? Or if the socialization is a process of interaction between the individual and the social field he aims to be written in, what is the place of the freedom and recognition? Why in the frames of virtual interaction, free and irresponsible communication, the need of authority appears? And why the freedom itself is the necessary condition for recognition? This is the body of questions that I will think through in this text.

И така...

Социализацията в информационното общество е процес на взаимодействие между постоянно променящата се социална реалност и формирането на личностна идентичност. Тук децата не приемат компютърно-опосредената комуникация като основна във взаимоотношенията (може би защото машините все още са машини и с тях не се чувстваме сигурни). Да, децата се социализират в нов тип реалност, където високите технологии и реалността, която конструират имат огромно влияние. Но в крайна сметка това се оказва поредната реалност, в която тийнейджъра се опитва да намери себе си. Тя не се преживява като алтернатива или опозиция на пространството на училището и дома, а като още една реалност, която дава възможност да бъдат натрупани социални контакти, да бъдат поддържани стари, чрез преодоляване на пространството и да бъдат получени знания - тя много прилича на пространството на училището и приятелския кръг. Тя не се преживява като бягство от реалността, а като полезен инструмент за отваряне на хоризонти. Тя е още един актьор в съвременния процес на социализация, още едно пространство, чийто кодове трябва да бъдат усвоени, за да може детето да се впише адекватно, както в това пространство, така и в социалното пространство на своите връстници, за които да си готин означава да

влеееш технологичните инструменти за разоматъосване на виртуалното пространство – Интернет или гейминг.

Процесът на социализация днес е възможен....

Гореописания контекст на социалността днес, както и теоретичните постановки за социализацията¹, важна част от които е стабилността в процеса на социализация и тежестта на различни актьори във всеки един от етапите ѝ, ме отведе до необходимостта да направя опит процесът на социализация да бъде дефиниран по нов начин, като се създаде работещо понятие с оглед съвременната социална ситуация, която познаваме.

Струва ми се, че процесът на социализация днес може да се мисли като набор от **стратегии на признаване**.

¹ Две от теориите, които ми служат за отправна точка в тази посока на разсъждение са тези на Бъргър и Лукман и Хонет: ако при Бъргър и Лукман социализацията е процес, в който индивидът усвоява обективния свят посредством процес на интернализация и във взаимодействието си със значимите други, при Аксел Хонет социализацията е процес на нормативна интеракция, където нормите не са абстрактни, а субективно значими, доколкото са приложими във взаимоотношенията между хората. Процесът на социализация според Хонет е процес на интериоризиране на признанието като основен регулативен механизъм.

Избрах термина *стратегия*, защото: 1. препраща към изграждане на *субект*, към факта, че стратегия се изгражда от субект, и 2. означава *съ-жителство*, т.е. може да бъде мислена като подход към живеенето с другите. Този работен термин позволява да разглеждаме социализацията като процес на субективен избор, но съобразен и произтичащ от социалния контекст, в който субектът е поставен.²

В зависимост от актуалните сили в полето участниците в социализационния процес, изграждат различни стратегии на признание. Тези стратегии на признаване са различават по броя нормативни нива, които индивидът трябва да усвои – а това зависи от избора му в колко социални полета иска да се впише адекватно. Това позволява на индивидите от една страна да останат различни, а от друга де не остават само при различието си и да се впишат в нормативния институционален ред, за да гарантират сигурността на пребиваването си в нея. Стремехът към признаване от стана на другите е стремеж към потвърждаване на позиции в определено социално поле. Стратегиите на признаване в процеса на социализация дават възможност на индивида, пресмятайки съотношението на силите, да се впише адекватно в социалното пространство и едновременно с това да остане различен. Как се случва това?

За да покажа, че подобно твърдение е възможно предприех четири аргументативни стъпки. Отправна точка към проблема за признанието бе теоретизацията на Аксел Хонет, а именно **признанието като регулативен механизъм** (то се появява в разбирането на Хонет³ за социализация). Преминах през разбирането на Димитър Вацов, че признанието не е *a priori* симетрично, а доколкото е регулатор на актуалната игра и борба на сили - е също така и асиметрично: признаване на сила, на превъзходство. Не бихме били способни да решаваме, ако не признаваме точките на превъзходство и власт, ако не привилегираме определени роли. За да мога да говоря за стратегии на признаване в процеса на социализация трябваше да допусна, че признанието може да бъде мислено като **принцип** на признаване на силата на другия. Следователно, в процеса на социализация ученикът, за разлика от учителя, родителя или приятеля-популярен, има за социална задача да усвои не един, а поне два нормативни реда³ - този на групата, от която иска да е част и този на власт имащата група, за да може да се ситуира легитимно в социалното пространство на

² Бурдийо, мисли стратегиите като практически усет, "като практическо владение на логиката или на вътрешноприсъщата на играта необходимост, придобивана чрез опита в играта и функционираща извън съзнанието и речта (по примера на телесните техники)" (Бурдийо 1997: 65), а не като рационално полагане на изискванията на практиката във формата на цели. Дьо Серто за разлика от Бурдийо мисли стратегията като пресмятане на съотношението на силите, което е възможно само чрез разграничаването от средата. Второто разбиране за стратегия е отправна точка за моето определение и операционализиране на *стратегия*.

³ Темата за признанието се появява и при Тейлър. Той обаче говори за *респект*. Както разбирането на Хонет за *признание*, така и разбирането на Тейлър за *респектът* са настояване за равноправност.

училището. **Признанието е невъзможно вън от заедността ни с другите.**

На втора стъпка разгледах теорията за социално конструиране на реалността на Бъргър и Лукман, които мислят езика като конструиращ свят. Двамата автори твърдят, че езикът е важен фактор в процеса на социализация, защото може да пренася значения и точно това го обособява от ситуацията лице-в-лице, макар и да има своя произход именно в нея. Благодарение на функцията на езика да пренася значения от всяко "тук и сега" различните зони на всекидневния живот се свързват. Тази теоретична постановка ми помогна при тематизирането на необходимост от кодифициращи системи на опита, които да възпроизвеждат тази специфична социална общност. **Езикът задава споделеността на социалното пространство, конструира общност.**

Освен езикът, съществуват и други фактори, които обуславят процеса на социализация на индивида. Това са например обичаи и практики, религии, култури, общо съзнание за историчност, приказки, митове (всички те са социално произведени) - те влияят на процеса на социализация и го превръщат в уникално по своему социално преживяване. Подобен аргумент провежда Чарлз Тейлър през понятието си "контекстуални образи" (*background pictures*). Чрез него авторът успява да проблематизира интуициите, безвъпросните избори, привилегирането на определени аспекти от социалния живот пред други от страна на индивидите. Това според него е образът на нашата духовна култура, който придава смисъл на постъпките ни. Тейлър определя придаването на смисъл като *определянето на онова, което прави тези реакции характерни*, "идентифицирайки онова, което превръща нещо в обект, достоен за тях, и съответно по-добре формулирайки природата на реакцията, както и обяснявайки какво включва всичко това, що се отнася да самите нас и до нашата ситуация в света" (Тейлър 2003: 16). Този образ, контекст или хоризонт е предпоставен, той е вътрешен за нас, ние никога не го разпитваме, поставяме го под въпрос, само когато сме в криза – той е онова, което предопределя изборите ни за добър живот. Контекстуалните образи предпоставят условията, които въздействат върху изграждането на себе си - самоопределянето на себе си е зададено от пребиваването ми в определен хоризонт, който ме кара и да привилегирам определени позиции, вкусове и желания спрямо други, защото ги оценявам по-високо. Тейлър твърди, че не е възможно да избегнем рамките, или казано по друг начин - хоризонтите, в които водим живота си, които придават смисъл, включват силни качествени различия и, че да се живее в такива силно определени хоризонти е една от характеристиките на хората. Тейлър уплътнява това твърдение с разбирането си за идентичност: "Да знам кой съм аз предполага, че знам къде се ситуирам. Моята идентичност се определя от ангажиментите и идентификациите, които определят рамката или хоризонта, в който мога да се опитам да преценявам във всеки случай кое е добро или ценно, какво следва да се стори, или какво приемам и какво не приемам. С други думи, моята идентичност е хоризонтът, в който мога да заемам позиция" (Тейлър. 2003а: 35).

Нещата могат да добиват смисъл за нас само доколкото сме част или сме вписани в рамка, и доколкото сме част от общност и притежаваме идентичност. Самите рамки обаче не са нещо статично и са действителни, само доколкото такива процеси на идентификация ги потвърждават. Именно тези контекстуални образи, които въвежда Тейлър ни дават основание да мислим **стратегииите на признаване в процеса на социализация не само като субективни избори, но и като социално опосредени предпочитания** към групите, от които искаме да сме част и хората, които избираме да ни признават. „Вярно е, че групата, от която се търси признание, сама по себе си би трябвало да притежава в достатъчна мяра „негативна“ свобода – свобода от контрола на някаква външна власт – в противен случай признанието от нея няма да даде искания статус. Но дали борбата за по-висок статус, стремежът да избягаш от едно унижително положение може да бъде наречена борба за свобода?“ (Бърлин 2000: 230). Този въпрос ще намери отговора си малко по-късно в този текст, когато се опитвам да разказвам разбирането на Бърлин за свободата в опит да операционализирам понятието, а той аргументира преплитането на признание и свобода.

На четвърта стъпка, опитвайки се да обясня как е възможен процесът на конструиране на личностна идентичност като процес на изграждане на индивидуалност, въведох проблема за *въображението* – като конструирана/конструираща реалността сила. *Въображението* е условието за възможност субектът да надскочи социалната си вкорененост и да стане идентичен, различен.

Ако приемем, че социализацията е процес на „социално фасониране“ и едновременно с това процес на придаване на личностна идентичност на индивида, ще се съгласим с твърдението, че *въображението е инструментът, който позволява на субекта да конструира стратегии на признаване, които да превръщат социалната реалност в субективно значима за него*. Ако приемем, че социализацията е процес на усвояване на нормите и правилата на обществото и едновременно с това допуснем, че обществото не е хомогенно, а напротив – съставено от много и различни общности, – тогава ще се съгласим с твърдението, че **процесът на социализация е поредица от стратегии на признаване на повече от два нормативни реда**.

Само в общност, където...

Допускането за множественост на общностите изисква ясното дефиниране на понятието за *общност* в контекста на социалния свят, който обитаваме днес. Въвеждането на работещо понятие за *социализация* предполага и изчистено понятие за *общност*.

Дефинирайки социализацията като процес на усвояване на норми и едновременно с това като процес на стратегическо целеполагане да изградя себе си като идентичност, предполагам наличието на форма на заедност, която задава правилата, както и възможността

да се преживявам като идентичен и различен именно в рамките на тази социалност. Как обаче да дефинирам *заедността* в специфичния контекст на съвременността?

Тъй като Бауман е направил систематичен опит да предефинира понятието за общност в рамките на процесите на трансформация на социалността във всичките ѝ аспекти, ще приема, че *общност* е наричането, което смислено тематизира заедността, за която по-горе стана дума. Бауман мисли общността през опозициите *сигурност – свобода* и *индивидуалност де юре – индивидуалност де факто*. Ще се спра накратко и на теоретичната постановка на Атали, който пък мисли общността през опозициите *щастие – самота* и *безкористно отдаване на другите – личен интерес*.

“Да загубиш общността, значи да загубиш сигурността; да спечелиш общността, ако това се случи, скоро би означавало да губиш свободата” (Бауман, 2003: 11). *Свободата*, казва Бауман, се е наричала по различен начин – „автономия“, „право на самоутвърждаване“, „право да бъдеш това, което си“. А *сигурността* се гарантира чрез участието ни в общност за сметка на свободата. Според Бауман свободата и сигурността са ценности еднакво „скъпи и жадувани“, които могат да бъдат повече или по-малко в равновесие, но никога примирени.

Бауман твърди, че съвременният човек ежедневно е изправен пред избора: да бъде свободен или да предпочете сигурността; да излезе от общността или да остане обвързан с нея.

Съвременното разбиране за общност, според Бауман, се различава от това, което конструира Тьонийс: вместо „остров на естественото разбиране“, „топъл кръг“, хората днес чувстват действително съществуващата общност като „укрепление в засада, което често е бомбардирано от (често невидими) врагове отвън, докато отново и отново е раздирано от несъгласия отвътре... Нито „естественият дом“, нито „топлият кръг“ са налице в нашия набързо приватизиран и индивидуализиран, скоростно глобализиран свят“ (Бауман 2003: 22,23). Днес общността не се удържа от разбирането, общността престава да се разбира като биографична вкорененост. Принадлежността към общност е въпрос на личен избор. А личният избор – въпрос на стратегическо целеполагане в процеса на конструиране на личностната идентичност.

Гъвкавото понятие за идентичност предполага и конструирането на гъвкаво понятие за общност. Основното предназначение на общността, казва Бауман, е да „легитимира“ избора, да „надарява с тежест идентичността“. Общността, твърди той, за да е социалното образувание, което да отговаря на нуждите на идентичността, трябва лесно да се разделя, както е била и лесно конструирана. Тя трябва да е гъвкава и да съществува до тогава, докато носи на индивида удовлетворение от заедността. Създаването и разединението на общността зависят единствено и само от избора на онези, които са имали нужда от заедност или пожелаят да се оттеглят от нея. Изборът да бъдем част от общност, веднъж направен, не трябва да предзадава невъзможността да излезем от нея – лоялността към определена общност не трябва да е единствената

причина да останем част от нея. Но ако няма какво да удържа общността и участието в нея е само въпрос на личен избор, опосредстван от стремежа на личността да реализира себе си, то как е възможна сигурността? И как е възможна свобода без сигурност?

За разлика от Бауман обаче, Жак Атали не възприема общността просто като заедност на преживяванията или споделеност на ресурсите. Той смята, че е нужно нещо друго, за да се възпроизвежда общността в своята социална цялост - общността се мисли като заедност породена от *необходимостта на другия*. Атали тематизира общността през идеята за Утопия на Братството. Тази утопия, казва той, наследява утопиите на Вечността, Свободата и Равенството. Братството, казва Атали, е нещо, за което се говори по много различни начини – то се нарича алтруизъм или отговорност, страдание или щедрост, любов или толерантност. Братството е очакван изход от самотата, според автора – компенсира самотата като придава ценност на връзката с другия. “В своята най-широка дефиниция Братството се състои в това, да намираш удоволствие в щастието на всички, което е живяло, живее или ще живее. Универсален алтруизъм, който се насочва към другия и към всички други”. (Атали 2003: 147)

Тези други могат да бъдат *слаби* (по-слаби от нас) – тогава братството ще се изрази в гостоприемство, а може да бъдат и *могъщи* (по-могъщи от нас) – тогава братството ще се изрази във възхищението и радостта от успеха на другия.

Както виждаме от една страна братството предполага взаимопоща между индивидите, грижата за другия; а от друга, задава правилото за признаване на позициите и ролите на другия като значими. Атали ни връща към разбирането на Тьонийс за общност, но тук, не *разбирането*, а *братството* е безвъпросно, предполагащо реципрочност на взаимоотношенията. “Ако човек намира удоволствие в щастието на другия, то е преди всичко защото другият е необходим за неговото собствено щастие” (Атали 2003: 147). Другият ни е необходим, за да не сме самотни, за да бъдем щастливи, според Атали.

Ако няма изискване за реципрочност, Братството може да се изроди, казва Атали. “Следователно Братството е уравновесено единство в реципрочността” (Атали 2003: 152). В този смисъл отношението на братство много напомня понятието за признание, с което оперира Хонет. При Хонет признанието е морална норма в отношенията между хората в определена общност, което се усвоява в процеса на социализация и гарантира свободата на всеки един член от общността да самоопределя себе си, а при Атали братството като реципрочност на взаимопомоща е принципът на заедността - щастието на другия е условието за възможност на моето собствено щастие – щастието не би било възможно, ако другият е нещастен. “Братството е признание на значимостта на другия за реализирането на собствените ти стремежи” (Атали 2003: 146). Отношението на братство тук не предполага чувство на гордост и превъзходство. И това разбиране много прилича на главната задача на ранно християнската философия – да намери връзка между хората,

достатъчно силна, за да осмисли липсата на света, - която Августин формулира така: не само християнското братство да бъде основано на любовта между хората, но и всички човешки отношения. Арент твърди, че това е единственият принцип, някога създаден, за “да задържи една общност от хора, които са загубили интерес към общия си свят и вече не се чувстват свързани и разделени от него” (Аренд 1997: 63).

Както се вижда тези две разбираня за общност подновяват проблем проиграван полемично многократно в историята на хуманитарната мисъл, а именно: човек живее с другите, защото е егоистично същество, което се стреми да задоволи глада си за слава и признание или избира заедността, за да не бъде самотен, за да бъде сигурен.

Нуждата от другите е важен въпрос с оглед конкретната постановка за социализация и готовността да градим стратегии, за да продължим да бъдем част от определена общност, да получим признание за значимостта си. “Силни” са онези, които “обичат” свободата и целелогайки се стремят да реализират де факто идентичността си или силни са онези, които обичат и помагат на другите.

Ако приемем, че братството и любовта към хората са само компенсаторен механизъм, който замества загубения общ свят, то тогава не можем да мислим индивида като стратегически конструиращ личностната си идентичност. Ако приемем обаче, че стремежът към съвършенство и признаването ни от другите като значими са механизмите, които възпроизвеждат множествеността на перспективите към споделения свят, то тогава можем да допуснем, че това разбиране предполага нуждата от индивид свободен да конструира стратегически личностната си идентичност.

Свободата е „реална”...

Когато градя стратегии на признаване, за да останем част или да станем част от определена общност, го правим свободно – свободно избираме от коя тупа да бъдем част, от коя група да търсим признание, коя група или човек да легитимира социалната ми позиция. Говоренето за общност, сигурност, признание неизменно отведе до говорене за свободата. Но дали не го правя твърде френолно? И за да не е така, именно в този текст, в който се опитвам да операционализирам понятието, ще стъпна на разбирането за свобода на Исаия Бърлин и неговото есе *Две концепции за свободата*. Той въвежда понятието за свободата през разбирането за принуда. Днес, казва той, границите на принудата са противоречиви. А в крайна сметка, да принуждаваш някой да направи нещо означава, че го лишаваш от свободата му. Принудата се мисли като съзнателно вмешателство на другите в моето поле на действие. Следователно, за да се чувствам не-свободен някой трябва да ми пречи да постигам целта, към която се стремя. Но от друга страна принудата е единствения инструмент, който може да гарантира минималната свобода на всеки индивид. „Простата неспособност да се постигне определена цел

не означава липса на политическа свобода". В бележка под линия авторът дава пример с разбирането за свобода на Хелвещий, който казва, че свободен е онзи човек, който не е нито окован, нито затворен, нито заплашван с наказания като роб, и да не можеш да летиш като орел или да плуваш като кит не означава, че не си свободен. И продължава, че няма човешко действие, което да е дотолкова лично, че никога да не пречи на живота на другите. „Свободата на щуката означава смърт за дребните риби“, свободата на едни означава ограничаване на свободата на други" (Бърлин 2000: 192) След тези общи бележки остава да разберем кои са модусите на свободата според Бърлин? Той се занимава само с две значения на свободата, обосновавайки теоретичния си избор с това, че те са и значенията, които „са играли централна роля; значенията с цялата човешка история зад тях и, смея да твърдя, с голямо бъдеще" (Бърлин 2000: 189). Това според него са негативното и позитивно значение на свободата.

Негативната свобода е тясно свързана с отговора на въпроса "Какво съм свободен да правя или да бъда", а **позитивното значение на свободата** е свързано с отговора на въпроса „Кой ме управлява? (Кой определя какво мога или не мога да правя?)". Всъщност, разцепването на личността на (1) доминираща и контролираща и (2) реален куп от страсти и желания, който трябва да бъде контролиран и дисциплиниран, т.е. начините, по които мислим аз-а, човека, личността, са и отправни точки за начините, по които се теоретизира свободата. „Следствията от разцепването на човешката същност на две стават още по-ясни, ако се разгледат двете форми, които желанието за самоопределение – да бъдем определяни от собствените си „истински“ същности – исторически е приело: първата, тази за себеотричането, за да постигнем независимост; и втората, тази на самореализацията или пълното самоотжествяване с определен принцип или идеал, за да постигнем същата цел" (Бърлин 2000: 203)

Понятието **негативна свобода** изхожда от няколко предпоставки: (1) свободата не предполага равенство, т.е. не можем да жертваме свободата си в името на свободата на някой друг – „остава в сила положението, че понякога свободата на едни трябва да се ограничи, за да се осигури свободата на други. Как да се осъществи това? Ако свободата е свещена и недосегаема ценност, то принцип не може да има" (Бърлин 2000: 194) и все пак практически компромис трябва да има; (2) някакъв малък участък от човешкия живот трябва да остане незасегнат от социалния контрол – „трябва да запазим минимална сфера на лична свобода, ако не искаме да изгубим човешкия си облик. Не можем да бъдем абсолютно свободни, ето защо трябва да отдадем част от свободата си, за да запазим останалата" (Бърлин 2000: 194). Независимо от принципа, който определя областта на ненамеса – естествените права, принципът на ползата или категорическият императив – свободата в този смисъл винаги е **свобода от нещо**: „намесата отвъд изменящите се, но винаги ясно различни граници" (Бърлин 2000: 195). Къде е мястото на принудата в това разбиране за свободата? Мил, онзи който задава принципа на негативното значение на свободата, оправдава наличието на принуда, когато става въпрос за

защитата на минималната свобода на всеки един човек – в крайна сметка справедливостта изисква индивидите да имат право на някаква минимална свобода. „Привържениците на „негативното" схващане за свободата по всяка вероятност са прави, че себеотричането не е единственият път за преодоляване на пречките; възможно е те просто да бъдат премахнати... Такива действия може и да са несправедливи, те понякога предполагат насилие, жестокост, заробване на други хора, но не може да се отрече, че по този начин аз мога в най-обикновения смисъл на думата да разширя собствената си свобода" (Бърлин 2000: 210).

Позитивното разбиране за свобода е свободата да, което означава да живееш по един предписан начин. „Позитивният смисъл на „свободата" се извежда от желанието на индивида сам да си бъде господар. Искам животът и решенията да зависят от мен, а не от външни сили от какъвто и да било вид. Не искам да бъда изпълнител на чужда воля и действия. Искам да бъда субект, а не обект; да се ръководя от разума си, от собствени осъзнати цели, а не от причини външни на мен" (Бърлин 2000: 199). Свободата предполага разбиране, а не механично приемане на правилата. Но дали разумът е достатъчно основание да си свободен? В едно съвършено общество, в което ирационално е насилието, ирационален е стремежът към власт – може би. „Искам да бъда свободен да живея както ми повелява моята разумна воля (или моето „истинско аз"), но същото искат и другите. Как да избегна сблъсък с тяхната разумна воля? Къде е границата между моите рационално определени права и идентичните права на останалите? Тъкмо защото съм разумен не мога да отрека, че онова, което е мое право, поради същите причини би трябвало да е право на другите, които също като мен са разумни същества" (Бърлин 2000: 215) Проблемът се решава само със създаването на разумни закони, казва Бърлин, които ще са приемливи за всички разумни хора, защото именно от тях ще са произтекли – в идеалното общество, състоящо се от отговорни хора, правилата и ще отпаднат, защото те няма да ги съзнават като правила. Но основният проблем в крайна сметка е как хората могат на практика да станат разумни именно в този смисъл? Въпрос, който, казва Бърлин, занимава всички мислители, които са се опитвали да решат проблемите на свободата с помощта на разума и рационализирането на човешките потребности. Принудата е отговорът – например принудата да се образоваш е оправдана с това, че процесът на образование е този, в рамките на който започваш да разбираш, т.е. ставаш свободен. Все още са необходими принуди в съвременното общество – не може да бъде вдигнат социалния контрол, защото винаги ще пострадат по-слабите или по-глупавите. „Желанието да не ти се месят, да бъдеш оставен самостоятелно да действаш е знак за висока цивилизованост, както от страна на индивидите, така и от страна на общностите" (Бърлин 2000: 197).

Понякога, отбелязва той, липсата на свобода се оказва липса на признание - това, че някой ме разбира създава усещането у мен, че аз съм някой на този свят. Но това не увеличава сферата ми на свобода, а тъкмо обратното. Признанието е нещо, от което хората имат не по-малка нужда и за което се борят, както се борят за свободата – то

е много близо до него, казва Бърлин, но не е самата свобода. И макар признанието да предполага негативна свобода за групата, то е по-тясно свързано със солидарността и равенството. „Несъмнено всяко тълкуване на понятието свобода, колкото и необичайно да е, трябва задължително да включи минимума от онова, което аз наричам негативна свобода. Трябва да има някаква област, в рамките на която да не бъде пречатван... Огромното мнозинство в повечето случаи са били готови да я [свободата] пожертват в името на други цели: сигурност, престиж, благополучие, власт, добродетел, възнаграждение на ония свят; или пък справедливост, равенство, братство и много други ценности, които са изцяло или частично несъвместими с осъществяването на най-високата степен на индивидуална свобода; хората със сигурност нямат нужда от такава свобода като предварително условие за собствената им реализация” (Бърлин 2000: 232)

Следователно...

Ако да си свободен означава да си автономен, да имаш правото да бъдеш себе си, то как е възможно да бъдеш “свободен” вън и независимо от социалното цяло на общността. Ако общността предполага правила, то свободата в рамките на общността не би могла да бъде мислена като свобода от принуди, а по-скоро, като свобода правилата да бъдат “нарушавани”. За да остане свободен обаче, индивидът трябва да нарушава правилата по самите правила, както казва Бурдийо. Социалното знание и усет за това как да заобикаляш правилата не биха били възможни, ако човек първо не е усвоил социалните норми, които удържат общността в нейната цялост, в процеса на социализация. Следователно, свободата, доколкото е стремеж на човек да реализира собствената си идентичност (според Бауман), е обвързана със стремежа към признаване (както го разбира Вацов). Признанието, както вече показах, е невъзможно извън общността – ако индивидът самоутвърждава себе си извън общност, от къде ще дойде убедеността или сигурното знание, че е успял да превърне себе си от идентичност де юре в идентичност де факто. **Ако приемем, че общност е общ свят, който ни събира и разделя, то тя ще е единствено възможна в множествеността на перспективите, които са условието за възможност да възпроизвежда себе си.** Единствено в рамките на

общността идентичността може да бъде мислена като натоварена с легитимни значения, които задават мястото ѝ в света и едновременно с това като свободна да конструира себе си стратегически, превръщайки социалната среда в субективно значима за себе си реалност.

В процеса на съзряване, а и не само, детето преминава през усвояването на повече от един нормативни редове. Причината – стратегическото целеполагане в процеса на конструиране на личностна идентичност, което поставя свободата на индивида да избира общността или общностите, от които да бъде част. Изборът на съвременното дете да бъде част от различни общности, предполага овладяването на различни кодификации на опита – езикът е онзи инструмент, който конструира заедността, а въображението – онзи, който може да я промени.

Литература

- Арент, Х. 1997. *Човешката ситуация*. Критика и хуманизъм, София.
- Атали, Ж. 2003. *Братства*. Критика и хуманизъм, София.
- Бауман, З. 2003. *Общността*. ИК “ЛИК”, София.
- Бек, У. 2001. *Световното рисково общество*. Обсидиан, София.
- Бъргрър, П. и Лукман, Т. 1996. *Социално конструиране на реалността*. Критика и хуманизъм, София.
- Бърлин, И. 2000. *Четири есета за свободата*. УИ “Св. Климент Охридски”, София
- Бурдийо, П. 1993. *Казани неща*, УИ “Св. Климент Охридски”, София.
- Бурдийо, П. 1997. *Практическият разум*. Критика и хуманизъм, София.
- Вацов, Д. 2006. *Свобода и признаване. Интерактивните извори на идентичността*. НБУ, София /под печат 2006/.
- д-р Серто, М. 2002. *Изобретяване на всекидневието*, ЛИК, София.
- Тейлър, Ч. 2003 а. *Изворите на Аза. Формирането на модерната идентичност*. Сонм, София.
- Хонет, А. 2003 а. *Расизмът като деформация на възприятията*. Критика и хуманизъм 2/2003.
- Хонет, А.; Стоянов, К. 2003 б. *Расизмът като социализационен дефект*. Критика и хуманизъм 2/2003.

Препоръчана за публикуване от катедра “Философски и социални науки”, Хуманитарен департамент

THE COORDINATES OF THE NEGATIVE JOURNALISM

Ștefan Vlăduțescu

University of Craiova, Romania, e-mail: dima.ioan_constantin@yahoo.com

ABSTRACT. The starting assumption is that the man is an accessible being, permeable to persuasion and to negative journalism. From the point of view of social influence, the communication submits two methods: the convictive method (the conviction) and the persuasive method (the persuasion). The approach of convictive influence is the approach of demonstration, of the intense arguments, the approach of the strictly and compelling logical inferences. But the man is not an entirely rational being. The individuals do not communicate in order to demonstrate. They communicate to share an experience, to agree on some values, on some actions etc.

Demonstrations focus on the necessary things. But people's life is not exhausted by the necessary things. The human has emotions, feelings, passions, needs, wishes. The conviction approach does not cover all that is human. The persuasion governs the emotion and the passion field. As a main form of persuasion it is individualized the negative journalism, understood as an informative intervention dragged along by an interest external to the direct, accurate, honest and balanced information. There can be detached four coordinates of the negative journalism, of the journalism determined by dishonest commandments: the lie, the seduction, the fiction and the myth. We can see them clearly articulated in journalistic operations of intoxication, misinformation, propaganda and manipulation.

КООРДИНАТИТЕ НА НЕГАТИВНАТА ЖУРНАЛИСТИКА

Стефан Владутеску

Крайовски университет, Крайова, Румъния, e-mail: dima.ioan_constantin@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: Отправна точка е, че човек е социално същество, поддаващо се на убеждение и общуване. От гледна точка на социалното влияние комуникацията допуска 2 метода: метод на принудата и метод на убеждението. Подходът при първия метод е подход на демонстрацията, на аргументите. Човек обаче не е изцяло разумно същество. Индивидите не комуникират само с цел демонстрация, а с цел обмяна на идеи, опит и т.н. Демонстрациите се фокусират на необходимите неща, които обаче не изпълват изцяло живота на човека, т. к., той има емоции, чувства, нужди, желания. Методът на убеждението управлява емоциите и страстта. Като основна форма на убеждението се приема негативният журнализъм, възприеман като информативна интервенция, изявяваща се като директна, точна, честна и балансирана информация. Възможно е да се определят четири координати на негативния журнализъм: лъжа, привлекателност, фикция и мит. Те могат да бъдат отчетливо разграничени в журналистическата практика като преувеличаване, дезинформация, пропаганда и манипулация.

INTRODUCTION

THE COORDINATES OF THE NEGATIVE JOURNALISM

The starting assumption is that the man is an accessible human being, permeable to persuasion. Any influence is produced by communication. From the point of view of social influence, the communication has two methods: the convictive method and the persuasive method. The approach of the convictive influence is the approach of the demonstration, of the intense arguments, the approach of the strictly and compelling logical inferences. But the man is not an entirely rational being. The individuals do not communicate in order to demonstrate. They communicate to share an experience, to agree on some values, on some actions. They communicate to transmit knowledge, to let the impressions being known, to communicate opinions, attitudes and behaviors by consensus. The demonstrations focus on the necessary things. But people's life is not exhausted by the necessary things. The human has emotions, feelings, passions, needs, wishes that aren't rationally necessary even if they are sometimes placed at the stringency limit. The conviction approach does not cover all that is human. The persuasion governs the emotion and the

passion field. The persuasive actions, even though addressing to the reflex, are the result of a reflection. Starting from this hypothesis, this research reaches the conclusion that the negative journalism, as a persuasion form, is an approach with a specific operational technology. Four fundamental persuasive coordinates can be detached within it, defined as operations: the lie, the myth, the fiction and the seduction. By the co-action of some of the operations the actions are attained. The main actions of persuasion are: the influence, the intoxication, the misinformation, the propaganda and the manipulation. When the actions extend in amplitude and complexity they become operations or campaigns. If the interventions like operation and action mainly aim the target opinions, the operations (the campaigns), Newson, VanSlyke Turk and Krukenberg [2003, p. 599] explain, „are usually built around the desire of establishing, of changing or of modifying different behaviors.”

As a form of persuasion it is individualized the negative journalism, opposed to the positive journalism in which the conviction dominates. Second of all, in this direction, it is stand out that the negative journalism is an informational intervention, inducted by an interest external to the direct, accurate, honest and balanced information. In its ex-

information configuration, the negative journalism is imposed as a possibility of satisfying some economical, political or any other type of commandments, in any case not above all informational. With the negative journalism the mass-media surrender itself to persuasion. There is not an entirely negative journalism. Without making from it an ideal, the journalism cannot become and remain purely and entirely a negative journalism.

The mass-media is the place where two journalistic consciences action: one of positive journalism and the other of negative journalism desired and presented as positive journalism. Thus, the mass-media is made of information and ex-information (para-information, pseudo-information and over-information). Only by a dissuasive reading the negative, in action journalism can be detected, decoded, deciphered and decrypted. The fundamental interventions of persuasion and negative journalism are: the influence, the intoxication, the misinformation, the propaganda and the manipulation.

If one may say that the persuasion is the short path of influence, then the negative journalism is the short path of persuasion: influence accomplished with emotional means to an ex-informational end and non-convectively interested. The conviction and the persuasion intend to be, at least programmatically and externally, convictive, convincing. The positive journalist and the positive journalism bet decisively on convincing, on shifting an internal conviction, on inducing a conviction. In return, the journalist and the negative journalism bet decisively on persuading, on inducing an external conviction, one about which he knows that is not legitimate and he interested promotes it. Is not the negative journalism that denies, but the journalism that denies itself, becoming the instrument of some interests, strange to the journalistic ethics of convincing (of conviction).

II. The permeability to influence

The humanity foundation relies on solidarity. The power of social cohesion comes from the primary tendency of attachment and trust. It is inevitable to become human without passing through the corridor of the communion selection. The engine of social consistency is the influence. Related to this system of social reproduction, two inertias are defined. The centrifugal inertia of the social system is called alienation. This type of social connection covers the phenomenon of remaining outside the circuits of the social influence. The alienation is a frail force. The alienation network is weak and with no consolidation mechanisms. Thus the alienation appears as a system error, as a gripe of the social influence gear. The centripetal inertia focuses on the concept of power. The power operators are those who know and can place themselves at the commanding nodes of the social influence. Any kind of power is an influencing power. We learn to discover ourselves, to explore ourselves, to get close to the others, to understand and understand each other in terms of influences, in the parameters of some grids of influence.

The first grid is the language. Through it we absorb more than words, we absorb behaviors. Wittgenstein even demonstrates that "the language catches us in its net". On the second we learn the first word we confirm the accepting of the social influences. Any influence is a form of control. Thus the language appears as a mean of social control. We learn to

become what we are through the social influences among which the language is basic.

Therefore, our inertial submission to the social influences makes us permeable to the persuasive influences too. Our submission to the control operated by the social system is mainly volunteered and accepted with no reservations. On this ground of internal availability to influence any external approach of transferring opinion, attitudes and behaviors will find topsoil. The human is shaped to be influenced. With each action of influence, the persuasion talks about the human. By keeping the human in the spotlight, the persuasion has in its negativity a positive-convictive value. As much as we blame it, the persuasion talks about us.

The entrance in the society is a diving into the rules, the instructions, the regulations, the codes and the conventions, the constraints which govern the way this system operates. One of the sections of the social is the influence with its different forms: the language, the learning, the imitation, the conviction, the persuasion etc.

There are ranges of influence easily accessible, such as the anger, the threat, the placing in inferiority, the flattery or the adulation and there are ranges more difficult to access: the seduction, the collusion, the sophism. Each of these categories can be the component of an operation of influence, but also a type of influence that governs some domains of activity. The subjects of influence are profoundly identified with the behavior of one or the other ranges of influence of which phenomenology they need not to be aware of. This identification makes them permeable to the operations, the actions or the complex influence strategies like: the intoxication, the misinformation, the propaganda, the rumor, the manipulation.

Very often on these types of influential connivance the communication is efficient in terms of the resources of a range of influence without necessarily having the conscience of some related approaches. For example, once aging, the preferences of integration in the circles of influence placed at the limit of social (anarchist movements, peculiar closing styles etc.) are diminished; the permeability to the typical to sex, age and social condition roles is magnified. Once aging, the conformity as a form of influence, governs with a more powerful and powerful authority. Not genetic, the opening to influence is attained. The interests, the readings, the preferences, the values, the role identifications and the expectations form the steps of a process that can not be rejected. The process of influence is a natural process in the society. In the last resort, in any social process we discover a process of influence.

There is a universal language and a general culture of influence. This makes visible the fact that the influence is a component of the identity and, in the same time, an expression of it. The human is defined by his influential capabilities: the opening to the opinable, to the suggestibility, to learning etc. The language of influence is learned in family, at church, at school, from press, from commercials, from parents' advice, from everyday colleagues' and friends' talks.

The newspaper that we read reproduces social relations of influence we can not escape from. The newspaper that we read influentially enters the personal identity, not like a car crashing into a wall, but like a building material into the building

itself. As a derivative, the newspaper of persuasion teaches us accepting the social influences and makes us the subordinates of some institutions of influence which we perceive as naturals. The newspaper is like cosmetics: it's selling us and it's selling itself. In every system of influence, this process takes place specifically, but never outside these two coordinates: social self-reproduction and individual self construction. The forces and the institutions of influence are kept and transmitted through self-reproduction of the influential speeches, ordered by the significances and the values.

III. The negative journalism – the short path of persuasion

As a short way, the negative journalism has the following features:

- it is the instrument of a persuasion claiming to be conviction;
- it disconnects from the information and capitalizes the factoid;
- it exploits the reality debilitated by the fragmentary and the complex;
- it introduces a dishonest interest and an adulterant intention;
- it disseminates the ignorance and the aggression.

a) "Instrument" of persuasion. The fourth power, as any other, can reach abnormal deviations. One of the forms of sideslip is the journalistic negativity. To be negative in press means becoming an instrument of persuasion, making from the persuasion a target in itself. The journalism can not become negative unless it abandons the royal path of equilibrium and of accurate information: the path of conviction.

b) The persuasion claiming to be conviction. The negative journalism demonstrates that the press can sometimes become a closed, impermeable universe. With the blocking in the perimeter of some purely persuasive goals comes the acknowledgement of a self-sufficiency conscience. The installation of this self-government and autotelism idea leaves the journalist governed by any interest, makes the journalism considering that it would function governed by its own laws. But it is known that an "own law" is a law of the self interest. These laws sometimes become strange, even abnormal. The negative journalism is at some "own law's" hand, first of which is the one of a persuasion that claims the conviction.

c) Disconnecting from the information. Once the negativism accepted, the idea of civilizing and cultural shaping is figured as undesirable. The functions of the honest information and of the education in social interest are disconnected from the journalistic producing mechanism. This manner of journalistic elaboration that attracts the audience on an artificial territory, integrates it into a persuasive ritual, either by an excessive simplification or by an exaggerating amalgamation. The audience is disconnected from the information.

d) The factoid. In the negative journalism field, the system of the reality marks is modified accordingly and as a consequence of the manipulative, propagandistic, influential, advertising interests etc. The negative informational environment is deliberately organized and planned with informational events, so that the capabilities of absorbing the persuasive messages by the target-audience be stimulated,

formed, maintained, and consolidated. Thus a persuasive education of the aimed audience is carried out. A journalistic intervention, a symposium, an anniversary, a conference, a presentation are excellent events with persuasive potential or persuasive engraftment.

By inserting the persuasive elements, the convergence base of information-real thing is weakened. In the negative journalism melody the real thing becomes factoid: the reality is replaced with an apparent reality. What the factoid proposes is a reality which never existed and will never exist. If it is acknowledged that the factoid would exist, this will have a content related only to the internal articulation of the factoid. In the language structure of the factoid acts of language can penetrate, such as promises, future projections, conditional declarations etc. But the cogitative reinforcement will every time consist of considering something that does not exist or it exists only as a probability for which accomplishment "the factoid" would not fight anyway. The factoid makes promises with no intention of assigning the energies of materialization. It announces something (an event, an act, a fact) without any thought of making some effort to participate in fulfilling the content of the announcement.

The factoid appears as a formulation of a valid or false hypothesis, and in addition a sovereign indifference to the materialization of the formulation. Vernacularly, the factoid is build using the conditional mode and the conjunctive mode of the verb, as well as with phrases containing vocables (conjunctions, adverbs, lexemes) such us: if, probably, maybe, it appears, it seems, it looks like, it's possible etc. The factoid does not make the music of the negative journalism all by itself. At the press level, the factoid is not alone. In Jane's T. Harrigan opinion, "besides mystification and rumor, the factoid is the third insidious form of the incorrect information" [1993, p. 24]. The elements named factoid, rumor, mystification, fable and simplification of reality compose the fragmentary and incomplete real. The fragmentary and the incomplete produce the debility.

e) The reality debilitated by the fragmentary and the complex. What the negative journalism builds is a debilitated reality. This debilitated reality has as subsidiary characteristics the confused, the insubstantial, the ambiguous, the irrational, namely those features of the informational goal which represents the topsoil of the engraftment of the persuasive.

The reality has a feature persuasively exploitable: the complexity. What philosophers such as E. Morin and V. Tonoiu call "the paradigm of the complexity" includes a complexity that reaches the unapproachable. The complexity is a studying matter for which we have no method. In a way, the fragmentary and the complex are equivalent: they allow the insertion of the persuasion. Because it can not work efficiently with a complex object, the cogitative spirit fragments it. The complex will be then processed after the method of the fragment. John Dewey discovers this solution of complexity, he shows [1990, p. 58]: „we have to divide it, so to say, in fragments and assimilate it slice by slice”.

f) The persuasive orientation. On the management of the influences background, the mass-media performs a valuable re-significance and an axiological correlation of the journalists' own experiences, which leads to the so-called direction or orientation of the information devise. Every media operator

produces an order of values. Once connected to one of the operators, the audience is connected to some axiological codes. Moreover, different media categories (the editorial, the first page articles, the titles etc) in order to attract a larger audience, promote different orders of values. Thus, the press reader as he passes from one valuable environment to another it is subjected to the pressure of a varying axiological order. The partial directional coincidence of the sequenced orders offers the media operator's orientation. The sequenced identity makes the direction. In return, the partial differences of the different sequenced orders can lead and do lead to the audience's disorientation. This disorientation also acts as an attractor to the insertion place of persuasion.

g) The dishonest interest. The negative journalism loses the informational equilibrium and returns the information to the direction of an economical or political interest, with no honesty related to the general interest. The negative motivation is one that has the conscience of incorrectness, of insidiousness. The mass-media is a more ordered and staged environment than the most social or informational environments. In order to influence, the media operators fragmentarily took the real, sterilize it, readjust it by their own interests and put a label on it. All these transforming operations lead to the manufacturing of an interested media reality. When the main interest is not an informational one, but an economical or political one, then the exposed real will be a stage the audience is attracted to in order to be negatively influenced. The negative journalism offers a stimuli-reality; it does not make the discourse of the reality of events, but another reality, the one that attracts the influence.

h) The adulterant intention. The object of the journalistic discourse is thus the events (the acts and the facts) and the personalities. When entering the informational circuit, the acts, the facts and the personalities pass through a grid of interests and values. This referential and selection system represents the road to publication. Once set in intrigue, the events suffer a magnification and a reducing of data. While making the effort of setting in discourse and assuring the cohesion, the event suffers a distance from reality. Even by transforming the acts and the facts into news an involuntary alteration takes place. This place of the informational process represents a point of inserting the persuasion. The vulnerability moment of the negative journalism is this sequence of setting the intrigue of the acts and of the facts. If the negative journalism can insinuate into the coordinates of the journalism of information, of the journalism of investigation, then by comparison, the journalism of opinion and the journalism of interpretation are already surrendered or taken hostages by the negative journalism.

The difference between information and ex-information comes from this: the moment of setting in discourse is infected with the intention of deceiving, of misleading: by an adulterant intention. The negative journalism is led by an adulterant intention.

*Recommended for publication
of Editorial board*

i) The dissemination of the ignorance. The negative journalism neglects and rejects the honesty and equilibrium. It implicitly disseminates the ignorance as intentional avoidance of the encounter with the reality thing. We are dealing with the promotion of ignorance as a lack of interest in knowing. Under the pressure of the interests of influencing economically and politically, the mass-media is setting a method of knowing ignorantly: to know so that not notice what it is all about. The negative journalism organizes the ignorance. Commonly, the events intrigue the audience, causing them an interrogative state. The reality causes a questioning state to the individual. The positive journalism starts with the state of interrogation-questioning and offers the arguments so that the audience deliberates on its own. On the contrary, the negative journalism offers solutions. It stimulates the ignorance even by the interested solution he is giving. The more powerful the influencing intention is and the feebler its arguments will be, the more it will flatter in order to seduce the audience. By validating the ignorance, it is militated for de-media.

j) The short path. The negative journalism offers solutions, it does not inform. It is not a parallel or alternative journalism. It is just a modality of the persuasion, it is the short and easy approach of the persuasion.

k) The aggression. Journalism is a social instance endorsing influences. In the absence of the autonomy and of the axiological responsibility, this instance inclines towards negative.

The negative journalism can not exist but on the terms of a functional media network. As Dona Tudor proves, the emergence and the development of the media structures modify the position of people involved in the media and the position of the public communication in the processes and the public activities and the possibility of their using to aggressive ends produces ample re-assessments in the modalities of conceiving the aggressions [2001, pp. 10-30].

The "agglomeration" of the not co directional alternatives determines the aggression. The informational aggressions represent the final feature of the negative journalism.

If it is not recognized by the ends and the interests, by the adulterant intention, the factoids and the debilitating of the reality, the negative journalism should be always recognized by its direct, immediate, with no equilibrium and morality aggressiveness.

REFERENCES

- Dewey, J., *Démocratie et education*, Paris, A. Colin, 1990.
 Harrigan, J.-T., *The Editorial Eye*, New-York, St. Martin's Press, 1993.
 Newson, D., La Vanslyke, J., Krukeniserg, D., *Totul despre relațiile publice*, Iași, Editura Polirom, 2003.
 Tudor, D., *Manipularea opiniei publice în conflictele armate*, Cluj-Napoca, Editura Dacia, 2001.

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО - ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА РАЗВИТИЕ НА Р. БЪЛГАРИЯ

Валентин Велев¹, Десислава Костова²

¹ Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, София 1700

² Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, София 1700

РЕЗЮМЕ: Наличието на модерна и качествена инфраструктура е основен стимул за икономически растеж и оттам за повишаване на жизнения стандарт на населението. Правителството на Р България и местната администрация са отговорни за осигуряването на обществените услуги и съоръжения. В процеса на своето икономическо развитие нашата страна се нуждае от модерни и алтернативни решения в областта на публичните услуги и в модернизиранието на инфраструктурни обекти и комунални дейности. Международната практика показва, че публично-частното партньорство (ПЧП) е един от успешните финансови инструменти за осигуряване на инвестиции в публичната инфраструктура, когато държавният и обществен бюджет не разполагат с необходимия ресурс и искат да осигурят по-добра стойност на вложените средства. С оглед актуалността на финансирането на инвестиционни проекти статията е ориентирана към същността на ПЧП и неговото държавно регулиране в Р България. Посочени са необходимите условия за успешно изпълнение на проекти чрез ПЧП у нас, както и основните ползи от неговото прилагане.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP- A CHALLENGE FOR BULGARIAN PROGRESS

Valentin Velelev¹, Dessislava Kostova²

¹University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia

²University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia

ABSTRACT: The presence of modern infrastructure is the main motive for economic growth and for increasing the living standard of people. The government of Republic of Bulgaria and local authorities are responsible for providing public services and works. In the process of economic development our country needs modern and alternative solutions in the field of public services and in modernizing infrastructural places and public utilities. International experience proves that public-private partnership (PPP) is one of the successful financial instruments for providing public infrastructural investments when the state and public budget is insufficient and aim at achieving higher value of the invested capital. Considering the importance of projects investments the paper is directed to PPP and its regulation in Bulgaria. The conditions for successful project development by PPP have been discussed as well as the main advantage of its application.

Въведение

Проблематиката, свързана с бизнес отношенията между субектите, представители на различните форми на собственост във всяка държава са отражение на формата и степента на развитие на политическата система и на обществените отношения като нейно концентрирано съдържание. Съвременните демокрации от Източна Европа извървяха различен като „дължина“ и „категория на трудност“ път на присъединяване към голямото европейско семейство. Те проявиха различна ценностна ориентация относно мястото, ролята и преди всичко отговорностите на държавата в процеса на написване на сценария, режисурата и не на последно място участието във вечната постановка - възпроизводствен или както е прието според съвременната терминология да се нарича бизнес процес. За България, предвид на високата ни емоционалност /нашето мнение е, че в повечето случаи оценката е

преекспонирана/ в предходните години бяха защитавани позиции от това „Колкото по малко държава толкова по добре“ до „Държавата трябва да спасява всички нас“. Както мъдростта на вековете неведнъж е показвала „за съжаление ние българите не обичаме да се възползваме от уроците на историята и опитът на другите държави“ истината не е абсолютна и тя винаги притежава нюанси застъпвани в крайните позиции, но не се отъждествява с тях. В този смисъл при съвременните условия държавата е важен субект в цялостния стопански процес и изкуството е в това да се търсят намират и развиват разнообразни форми за успешно прилагане от нейна страна на тези нейни функции. Една от възможностите, които през последните години успешно се прилага в редица страни и започва да търси своята територия и у нас е така нареченото публично-частно партньорство (ПЧП).

Международната практика показва, че ПЧП е съществен компонент в съвременните бизнес процеси. Много често то се разглежда опростенчески и се

отъждествява най-вече с успешна форма и своеобразен финансов механизъм за осигуряване на инвестиции в публичната инфраструктура. Тази предпоставка е вярна и е сред първопричините за развитието на ПЧП, но не е единствената. Вярно е, че много често общинските бюджети не разполагат с достатъчен ресурс и искат да осигурят по-висока ефективност при използването на вложените публични средства. Нуждата от инвестиции за изграждане на базисна инфраструктура с цел предоставяне на качествени публични услуги в страната налага прилагането на иновационни методи за структуриране и финансиране на инвестиционни проекти. Същественото в случая обаче е, че нашето отношение към ПЧП не е като към процес, в който държавата или общините по силата на своето положение са координатори, разпоредители или дори партньори в инициирани от частния бизнес инициативи, а като генератор и партньор в създаването на разнообразни публични блага.

Същност на ПЧП

Публично-частното партньорство е съвременен подход за реализация на бизнеса, което се постига чрез различни форми. Преобладават оценките, че под влияние, както на лавино нарастващите нужди за преодоляване на постоянно генериращите се бариери пред бизнеса, така и на присъщия предприемачески дух предимно на представителите на частния сектор, практиката по прилагане на различни инициативи на ПЧП, е изпреварила теорията на това бизнес-социално явление. Поради това може да се изрази мнението, че ПЧП е плод по-скоро на прагматизма в бизнеса отколкото на кабинетни разработки. Не случайно преобладаващите източници, посветени на ПЧП са прагматично ориентирани и са подготвени от името на авторитетни международни /Световната банка, Европейската комисия/ или национални институции /Министерство на финансите/ и др.

Сред наличните определения за ПЧП, най-обобщаващо звучи предложеното в [Боева, Б., 2004.], че това е взаимодействие между държавата и частния бизнес при осъществяването на инициативи за решаване на социално-икономически проблеми, при създаване на публични блага, и за осигуряване на устойчиво развитие на отделната страна. Към изразеното бихме направили две допълнения. На първо място равнопоставеност във инициативите и отговорностите на партньорите, и на второ място прозрачност с рязко ограничаване на възможностите за корупционни практики.

Като инструмент за координация на позициите на различните „актьори“ на публичната сцена – правителствата, общините, частния бизнес и гражданите често във взаимодействие с неправителствени организации, ПЧП се прилага от десетилетия в международната практика във връзка с разнообразни инициативи. Първообразиът се свързва най-вече с различни комунално – битови дейности и инфраструктурни проекти, но така също и с начинания, имащи структурно определяща значимост, като търсенето, проучването и експлоатацията на находища от полезни изкопаеми. Концесионните отношения, които в продължения на десетилетия са основна форма за оползотворяване на подземните

природни богатства в развитите страни, са само една от формите, чрез които се реализира ПЧП. След прекъсване от над четири десетилетия тя беше формално възстановена с приемането на Закона за концесиите. За съжаление обаче за почти двадесет годишното прилагане на концесионни отношения се натрупа огромен фактологичен материал, че в съдържателно отношение те са не са добър пример и не отразяват съвременните разбирания за същността функциите и взаимните изгоди от ПЧП.

Необходимост от развитие на ПЧП

Развитието на ПЧП в Европа и високо индустриалните страни в света е продиктувано от разнообразни подбуди. Налице са разнообразни форми на партньорство, което в известна степен въвежда различия в схващанията за обхвата на дейностите, реализиращи се чрез ПЧП, но хубавото е, когато съответните начинания водят до положителен резултат. Има разбира се и редица съществени и присъщи за повечето страни предпоставки, които гарантират в бъдеще правото на ПЧП да се конкурира на съответните бизнес сцени:

- Развитие на транспортна, екологична и социална инфраструктура, задоволяваща обществените потребности, като резултат от ускореното регионално развитие в Европа и Европейския пазар;
- Необходимост от големи инвестиции в базисна инфраструктура в съответствие с Европейските директиви в сферата на околната среда и транспорта;
- Възможност за по-добра стойност на вложените публични средства, използвайки ефективността на частния сектор при публичните услуги;
- Наложени ограничения върху консолидирания бюджет в резултат на строгата монетарна и фискална политика в Европа;
- Промяна в приоритетите на публичния сектор на придобиване на активи към получаване на краен резултат;
- Извършване на плащания от публичния сектор след получаване на желаната услуга;
- Поставяне на акцент от публичния сектор върху вложените от него средства през целия проектен цикъл от проектиране, финансиране, строителство и експлоатация;
- Възможност за споделяне на рисковете при изпълнение на проектите между публичния и частния партньор.

Анализът на посочените подбуди за развитие на ПЧП позволява да се направи извода, че съществуват две основни социално-икономически потребности, които генерират непреодолимите необходимости от развитието на ПЧП. Първата се формира от необходимостта да се финансират дейности, които в редица случаи не са обвързани с пряк икономически резултат и не са притегателен център за частния предприемач. Втората необходимост е с конкретна бизнес насоченост, но при нея е

налице висока компонента на риска, какъвто определено е добивът и преработката на полезните изкопаеми.

Управление на ПЧП – някои особености.

Предвид разнообразието на формите и на обектите за реализиране на ПЧП няма единна методика за неговото управление от етапа на неговото стартиране до периода, през който продуктът ще бъде използван. Практиката показва, че са налице особености в сравнение с класическите бизнес дейности, някои от които трябва да се имат предвид.

Финансирането на инфраструктура традиционно се определя като задължение на държавата, която заплаща на нает от нея изпълнител за строителството на инфраструктурния обект. След приключване на строителството експлоатацията и поддържането на обекта се извършва от държавата. Не е трудно да си прецени, че при определени условия държавата поема всички рискове по финансирането – от реализацията на проекта- до и включително експлоатацията на обекта. Най-често предварително определената цена на строителство на обекта значително се надвишава. Още по-трудно и с по ниска на достоверност се оценяват бъдещите разходи на държавата по експлоатацията и поддръжката на инфраструктурата. Не на последно място трябва да се имат предвид, че от ПЧП не се очаква публичният сектор да придобива инфраструктура (активи), а да предоставя качествени услуги.

При реализиране на проекти чрез ПЧП се забелязват някои разлики в сравнение с тази дейност при традиционните подходи;

- Прилага се интегриран подход при проектиране, строителство и експлоатация. Оценка се базира на вложените средства през целия проектен цикъл, като държавата се стреми да взема предвид не стойността на строителството на инфраструктурния проект, а общите разходи за предоставяне на услугата;
- Извършване на плащанията от страна на държавата или крайния потребител се извършват единствено при получаване на услугата в искания обем и качество.
- Споделяне на проектните рискове между партньорите. ПЧП дава възможност за разпределение на рисковете между партньорите. Държавата може да прехвърли към частния партньор всички рискове, свързани с финансирането, строителството, поддръжката и експлоатацията на инфраструктурен обект, споделяйки или запазвайки единствено риска за търсене на предоставената услуга;
- Използване на частни ресурси и опит. ПЧП дава възможност за използване на частни ресурси при изпълнение на инфраструктурен проект. В резултат на това в повечето случаи се спазват предварително заложените бюджет и времеви граници за изпълнение на проекта. Финансовата устойчивост и изпълнението на проекта се определя от капацитета и опита на частния партньор.

Имайки предвид Европейското законодателство и практика, може да се даде следната дефиниция на ПЧП:

ПЧП е дългосрочно договорно отношение между лица от частния и публичния сектор за финансиране, построяване, реконструкция, управление или поддръжка на инфраструктура с цел постигане на по-добро ниво на услугите, където частният партньор поема строителния риск, и поне един от двата риска- за наличност на предоставяната услуга или за нейното търсене.

Плащанията при ПЧП са обвързани с постигането на определени критерии за количество и качество на услугата. Потребителят на услуги(държавата) има право да намали своите плащания в случай, че не получи необходимото количество и качество на услугата.

По важни правила, които не трябва да се забравят

Когато се пристъпва към осъществяване на ПЧП проект, се извършва анализ на разходите и приходите по него, като се гарантира по-добра стойност на вложените публични средства. За тази цел се използват различни комбинации от методи и процедури за оценка на количествените и качествените аспекти на инфраструктурния проект. Според добрите практики препоръчителна е комбинацията на количествения метод на нетната настояща стойност (ННС) и качествения анализ на икономическата ефективност на проекта.

След анализа на проекта, от страна на публичния сектор се изготвя модел/еталон, наречен Сравнение с публичните разходи(СПР). Чрез него се определят разходите на публичния сектор при изпълнение на определена изходна спецификация за предоставяне на услуга. СПР включва всички разходи за целия жизнен цикъл на инфраструктурния проект на публичния сектор, съобразени с рисковете на проекта.

Успешното изпълнение на проекти чрез ПЧП може да бъде постигнато при спазване на следните условия:

- Наличие на политическа воля за осъществяване на ПЧП проекти;
- Наличие на обществена подкрепа за осъществяването на проекти чрез ПЧП;
- Наличие на законодателна рамка, подходяща за прилагане на ПЧП модели;
- Провеждане на открита и прозрачна тръжна процедура в съответствие със съществуващите най-добри практики;
- Изработване на механизъм за сравнение с публичните разходи за осъществяване на проекта(доказване на по-добра стойност на вложените публични средства);
- Наличие на механизми за плащане на предоставената услуга, съобразени с обществените възможности и нагласи(преценка на обществената нагласа и възможности за плащане на такси, прецизно определяне на нивото на таксите;)
- Съществуване на достатъчен капацитет в публичните органи, отговарящи за осъществяване на инфраструктурни проекти;
- Използване услугите на банковия сектор и консултантските компании в процеса на структуриране на ПЧП схеми от публичния сектор;

Кои са обществените ползи от ПЧП

Използването на ПЧП има много предимства, по-важните от които са следните:

- ПЧП проектите са по-евтини от традиционните обществени поръчки за държавата и данъкоплатците поради поемането на по-голяма част от рисковете, включително ценовия и времеви риск.
- Повечето от проектните рискове се прехвърлят на частния сектор като страна, която може по-добре да ги управлява. Тъй като всички рискове имат своя цена, публичният сектор има възможност да прехвърли значителни разходи към частния сектор. Това е особено в сила за транспортните обекти.
- Частният сектор ще представя по-добра услуга на потребителите на публични услуги, което се гарантира чрез стриктното изпълнение на договорения наказателен режим.
- Световната практика при ПЧП проекти показва значително подобряване на качеството и състоянието на публичната инфраструктура.

Изложеното показва, че с прилагането на схема за ПЧП се създават предпоставки за по-висока ефективност на публичния сектор в сравнение с ефективността на традиционна обществена поръчка.

Заклучение

Всяка форма на оптимизиране разходите в публичния сектор и повишаване качеството на услугите за гражданите следва да бъде окуражавана и подкрепяна. През последните години ПЧП се оказва такава форма на финансиране и управление на инвестиционните проекти. Като алтернатива на традиционния метод за предоставяне на услуги тя трябва да се прилага само ако предлага по-добра стойност на вложените средства. Като необхо-

димост от канализиране на ПЧП Министерството на финансите предложи изменение в Устройствения си правилник и създаде сектор „Публично- частно партньорство“ в дирекция „Управление на средства от Европейския съюз“. Секторът разработи методология за оценка на ПЧП проекти и методически указания за разработването им.

Прозрачността в процеса на вземане на решение за ПЧП, обявяването на търга и провеждането на преговорите ще намали възможността за корупционни практики. След сключването на договори за предоставяне на публични услуги чрез ПЧП е необходимо провеждане на разяснителни кампании, за да могат засегнатите от предстоящите промени потребители да бъдат своевременно информирани и техните интереси защитени.

В условията на все по-изостряща се световна финансова и икономическа криза и особено нейното задълбочаващо се проявление в България, ПЧП е един спасителен пояс за по-безболезнено изграждане на инфраструктурни обекти със съвместните усилия на държавата и частния сектор.

За нас обаче остава предизвикателството да разкрием какво ПЧП може да даде в реалния бизнес и как чрез прилагането на неговите процедури държавата ще се върне в минерално-суровинния отрасъл. Убедени сме, че това е единствения вариант, осигуряващ реални възможности невъзстановимите природни ресурси да бъдат оползотворявани в интерес на цялото общество в съответствие с приоритетите за устойчиво развитие.

Литература

Министерство на финансите, май, 2006
Боева, Б. 2004. Международен мениджмънт. УИ, Стопанство, С.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

МЕТОДИ И МОДЕЛИ ЗА СТРАТЕГИЧЕСКИ РЕШЕНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Богдана Бранкова

Минно-геоложки университет "Св.Иван Рилски", 1700 София, E-mail: bbrankova@abv.bg

РЕЗЮМЕ. За вземане на стратегически решения при управлението на производствените предприятия е разработен разнообразен методически инструментариум. В работата е направен сравнителен анализ и е описана областта на приложение на най-известните методи и модели за стратегическо планиране и избор на фирмени стратегии и политики в условията на пазарна икономика.

STRATEGIC DECISION METHODS AND MODELS IN MANAGEMENT OF INDUSTRY ENTERPRISES

Bogdana Brankova

Mining and Geology University "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia E-mail: bbrankova@abv.bg

ABSTRACT. For making strategic decisions in management of industry enterprises are developed different methodological instruments. The present paper presents a comparative analysis and application of the most popular methods and models for strategic planning and choice of strategy and policy of the firm under condition of competitive economy.

В стратегическото планиране дейността на предприятията се използват най-различни методи и модели.

Под модел в случая се разбира формализирано отразяване на реалните икономическите процеси посредством икономико-математически методи. Но при разработването на фирмени стратегии не е задължително моделите да бъдат представени във вид на математически съотношения. Основното изискване към тях е те да отразяват динамиката на процесите, които протичат във външната и вътрешно-фирмената среда. В този аспект методите и моделите могат да бъдат разглеждани с определено приближение като синоними.

Анализът на литературата и световната практика показва, че методите за стратегическо планиране и управление могат да се систематизират най-общо в следните четири групи:

- *разчетно-аналитични* - към тях се отнасят балансовите, нормативните, технико-икономическите и др;
- *графо-аналитични* – например, екстраполационните (трендовите), мрежовите, регресионно-аналитичните, методи за корелация на трендовете и др.;
- *икономико-математични* – в това число методите на линейното, нелинейното и динамичното програмиране, моделите от теорията на игрите и масовото обслужване и др.
- *евристични*, към които се отнасят основно методите за експертни оценки (индивидуални, колективни, масови), методът на сценариите и др.

Към тях могат да се отнесат също методите и моделите на стратегическия анализ, които достатъчно подробно са описани в съвременната литература.

Широко се използва **метода "Анализ на разликите"**. Главната задача на този метод е да се определи несъответствието между целите на предприятието и неговите възможности. Ако такова несъответствие (разлика) съществува, то следва да се установи, как то и да се отстрани.

Използването на подходящи стратегия и план могат да осигурят успех в развитието на бизнеса на предприятието, ако са насочени към разрешаването на неговите възлови, ключови проблеми. Според концепцията за "разликите", тези проблеми възникват вследствие на получаващото се "разминаване" между очакваното и фактическото състояние на бизнеса. Оценката на състоянието се извършва като се използват определен брой "контролирани параметри", конкретните стойности на които показват "добре" или "зле" е бизнесът.

Методът може да се използва за:

- изясняване на реалните показатели на предприятието, от гл.т. на ситуационния анализ на текущото и предполагаемото бъдещо състояние на средата;
- определяне конкретните показатели на стратегическия план, който съответства на основните цели на предприятието;
- определяне на отклоненията на показателите, които отразяват реалната ситуация в предприятието от тези, заложи в стратегическия план;

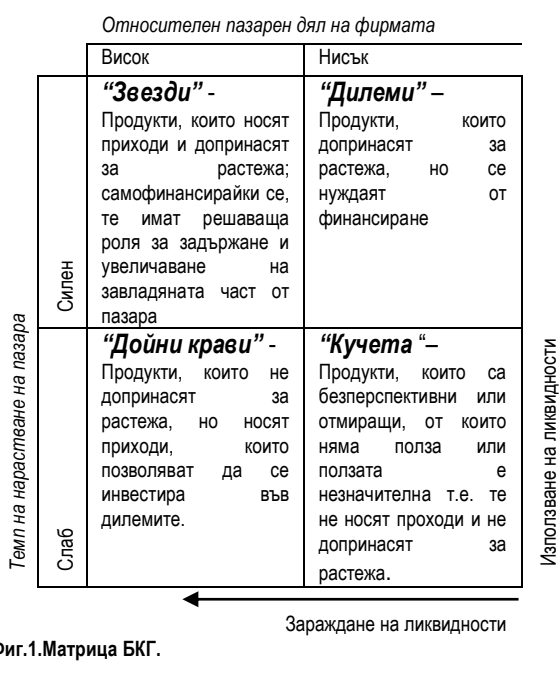
- разработване на специални програми за отстраняване на несъответствията (например, за ръст на производителността на труда, подобряване организацията на производството и др.).

Този метод, се използва широко в практиката на страните с пазарно стопанство под името "Анализ GAP" (gap - разрыв) и е напълно подходящ за използване в условията на нашите производствени предприятия.

Моделът на жизненият цикъл на стоките (ЖЦС), който фирмата произвежда и предлага, лежи в основата на анализа динамиката на пазара им и служи като ориентир за избора на съответни стратегии. На всеки етап от ЖЦС се срещат съответни проблеми в усвояването на пазара, затова с подходящи стратегии може да се отчете спецификата на отделните фази на ЖЦС. Концепция за ЖЦС заставя ръководителите на производствените предприятия перманентно да анализират дейността им от гледна точка на настоящето и от позициите на тяхното бъдещо развитие; поставя ги пред необходимостта постоянно да работят за създаване и усвояване на нови продукти.

В страните с пазарна икономика широко се използват портфейлните модели за анализ на стратегии и избор на стратегически решения.

Един от основните, считан за класически, портфейлни модели е **матрицата на Бостънската консултанска група** (Boston Consulting Group – BCG) (**модел БКГ**). Използва се за определяне стратегическите позиции на продуктите на дадена фирма както на пазара, така и в самата нея. Този модел е най-простият метод за портфейлен анализ. Използват се две променливи – *относителния пазарен дял на даден продукт* (като отношение между собствения абсолютен пазарен дял и големината на пазара на основния конкурент) и *темпа на нарастване на пазара*. На базата на тези два критерия се построява матрица за избор на стратегии, върху която се нанасят различните продукти (бизнес-линии) на предприятието. Общият вид на матрицата е показана на фиг. 1



Фиг.1.Матрица БКГ.

Всеки от четирите квадранта на матрицата отразява различна ситуация, която от гл.т. финансирането на дейността изисква различен подход. Матрицата позволява да се отделят видовете продукти, произвеждани в предприятието в зависимост от тяхната значимост. На продуктите, които попадат в различните квадранти, в маркетинговата теория са дадени съответни, общоприети днес названия: "дойни крави", "звезди", "кучета" и "дилеми".

Анализът, който се провежда на базата на матрицата BCG, помага да се оцени балансираността на продуктовия портфейл на предприятието. Матрицата на дейността на предприятието по отделните видове продукти може да бъде обозначен чрез кръгчета с площ, която е пропорционална на обема на продажбите или производството на отделните видове продукти. Анализът следва да се извърши в динамичен режим, проследявайки развитието на пазара на всеки вид продукт на предприятието във времето.

Предимство на модела BCG е възможността за използването му, както в рамките на цялото предприятие, така и по отделни негови производства. Други предимства са неговата нагледност и простота за използване. Независимо от това, възможностите за неговото прилагане са силно ограничени, тъй като използването на хипотезата за зависимост между относителния дял на пазара и потенциалната рентабилност прави дадения модел приемлив само при наличие на голям опит. Трудностите могат да бъдат свързани с проблеми при измерването и оценката на пазарния дял на фирмата и темпа на нарастване на пазара.

Като цяло, моделът БКГ е един от най-опростените и болшинството фактори, които е необходимо да се отчетат при избора на стратегия, не се отчетат при анализа. За да се отстрани този недостатък, моделът постоянно се усъвършенства, а освен това, са разработени и други методи за стратегически анализ.

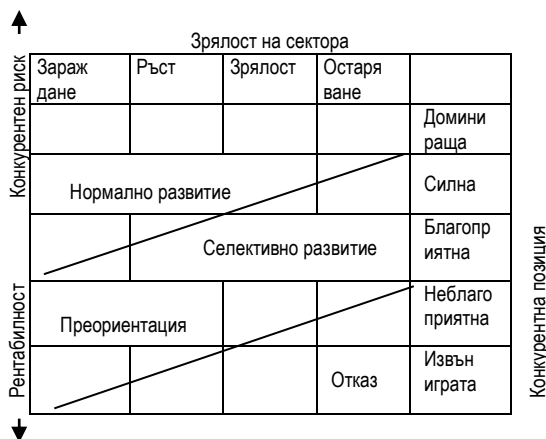
Моделите, разработени от Артур Д. Литъл и от Мак Кинзи представляват усъвършенствани варианти на матрицата BCG, под формата на многофакторни матрици.

Стратегическият модел на Артур Д. Литъл (Arthur D. Little - ADL) представлява матрица с две съвсем различни променливи – зрелостта на сектора и конкурентната позиция на фирмата (фиг.2).

Зрелостта на сектора или специализацията на фирмата, определя различните фази (зараждане, ръст, зрялост, остаряване), на които съответстват различни финансови показатели, специфични конкурентни структури, различни средства за стратегическо въздействие – все понятия, които са по-широки и определящи от "равнището на растежа" на BCG.

Конкурентната позиция, която в матрицата се характеризира с пет степени, представлява относителната сила на дадена стратегическа бизнес дейност на фирмата по отношение на конкуренцията в сектора.

Подходът ADL има много по-широко приложение от този на БКГ, тъй като е освободен от присъщите на последния недостатъци и от друга страна предлага по-задълбочен анализ на всички фактори, определящи стратегическата позиция.



Фиг.2. Матрица ADL

В стратегическия **модел на Мак Кинзи (McKinsey)** се използват два Фактора за оценка бизнеса на фирмата:

- *привлекателност на сектора (подотрасъла)*, в който фирмата развива дейност и предлага продукти на пазара, т.е. интерес от страна на фирмата към сектора и
- *позиции на съответния бизнес на фирмата в този сектор* (фиг.3).

Всеки фактор е представен чрез коефициент на равновесие и при разполагане на стратегическите бизнес дейности, наричани често стратегически бизнес единици (СБЕ), в матрицата се открояват следните три области:

1. Северо-Западна – попадането в тази зона означава благоприятни позиции и възможност за растеж; препоръчва се стратегия за активно инвестиране;
2. Юго-Източна – попадането в тази зона означава неблагоприятни пазарни позиции; препоръчва се стратегия на прибиране плодотворите от дейността и напускане на сектора;
3. Северо-Изток/Юго-Западна – попадането в тази диагонална зона показва умерени позиции на пазара; подходяща е стратегия за запазване на пазарния дял чрез селективно инвестиране за поддържане на завоюваните позиции.



Фиг.3. Матрица на Мак Кинзи
(IC – инвестиране на растежа; RD – прибиране на резултата; S – селектиране)

Анализът на матрицата Мак Кинзи позволява да се дадат на предприятието редица препоръки:

- да се развива предприятието в най-интересната за него зона, където то има реален потенциал (висока привлекателност на пазара) и продукцията на предприятието е достатъчно конкурентноспособна. Ако

последното условие не е изпълнено, то е необходимо или да се извърши значително инвестиране за достигане на по-добри позиции, или фирмата да се откаже от конкурентната борба;

- да остане в средната зона или поради нейната привлекателност, или поради нейното предимство в конкурентната борба;
- да напусне неблагоприятната зона.

Моделите за портфейлен анализ боравят с понятието “стратегическа бизнес единица” (СБЕ). Обикновено под това понятие се разбира обособена част от дейността на фирмата (сфера на бизнес), която е свързана с производството и с реализацията на определен продукт или продуктова линия на конкретен продуктов пазар.

Моделът Мак Кинзи е най-често използваният в западната практика модел за портфейлен анализ. Той е достатъчно гъвкав и позволява да се отчете спецификата на конкретното предприятие при избора на критерии за оценка на СБЕ. Но, зад очевидната простота на модела се крият редица проблеми: промените в модела стават много сложни, нараства опасността от субективизъм при избора на фактори за оценка на конкурентноспособността и привлекателността на пазара, при определянето на тегловите коефициенти и оценките на факторите.

Описаните модели се различават от гл.т. на използваните предложения и даваните препоръки. По такъв начин, изборът на един или друг модел за портфейлен анализ следва да се прави с отчитане особеностите на конкретното предприятие, произвежданата от него продукция и в зависимост от достъпността на информацията, която е необходима за анализа. В редица случаи, е желателно, в процеса на анализа да се комбинират различни методи и модели.

Моделът на деловия анализ PIMS (Profit Impact of Market Strategy) е способен да даде оценка за съответствието на възможностите на предприятието с потребностите на пазара. Той е предложен от компанията “Дженерал Електрик” въз основа на обобщаване опыта на повече от 500 известни компании в Европа и Северна Америка, които се конкурират в около 3000 бизнеса. Представлява емперичен модел, в който са включени 22 независими променливи, които оказват влияние върху една зависима променлива. Тези променливи най-често се систематизират в три групи:

- пазарни променливи (MV), които характеризират пазара и неговата привлекателност – размер на пазара, темп на нарастване, пазарно покритие и др.;
- конкурентни променливи (CV), които характеризират конкурентните позиции на бизнеса – пазарен дял, обновяване и качество на продуктите и др.;
- стратегически променливи (SV), които описват стратегическите решения на фирмата по основните елементи на маркетинговия микс и характеризират възможностите на предприятието.

В модела PIMS, като зависима променлива най-често се използва възвръщаемостта на инвестициите т.е.

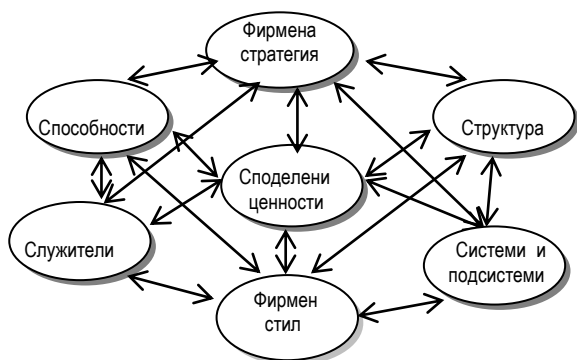
$$ROI = f(MV, CV, SV).$$

Моделът дава възможност да се анализира влиянието, което оказват пазарните условия, конкурентните позиции и маркетинговите стратегии върху доходността на бизнеса.

Следва да се отбележи, че даденият метод е бил разработен за наситени, високо развити, устойчиви пазари и за българските предприятия в днешно време може да има главно познавателен характер.

В нашите производствени предприятия могат да се използват само общите подходи и положения в модела PIMS. За формулиране на подобни модели у нас е необходимо да се обобщи опита на голям брой предприятия от различни отрасли. Така, чрез модела PIMS ръководството на предприятието би могло да отчита при своята дейност и опита на други предприятия.

Моделът Мак-Кинси "7C" е начин за осмисляне на основните фактори от вътрешната среда на предприятието, които оказват влияние върху неговото състояние в даден момент и бъдещото му развитие. Наименованието на метода произлиза от 7 фактора (седем думи, започващи с буквата "с"), към които се отнасят: стратегия (Strategy), структура (Structure), системи (Systems), стил (Style), служители (Staff); способности (Skills); споделени ценности (Shared values). Този модел има вида, показан на фиг.4.



Фиг.4. Модел Мак-Кинси "7C"

Както се вижда от фигурата, тези фактори са взаимосвързани и взаимообусловени и до голяма степен определят възможностите на производствените предприятия.

Стратегията подсказва на предприятието, как то трябва да се приспособява към обкръжаващата го среда и да се възползва от своя вътрешен потенциал. Анализът на съвкупността от способности помага да се реши, как да се впише стратегията в живота на сътрудниците с отчитане на споделените общопризнати ценности.

Моделът "7C" показва, на първо място, важността на отчитането при определяне на стратегията качеството на работата и квалификацията на сътрудниците, т.е. индивидуалните им способности и навиците (споделяни ценности), които се отразават на техните човешки взаимоотношения и личните им потребности; на второ място, моделът показва зависимостта на способностите и споделяните ценности от такива фактори, като:

- *структурата на управление на предприятието* (организационни схеми, йерархия в организацията, правила, инструкции и др.);

- *различните подсистем на предприятието* (производствена, технологична, логистична, кадрова, маркетингова, финансова и др.);

- *сътрудниците* (необходимия за предприятието щат от работници – количество, професии, квалификационно ниво, професионална пригодност и др.);

- *стила на ръководство* и характера на поведение на всички работници в предприятието.

Значимостта на модела "7C" се състои в това, че акцентира в процеса на стратегическото планиране върху значимостта на човешкия фактор като най-важен ресурс за бъдещето на всяко предприятие (ценностна система, поведение, мотивация; способности и др.). Моделът не може да служи като ръководство за разработване на стратегии за развитие на бизнеса, но позволява да се състави цялостен поглед за ефективността в работата на предприятието.

Заслужава внимание и западния опит по използването на модели за конкурентен анализ. Един от най-разпространените модели за анализ на конкурентните позиции на предприятието е моделът **"Пет сили на конкуренцията" на М. Портьр (M.Porter)**.

За определяне на пазарния дял на дадено предприятие М.Портьр отделя: пет сили на конкуренция:

- 1) нови конкуренти, които проникват в отрасъла и произвеждат подобни продукти;
- 2) съществуващи конкуренти в отрасъла;
- 3) потенциални замени на продукти и технологии;
- 4) силата на въздействие на купувачите;
- 5) пазарно въздействието на доставчиците.

М.Портьр акцентира на три основни стратегии, които имат универсален характер и могат да бъдат приложени към всяка от по-горе изброените конкурентни сили. Към тях той отнася: стратегията на лидерство в снижаването на издържката на производството; стратегията на диференциация и стратегията на концентрация на производството.

Стратегията на лидерство в снижаването на издържката се прилага с най-голям ефект при реализацията на стоки, характеризиращи се с масово търсене и ориентира предприятието към производство на големи количества стоки и предлагането им на широк пазар. Именно минимизирането на издържката на производството т.е. производствените разходи, дава възможност предприятието да реализира стоките на ниски цени. В резултат на нарастването на обема на продажбите се повишава рентабилността и печалбата на предприятието.

Стратегията на диференциация на продукта се използва в случай, когато предприятието излиза на пазар, който има голям капацитет за развитие, с уникален продукт (най-често марков). Тази стратегия е приемлива на етапа на въвеждането на пазара на нови стоки, или на такива, които се произвеждат по индивидуални поръчки.

Стратегията на концентрацията предполага да се съсредоточи вниманието върху един от пазарните

сегменти (на определена група потребители или стоки) или на ограничен географски сектор от пазара. Тази стратегия, в зависимост от характера на продукта и целевия пазар се прилага в два варианта:

- когато предприятието в избрания сегмент се опитва да постигне предимство в издръжката на производството;

- когато предприятието засилва диференциацията на продукта и се стреми да привлече вниманието на купувачите върху своите стоки измежду другите, аналогични на тях.

Всяка от изброените основни стратегии изисква наличие на определен икономически ресурс и определени управленски действия.

При разработването на фирмената стратегия следва методически да се определи мястото ѝ в съвкупността от функции на фирменото управление и нейната връзка с политиката на предприятието.

В системата за управление на предприятието винаги има една водеща функция, на която са подчинени всички останали. При това, тя се променя с промяната на структурата на предприятието. Ако в първата половина на XX век, тази роля е играел счетоводния отчет и контрола на издръжката на производството, то след това тя е заменена от планирането. Но с нарастването на нестабилността и непредсказуемостта на обкръжаващата среда, хоризонтите на планирането постепенно се стесняват и възниква необходимост от появата и използването на нови методи и инструменти, които да дават възможност да се ориентира предприятието в дългосрочна перспектива. В резултат на определянето на приоритетните цели на предприятието възниква нова управленска функция – разработване и реализиране на стратегията на предприятието.

Стратегията е насочена към разкриване на най-ефективните начини за изпълнение на основните цели на предприятието.

Политиката на фирмата е друг път за осигуряване на единен подход към дейността на предприятието. Политиката определя принципите, които трябва да се спазват за да се осигури успех на фирмата. Това е нормативна и нормоопределяща функция на управлението.

В европейската литература, стратегията на предприятието се разглежда предимно в качеството на част от фирмената политика.

В американската литература, обратно, стратегията на предприятието се разглежда като общофирмино управление, а политиката има подчинена роля. Трудно е да се вземе страна, тъй като това са два базови елемента

на управлението, които се допълват и не си противоречат. Това може да се аргументира по следния начин:

1. В логически аспект съдържанието на основните положения на стратегията и политиката е различно.

2. Тяхната взаимовръзка се осигурява чрез оперативността на целите в количествено и времево отношение.

3. Стратегията допринася за запазване на предприятието в бъдеще и съответства на фирмената политика.

4. Между стратегията и политиката съществува тясна взаимовръзка.

Отчитайки изложеното, може да се каже, че задачите и на стратегията, и на политиката до голяма степен се определят от конкуренцията, която предопределя:

- създаването на потенциали за успех (за превръщане на съществуващите ресурси в конкурентни пазарни предимства);

- ориентацията на фирмената дейност към потребителите;

- разширяването на продуктите и услугите (стратегия за задълбочаване и диверсификация на дейността);

- провеждането от фирмата на политика на ключовите компетенции;

- организирането на цялостната дейност в перспектива и реализиране на отделни проекти по етапи;

- управление на информационните потоци (начин на организиране на взаимовръзките – вътрешни и външни, като най-важен стратегически фактор).

Литература

- Баръмов, Ив. 1993. *Стратегически маркетинг*. С., Баръмов консулт,
- Стоянов, Д., 1999. *Стратегически маркетинг*. С., Стопанство.
- Христов, Ст. 2005. *Стратегически маркетинг за бизнеса*. 2006. С., MT&M college.
- Христов, Ст. 2003. *Стратегическо управление на бизнеса*. С., MT&M college.
- Христов, Ст. 1998. *Стратегически маркетинг*. С.,
- Христов, Ст. 2000. *Стратегически мениджмънт*. С., Стопанство.
- Dayan, A. 1992. *Le marketing*, Presses Universitaires de France.
- Porter, M. 1980. *Competitive Strategy*. New York, The Free Press.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

ВЪЗНИКВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА КОНТРОЛИНГА КАТО КОНЦЕПЦИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОМИШЛЕНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Богдана Бранкова

Минно-геоложки университет „Св.Иван Рилски“, 1700 София, E-mail: bbrankova@abv.bg

РЕЗЮМЕ. В статията се разглежда в исторически план формирането и развитието на концепцията за контролинга като функция на управлението на производствените предприятия. Обоснована е актуалността и необходимостта от внедряване на контролинга в управлението на българските предприятия днес.

APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF CONTROLLING AS A CONCEPTION FOR MANAGEMENT OF INDUSTRY ENTERPRISES

Bogdana Brankova

Universitu of Mining and Geology University "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, E-mail: bbrankova@abv.bg

ABSTRACT. This paper follows historical path of formation and development of conception of controlling as a function of the process of management of industry enterprises. The contemporary and the need from incorporation of controlling into Bulgarian enterprises at present are discussed in details.

Въведение

С разширяването на ЕС се разшириха както възможните пазарите за българските предприятия, достъпът до суровини и ноу-хау, така и конкурентната им среда. Развитието на технологиите, на науката и практиката на мениджмънта по естествен път насочи вниманието към търсенето на нови, по-ефективни методи и инструменти за управление на предприятията в условията на динамична, висококонкурентна външна среда. През последните две десетилетия, като такъв инструмент в развитите индустриални страни се очерта контролингът.

Възникването и еволюцията на контролинга, като инструмент за управление са обусловени от развитието на системите за управление на производствените предприятия и усложняване структурата на пазарните отношения.

Контролингът като модерна съвременна система за управление не е възникнал изведнъж. Неговата поява и развитие като научна категория върви почти успоредно в развитието на науката за управлението.

Предпоставки за възникване на контролинга

Основна предпоставка за възникване на контролинга е промяната на макроикономическите условия и развитието на производството в страни като САЩ и Германия.

Високите темпове на икономически растеж в САЩ в края на 19 и началото на 20 в. и увеличаването на ръста на производствените предприятия, появата на тръстове и холдинги, на монополи, усложняването на производствата постепенно породили необходимост от подобряване на методите за управление. Данните от счетоводните отчети, които по принцип отразяват постигнати резултати и минали факти от стопанската дейност на предприятията станали вече недостатъчни за управлението на огромните компании, за прогнозирането и планирането на тяхната бъдеща дейност. Бил необходим нов инструмент за получаване на релевантна информация за навременно вземане на управленски решения – за целта се появил управленския отчет, като инструмент за вътрешно ползване и като информационна база за вземането на управленски решения. Паралелно с това и със засилването на контрола от страна на държавата за ограничаване на монополите се появила необходимост от усъвършенстване на прилаганите методи за финансов контрол и счетоводен отчет за отразяване на т.н. „външни“ показатели за дейността на предприятията.

Настъпилата световна икономическа криза, през 30-те гг. на миналия век породила нужда от по-детайлно отчитане на разходите за производството и извела на преден план планирането като водеща функция на управлението, ориентирана към бъдещето на предприятието. С това се появила и идеята за контролинга в производствените предприятия.

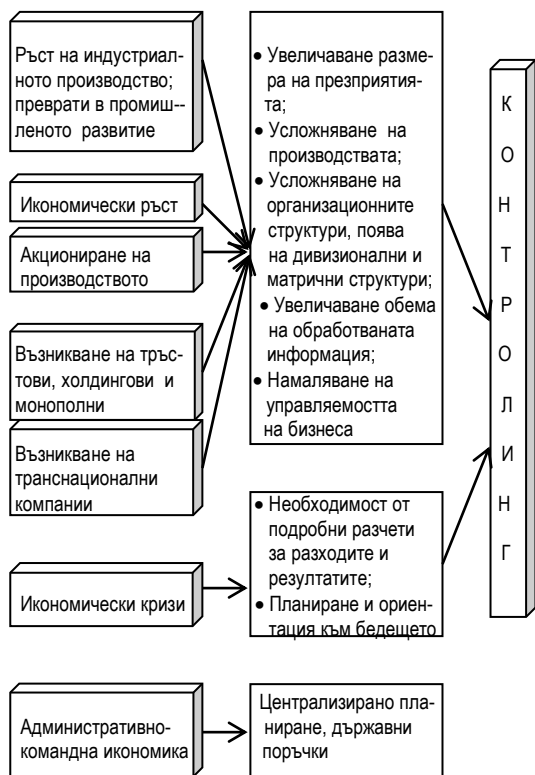
С появата на транснационалните компании и формирането на центрове на печалба в Германия (1970-те

гг.) станал недостатъчен използваният по-рано инструментариум на финансово-счетоводния отчет за управление на производствените предприятия. Към началото на 1980-те години много предприятия се сблъскват с проблеми за неплатежоспособност. Появява се необходимост от търсене на нови пътища за координиране дейностите на децентрализираните производства и за подобряване на планирането и управлението при новите структури.

Динамично развиващата се пазарна среда и протичащият многостранен процес на глобализация в края на 20 и началото на 21 век, поражда отново потребност от търсене на по-ефективни методи, инструменти и системи за управление. Тези методи трябва да осигуряват своевременно получаване на необходимата информация за реалното положение на нещата в предприятието и неговата околна среда, която да служи като база за повишаване ефективността на приеманите управленски решения и постигането на неговите оперативни и стратегически цели в условията на все по-засилваща се конкуренция.

От изложеното, не е трудно да се направи извод, че в периоди на екстремално развитие на икономиката (било то период на икономически ръст или парияод на криза) пред предприятията възниква въпроса за ефективността на прилаганите методи на управление, за тяхното съответствие на променената външна среда. Именно тогава те се обръщат към контролинга като ефективен инструмент за управление, позволяващ да се постигнат целите на предприятието в новите условия.

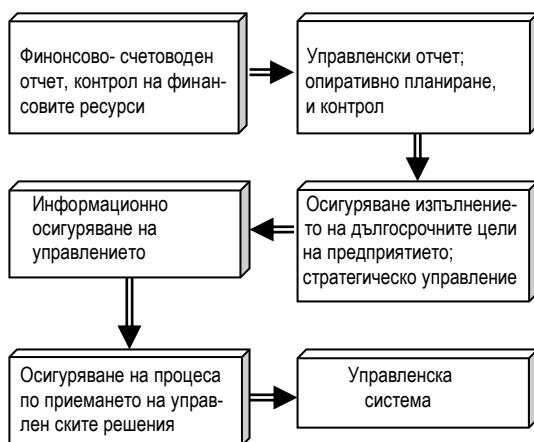
Релацията между макроикономическите условия и появата на контролинга като метод и инструмент за управление е показана на фиг.1.



Фиг.1. Макроикономически условия за появяването на контролинга

Развитието на схващанията за същността на контролинга

В научната литература се срещат множество схващания за същността на контролинга, които постепенно са еволюирали. Първоначално контролингът е разглеждан като счетоводен (финансов) отчет, основната функция на който е контрола на финансовите ресурси. След това се добавя производствения (управленския) отчет с оперативното планиране и контрол. (фиг.2) По-нататък възниква необходимост от стратегическо управление (стратегическо планиране с ориентация към бъдещето). С времето контролингът става информационно осигуряване на управлението и на процеса по приемането на управленските решения; после - система за управление на предприятието, управление на управлението, управленска философия и концепция.



Фиг. 2. Развитие на контролинга

От изложеното може да се направи извода, че както при развитието на подходите към управлението, така и при контролинга в началото е доминирал процесния подход (контролингът като една от няколко управленски функции). След това контролингът започнал за се разглежда в рамките на системния и ситуационния подходи - контролингът като система за управление, но система, която е индивидуална за всяко предприятие в зависимост от ситуациите, в които то осъществява дейността си.

По този начин контролингът е много по-широк, отколкото всяка отделно взета традиционна управленска функция (например планиране или контрол); по-широк от системата на управленския отчет; по-обхванат от информационното осигуряване на процеса по приемането на управленските решения. Ако се разгледа контролингът като управление на управлението, то възниква асоциация с базата и надстройката (базата е традиционната система за управление, а надстройката – контролингът).

Днес контролингът се възприема като *система за управление на предприятието*, която осигурява достигането на неговите краткосрочни и дългосрочни цели в условията на бързопроменяща се външна среда и засилваща се глобализация на пазарите, *като инструмент* за събиране, анализиране и предоставяне на релевантна информация, необходима на ръководството за

приемането на управленски решения, за всеки момент от време и за която и да е от функционалните области.

Развитие на целите, функциите, задачите и концепциите на контролинга

Независимо, че контролингът като практическа дейност в управлението на производствените предприятия възниква първоначално в САЩ, най-добре са систематизирани целите и задачите на контролинга през последните десетилетия в немската икономическа литература (Ивашкевич, Зайцев, 1996; Фалько, Ассадулин, 2006). Така например, К. Зерфлинг определя контролинга като система на събиране на информация за подпомагане процеса на управление на предприятието с помощта на методи за планиране, контрол, анализ и разработване на алтернативни варианти за поведение на фирмата на пазара

П. Хорват също изхожда от целите, стоящи пред предприятието. Той счита, че контролингът трябва да осигурява на ръководството на предприятието информация и да го напътства за координиране, регулиране и адаптация към променящите се вътрешни и външни условия, така че то да реализира успешно поставените пред предприятието цели. Като водеща цел Ховарт определя финансовия резултат на предприятието. По този начин, контролингът е призван да спомага за реализирането на ориентирано към резултат управление на предприятието; да изпълнява функции на интегриране и координиране на плановия процес в предприятието, а също и информационното осигуряване на този процес.

Т. Райхман отделя особено внимание на ориентацията на контролинга към резултатите. Вижда основната му задача в събирането и обработването на информацията в процеса на разработването, координирането и контрола за изпълнение на планове в предприятието

Х. Ю. Кюппер подхожда към контролинга от други позиции. По негово мнение, централната задача на контролинга се състои в координация на системата за управление на предприятието. Необходимостта от такава функция произтича от разделянето на системата за управление на съставлящи - организация, система за планиране и контрол, информационна система, система за ръководство на персонала, система от цели и принципи на управление. Изпълнявайки координираща функция, контролингът спомага за достигането на не една цел от дейността на предприятието, а на система от цели, при което се придава особено значение на стойностните цели.

И. Вебер, като се основава на концепциите за контролинга на Хорват и Кюппер, се придържа към друга гледна точка. В неговата интерпретация контролингът представлява елемент на управление на социална система, изпълнявайки своята главна функция да подпомага мениджърите в процеса на решаването на тяхната обща задача за координиране на системата за управление с акцент върху задачите за планирането, контрола и информирането. При това и Вебер и Кюппер подчертават, че контролингът не е свързан с процеса на поставяне на целите.

Д. Шнайдер счита, че е целесъобразно да се ограничат задачите на контролинга за всеобхващата координация на всички дейности по управлението, както е при Кюппер и Вебер. Той счита, че функцията на контролингът трябва да се свежда, от една страна, до разработване и координация на отделните планове на предприятието и свеждането им в единен план, а от друга – до вътрешния производствен отчет, който служи за контрол на реализацията на планове и доставя изходна информация за следващия етап на планиране. От основната задача на контролинга – информационно осигуряване и поддържане на ориентираното към резултати управление – произтичат частните задачи, към които се отнасят:

- извършването на планово-контролни разчети;
- изготвянето на счетоводен отчет (документиране)
- подготовка и предоставяне на първична информация, ориентирана към бъдещи резултати;
- формирането на система, методики и организационни структури на контролинга.

По този начин контролингът изпълнява функции за консултиране и обслужване, обосноваване и реализация на решенията. Тези специални задачи на контролинга се разпростират както върху предприятието като цяло, така и върху неговите продуктови, функционални и регионални подразделения (подсистеми), а също и върху групите продукти и услуги, програми за мероприятия и проекти на всички нива на управление.

Един от авторите на съвременната концепция за контролинга Д. Хан го определя като „свкупност от цели, задачи, инструменти, субекти и организационни структури“ (Хан, 1977 с. 108). Според него контролингът е информационно осигуряване ориентирано към резултатите от управлението на предприятието, към неговото оцеляване и успешно по-нататъшно развитие за сметка на оптимизация на финансовия резултат в рамките на социалните цели.

Повечето изследователи днес не отричат основните съставни части в концепцията на Д. Хан, но има различно разбиране за тяхната значимост. Така например, Е. Майер предлага под контролинг да се разбира ръководна концепция за ефективно управление на фирмата и осигуряване на нейното дългосрочно съществуване. Той казва също, че в по-широк смисъл контролингът представлява система за осигуряване оцеляването на предприятията в два аспекта: краткосрочен – оптимизация на печалбата, и в дългосрочен – съхраняване и поддържане на хармонични отношения и взаимовръзки на даденото предприятие с обкръжаващите го среди - природна, социална и стопанска. Контролингът представлява свкупност от методи за оперативно и стратегическо управление: отчет, планиране, анализ и контрол, обединени на качествено нов етап от развитието на пазарните отношения на запада в единна система, функционирането на която се подчинява на определени цели (Майер, 1993)

В руската наука вниманието към контролинга се насочва през 90-те години на миналия век. От тогава до сега се

появиха също много гледни точки за същността на контролинга. Например, В. А. Анташов и Г. В. Уварова разглеждат контролинга като определена концепция за ръководството на предприятието, ориентирана към неговото дългосрочно и ефективно функциониране в постоянно променящи се стопански условия (Ивашкевич 1996).

Гардова А. П. под контролинг разбира нова концепция за ефективно управление на фирмата за осигуряване на нейното продължително съществуване на пазара. Тази система осигурява оцеляване на предприятието на етапите на стратегическото и тактическото управление (Петренко, 2004).

Данилочкина Н. Г. , в своята книга „Контролингът като инструмент за управление на предприятията“, пише: „Контролинг - това е функционално обособено направление на икономическата работа в предприятието, свързана с реализирането на финансово-икономическата коментираща функция в мениджмънта за приемане на оперативни и стратегически управленски решения“ (Данилочкина, 2001).

Иванов Н.Н. под контролинг разбира управление на печалбата на предприятието за достигане на нейното максимизиране (Иванов, 1997)

Кармински А. М., изследвайки същността на контролинга, стига до извода, че контролинг – това е концепция за системно управление и начин на мислене на мениджърите, в основата на което лежи страмеж за осигуряване на ефективно дългосрочно функциониране на стопанската организацията (Карминский, 2002).

Изследването на концепцията за контролинга, а така също и неговите цели, задачи, инструменти и функции трябва да се започне с източника на появяването им.

Концептуални предпоставки за формирането на системи за управление са се появили още от началото на промишлената революция през втората половина на 19 в. В началото на 20 в., традиционният отчет вече не задоволявал напълно потребностите на управлението в условията на обострена конкуренция, усложняване на технологиите и на организацията на производството. Пред предприятията възникнал проблем за оптимизация на операционната система, което в условията на остра ценова конкуренция е позволило за се снижи себестойността на продукцията. Следващият етап в развитието на страните с напреднала индустриализация е довел до началото на сегментиране на отрасловите пазари по признака потребителски предпочитания. В допълнение към ценовия конкурентен фактор, постепенно възникнала необходимост от отчитане вкусовете на различните групи потребители и обновяване на морално остарелите продукти. Всичко това е станало източник на системни външни промени и на различни стратегически промени в индустриалния сектор, което е предизвикало потребност от внедряване на системи за управление на нововъведенията.

Потребността от стратегическо управление на компаниите от традиционните промишлени отрасли на индустриално развитите страни, след 80-те години на 20 в, се засилва отново с появата във външната среда на

источници на глобална нестабилност – политическа, социална, икономическа и екологическа; появата на ограничения в обема на достъпните ресурси и граници за ръста на пазара. Като средство за запазване на устойчивост в тази ситуация на преден план излиза диверсификацията.

Целият процес на историческа еволюция на системите за управление е станал на фона на ускорение и повишаване честотата на външните изменения. В същото време усиления натиск от страна на външната среда предизвиква необходимост от подобряване на самоорганизацията на системите на съответните управленски нива. Това на свой ред поражда необходимост от координирано управление на стратегиите и организационния потенциал на предприятията (Дайле, 2001; Данилочкина, 2001; Иванов, 1997; Карминский, 2002)

За да се оцени съвременното състояние на контролинга и перспективите за неговото развитие е необходимо да се проследи ретроспективата на идеите и формите на еволюция на контролинга. Източниците на контролинга лежат в областта на държавното управление още в средновековието. Още в XV в., в двора на английския монарх е съществувала длъжност с название „countrollow“, в задачите на който е влизало документиране и контрол на паричните и стоковите потоци (Данилочкина, 2001)

В САЩ, през 1778 г. е утвърдено със закон държавно ведомство под наименованието „Controller, Auditor, Treasurer and six Commissionens of Accounts“, което управлявало държавното имущество (стопанство) и координирало движението и използването на средствата.

Като “организационна форма” и област от задачи в предприятията “контролингът” е въведен в 1880 г. В железопътната компания „Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad“ била въведена длъжност контролер и за първи път контролингът бил използван в предприятията предимно за решаване на финансово-икономически задачи, управление на финансови вложения и основни капитали (Ивашкевич, 1991).

В 1892 г. компанията „General Electric“ – първа от индустриалните предприятия въвежда длъжност контролер. Като причина за появяването на контролерите на този етап от развитието са послужили особеностите на американското корпоративно законодателство, което въвежда два управляващи органа – общото събрание на акционерите и Съвет на директорите, които се нуждаят от информациялна координация. Но на този етап функцията на контролера не е получила широко развитие. В по-„зряла“ форма инструментите на контролинга са се появили в САЩ в началото на 20 в. Това е свързано с големия промишлен ръст, който е довел до разрастването на отделните предприятия, до усложняване на производствата и тяхното управление. По-нататъшното развитие на промишлеността е породило необходимост от подобряване и на прилаганите до този момент методи на управление.

Значително влияние върху развитието на контролинга и неговото внедряване в предприятията е оказала световната икономическа криза от 1930-те гг. Депресията в икономиката е повлияла върху осъзнаването на факта, че ефективността на управлението на предприятията

неизбежно е свързана с повишаване на вниманието към вътрешно-фирменото планиране и отчетност. Това преосмисляне на форматите на вътрешнофирменото управление е довело до еволюция на възгледите за контролинга. Преобладаващото, до този момент, "счетоводното" разбиране на контролинга, където контролерът изпълнява функциите водене на отчет и ревизия на вече завършени стопански събития, е било разширено чрез преориентиране функциите на контролинга към бъдещите за предприятието събития. Такова виждане за контролинга започнало да свързва задачите на контролера предимно с въпросите на планирането и контрола и повишило статута на контролинга до този на финансовата дирекция. Появило се организационно оформено звено на контролинга в предприятията.

В САЩ, важен етап в развитието на контролинга е организирането в 1931 г. под влияние на икономическата криза, на Институт на професионалните контролери – „Controllars Institute of America“ (от 1962 г. е преименуван във „Financial Executive Institute (FEI)“). В 1934 г. е създаден вестникът „The Controller“ (днес – „The Financial Executive“), а от 1944 г. съществува изследователски институт „Controllarship Fondation“ (днес – Financial Executive Research Foundation). Тези учреждения са оказали голямо влияние за популяризирането на идиите на „контролинга“. Особено голяма е ролята на FEI, който е систематизирал задачите на контролинга и ги отделил от задачите на финансовия директор (Дайле, 2001; Иванов, 1997; Майер, 1993; Манн, Майер, 2007).

В Европа, контролингът е пренесен от САЩ в следвоенния период в рамките на американската икономическа експанзия и в съвременното разбиране на контролинга като концепция за управление е получил най-голямо разпространение в Германия.

Понататъшното развитие на контролинга има двойствен характер, което е намерило израз в утвърждаването на две независими направления в контролинга: англо-саксонско (Американско) и ерпопейско (Германско). Между тези подходи съществуват различия не само от концептуален, но и с терминологичен характер. Така, в англо-саксонската практика се използва терминът „управленски отчет“ (management accounting), а терминът „контролинг“ на практика не се използва, макар специалистите, в чиито задължения влиза воденето на управленския отчет, да се наричат контролери.

Но независимо от терминологията такова явление, като контролингът обективно съществува и се развива под действие на реални фактори, както в Европа, така и в САЩ. Различието се състои в съдържанието на каталога от задачи, които могат да се идентифицират в контролинга:

1) американският каталог на задачите (концентрира се предимно на въпросите за отчета, планирането, информирането и анализа) включва:

- съставяне и координация на планове на предприятията, контрол за изпълнение на запланираното;
- сравняване на получените резултати с планове и със стандартите;

- информиране за резултатите от дейността и техния анализ на всички равнища на управлението;

- оценка на различните сфери на управлението, оценка на всички процеси в различните фази за достигане на поставените цели, оценка на действеността на политиките, организационните структури и процеси;

- формулиране и използване на принципи и методи на работа в областта на данъкооблагането;

- контрол и координиране при изготвяне на справки за държавните органи;

- осигуряване на безопасност на имуществото чрез провеждане на вътрешен контрол, вътрешни ревизии и наблюдения за застрахователни осигуряване (защита);

- постоянни изследвания на икономическите, социалните и политическите фактори и оценка на тяхното влияние в предприятието;

2) европейският каталог обхваща следните задачи:

- консултиране и координиране при съставянето на бюджетите;

- консултиране и координация при стратегическото планиране;

- консултиране и координация при дългосрочното планиране;

- ръководство на разчетите за издържката и резултатите от производствената дейност;

- ръководство на вътрешно-фирмената информационна служба;

- консултиране и координация при планирането на инвестициите;

- провеждане на специални икономически изследвания.

Съвременното развитие на контролинга в западните страни се характеризира с усложнена пазарна ориентация на предприятията, което води до нарастване ролата на управлението и до качествено преобръщане на структурите и методите на управление. Динамично протича процес на трансформиране и интегриране на традиционните методи на отчет, анализ, нормиране, планиране и контрол в единна система за получаване и обработване на информацията, и приемане на нейна основа на управленски решения в системата, която управлява предприятията, бидейки ориентирана към достигане не толкова на текущите цели за получаване на печалба, но и към глобалните стратегически цели: оцеляване на предприятието, неговия екологически неутралитет, запазване на работните места.

Развитие на концепциите за контролинга

В областта на контролинга, от позициите на перспективните теоретико-методологически изследвания, центърът днес е Германия. Теоретическите изследвания и тяхната популяризация са породили устойчиво търсене на услуги в областта на контролинга, което е стимулирало по-

нататъшното създаване на редица научни и образователни учреждения, такива като: Институт на контролерите по въпросите на образованието в областта на планирането и отчета в предприятията (Controller – Institut zur Ausbildung in Unternehmensplanung und Rechnungswesen GmbH, Cauting), който се занимава с въпросите за подготовка на кадри в сферата на планирането и отчета; Академия на контролерите (1971 г.) (Controller – Akademie); вестник "Controller" (1989 г.), популяризиращ основополагащите идеи в контролинга. Създаването на институционални звена на контролинга се отразило позитивно на практическата работа на германските предприятия, а дискусиата за необходимостта от внедряване на контролинга отдавна е завършила – повече от 90 % от големите германски предприятия (с повече от 5000 заети) още в 1974 г са разполагали с обособено подразделение за контролинг. Въпреки широкото практическо прилагане на контролинга, концептуалните дискусии между изследователите не са приключени. Анализът на множеството публикации показва, че отделните автори имат различно възприемане на съдържанието и целите на контролинга и с това само нарушават неговата цялост и комплексен характер.

По признака «Целева ориентация» основните концепции за контролинга обичайно се систематизират по начина, приведен в табл.1 (Грейсон, 1991; Дайле, 2001; Иванов, 1997; Ивашкевич, 1991; Караминский, 2002; Петренко, 2004). **Концепцията, която е ориентирана към системата на отчета**, в качеството на основна и единствена сфера на контролинга разглежда системата за отчет в предприятието.

Таблица 1. Основни концепции на контролинга

Ориентация на концепцията	Същност и основни задачи в рамките на дадената концепция	Етапи на развитие на концепцията
Към системата за отчетност	Централизация и преориентация, в бъдеще, на системата за отчет, концентрираща се към регистрация на фактическа информация за минали периоди	30-те гг. на XX в.
Към управленската информационна система	Концептуално разработване, внедряване и последващо обслужване на управленската информационна система	70-80-те гг. на XX в.
Към системата за управление: - планиране и контрол; - координация; - стратегия	Планиране и контрол на дейността на структурните подразделения на предприятието Координация на дейността на системата за управление на предприятието Осигуряване оцеляването на предприятието в дългосрочна перспектива	90-те гг. на XX в. Началото на XXI в.

При това, под система за отчет се разбира специфична информационна система, която позволява на ръководството във всеки момент от време да получава изчерпателно количество данни за дейността на предприятието, необходими за целите на планирането и контрола.

Основни задачи на контролинга в рамките на дадената концепция се явяват централизацията и преориентацията в бъдеще на цялата система за отчетност, концентрирайки се върху регистрацията на фактическа информация от минали периоди. В днешно време, този подход е полезен на началния етап от внедряване на контролинга в предприятията.

Концепцията, ориентирана към информационната система, се базира на разглежданата по-горе концепция. Информационната цел на контролинга обхваща цялата система от цели на предприятието, което значително разширява информационната база на контролинга. Тази концепция отделя съдържателните, процесуалните и структурните задачи на контролинга в рамките на информационната система, при което контролингът се разглежда като ядро на тази система. В качеството на независима информационна служба, контролингът получава достатъчно широки пълномощия, свързани с информационното осигуряване и комуникациите за координация и поддръжка на управленския процес. Концепцията за цялата необходима за приемането на управленски решения информация, а също и дейностите по нейното търсене и обработване позволяват съществено да се повиши ефективността на информационния процес като цяло.

Една от важните задачи на контролинга в рамките на разглежданата концепция е концептуалното разработване, внедряване и последващо обслужване на информационната система на управлението. Но в рамките на тази концепция не се отделя никакво внимание на специалното използване на планово-контролните инструменти на контролинга, което позволява да се направи извод за невъзможност на използването ѝ в качеството на цялостна научна концепция за контролинга.

Концепцията, която е ориентирана към системата за управление, разглежда контролингът като инструмент на системата за управление. При това, всички аспекти на контролинга се извеждат от общия спектър проблеми, свързани с управлението, и с това се прави опит за системен и пълен анализ на основата на контролинга, който реализира както информационните, така и координационните цели. В съответствие с различната степен на реализация на целите на координацията в рамките на концепцията може да се отдели *подход, ориентиран към координацията*.

В първия случай целта на координацията се отнася към процеса на производственото планиране и контрол и съответното им информационно снабдяване. Такава постановка на проблема прави концепцията превлекателна за българските предприятия. Във втория случай проблемът за координацията обхваща всички подсистеми на системата за управление. При това контролингът сам започва да играе роля на подсистема за управление, координираща дейността на системата за управление като цяло.

Дадената концепция представлява най-голям интерес, тъй като поставяйки контролингът в аспекта на общите проблеми при приемането на управленските решения, тя позволява да се обединят най-важните елементи на другите концептуални подходи.

Въпреки, че понятието „контролинг“ отдавна се използва в чуждестранната теория и практика по управлението, в родната научно-икономическа мисъл, липсва единна позиция по отношение на съвременната системата на контролинга. Но трябва да се подчертае, че и в страните със стари пазарни традиции, това понятие още не е достигнало завършеност, като област от знания в икономическата теория и практика.

Заклучение

1. До сега няма еднозначно определение на понятието „контролинг“, но всички изследователи са единодушни, че това е нова концепция за управление, породена от система от фактори на организационното развитие, които имат предимно стратегически и иновационен характер.

2. Прилагането на контролинг в управлението на производствените предприятия повишава съществено ефективността на работата им, тъй като:

- осигурява необходимата информация за приемането на управленски решения чрез интегриране на процесите събиране, обработване, подготовка, анализ и интерпретация на информацията;

- предоставя информация за управлението на трудовите и финансовите ресурси;

- осигурява оцеляване на предприятията на ниво стратегическо и тактическо управление.

3. През последните години, в Източноевропейските страни се наблюдава засилен интерес към внедряване на контролинга в управлението на производствените предприятия. Този интерес не е случаен, тъй като разширеният достъп да външните пазари и осигуряването на конкурентноспособност заставят мениджърите да търсят нови подходи за управление.

Литература

- Грейсон, Дж. 1991. *Американский менеджмент на пороге XXI века*. Пер. с англ. М., Экономика, 370 с.
- Дайле, А. 2001. *Практика контроллинга*. М., Финансы и статистика, 336 с.
- Данилочкина, Н. Г. 2001. *Контроллинг как инструмент управления предприятием*. М., ЮНИТИ, 297 с.
- Иванов, Н.Н. 1997. *Контроллинг и управленческий учет*. СПб, ГУЭФ, 147 с.
- Ивашкевич, В.Б. 1991. Контроллинг: сущность и назначение – *Бухгалтерский учет и аудит*, 1991, 7, с. 8-12.
- Ивашкевич, В.Б., С.Н.Зайцев. 1996. Контроллинг на предприятиях Федеративной Республики Германии – *Бухгалтерский учет*, 10, с.12-18
- Карминский, А. М., Н. И. Оленев, А. Г. Приме, С. Г. Фалько. 2002. *Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях*. М., Финансы и статистика, 256 с.
- Майер, Э. 1993. *Контроллинг как система мышления и управления*. Пер. с нем. М., Финансы и статистика, 96 с.
- Манн, Р., Э.Майер. 2007. *Контроллинг для начинающих*. Пер. с нем. Финансы и статистика, 349 с.
- Петренко, С. Н. 2004. *Контроллинг*. Киев: Эльга; Ника Центр.
- Райхман, Т. 1999. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты - *Международный бухгалтерский учет*, 5, с. 26-36.
- Фалько, С.Г., Р.А. Ассадудин. 2006. Перспективы развития контроллинга – *Контроллинг*, 3.
- Фольмут, Х.Й. 2001. *Инструменты контроллинга от А до Я*. М., Финансы и статистика, 288 с.
- Хан.Д. 1997. *Планирование и контроль: концепция контроллинга*. Пер. с нем. М., Финансы и статистика, 800 с.
- Ховарт, П., 2006. *Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование*. Пер. с нем. М., Альпина Бизнес Букс.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

ВЕРТИКАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ В СЕКТОРА НА ВТЕЧНЕНИЯ ПРИРОДЕН ГАЗ

Юли Радев

МГУ "Св. Ив. Рилски"

РЕЗЮМЕ. Докладът анализира корпоративните стратегии на появяващия се глобален пазар на втечен природен газ (ВПГ). Основаната хипотеза в нашия анализ е, че нарастването на транзакционните разходи по оперативната верига на ВПГ увеличава склонността към вертикална интеграция. В представения емпиричен модел са дискутирани детерминантите на този процес, водещ до обособяването на сектор с малко на брой, но големи и влиятелни играчи. Направен е опит за измерване на основните характеристики на транзакционните разходи: специфичност на активите, несигурност, и честотата на транзакциите. Допълнително в анализа са включени показатели на организацията на газовия сектор.

VERTICAL INTEGRATION IN THE SECTOR OF LIQUEFIED NATURAL GAS

Yuli Radev

MGU "St. Iv. Rilski"

ABSTRACT. In this report the corporate strategies on the emerging market for liquefied natural gas (LNG) are presented. The main hypothesis in the analysis is that high transaction cost along the LNG value chain induces higher degree of vertical integration. In the empirical model presented we discuss the determinants of this process, that lead to formation of LNG sector with decreasing number of players, having great size and influence. We try to measure the main characteristics of transaction cost: assets specificity; uncertainty; and frequency of transactions. In addition several parameters of industrial organization are included in the analysis.

Настоящият доклад анализира корпоративните стратегии на появяващия се глобален пазар на втечен природен газ (ВПГ). Основаната хипотеза в настоящия анализ е, че нарастването на транзакционните разходи по оперативната верига на ВПГ увеличава склонността към вертикална интеграция. В емпиричното изследване са представени детерминантите на този процес, водещ до обособяването на сектор с малко на брой, но големи и влиятелни играчи.

Направен е опит за измерване на основните характеристики на транзакционните разходи: специфичност на активите, несигурност, и честотата на транзакциите. Допълнително в анализа са включени показатели на организацията на газовия сектор.

Нашият извод е, че компаниите, ангажирани с експорта на ВПГ, са много по-склонни към интеграция в сравнение с тези, намиращи се на импортната страна на оперативната верига. Размерът на инвестициите в специфични активи е правопропорционално свързан със степента на вертикална интеграция. Трябва да отчетем, че старта на редица инвестиционни проекти в сектора на ВПГ през 2002 г. увеличи значително степента на вертикалната интеграция. Освен това, вертикалната интеграция в частните компании надвишава тази в държавните предприятия. Склонността към вертикална интеграция нараства с увеличаване размера на фирмата и честотата на транзакциите в сектора ВПГ.

В глобален план степента на вертикална интеграция е най-голяма в оперативните вериги, ситуирани в Атлантическия басейн (а не в Тихоокеанския), и особено тези до европейските импортни пазари (и не до Северна Америка) (Ройстер, Нойман, 2006).

1. Кратък обзор

Транспортирането на ВПГ през океаните чрез танкери датира от средата на миналия век, но едва през последните години придоби изключителна популярност. По принцип транспортирането на природен газ е много по-капиталоемко от транспортирането на въглища и нефт, заради по-ниската плътност на газа, а от тук и по-ниското съдържание на енергия в единица обем. Цените в различните географски региони варират в широки граници. Критичната точка (балансът) на транспортните разходи по тръбопровод и ВПГ транспорта се достига при разстояние 3,000 км (Йенсен, 2004). Различните условия и характеристики на търговията с ВПГ в Атлантическия и Тихоокеанския басейн продължава да влияят съществено върху вноса, ценовите системи и условията в договорите. През 1980-те и началото на 1990-те години местните доставчици на газ и вносът по тръбопроводи са достатъчни за да посрещнат потребителското търсене в Атлантическия басейн. Затова и търговията с ВПГ се развива относително бавно. Дори понастоящем ВПГ трябва да се конкурира с местните компании и тръбопроводната търговия. Точно обратно, вносителите от

Тихоокеанския басейн, каквито са Япония, Южна Корея и Тайван, нямат собствено производство и тръбопроводни доставки, затова са силно зависими от вноса на ВПГ. Ограничените алтернативи за доставка на газ означава също, че тези страни са склонни да си плащат допълнително за сигурността на вноса. Всъщност, тази констатация обяснява историческата разлика на цените в Япония и Атлантическия басейн.

Въпреки че с новите технологии разстоянията за пренос и транспорт на ВПГ се увеличават непрекъснато, транспортирането на ВПГ остава скъпо, а пазарите само регионални. Голяма част от инфраструктурата на оперативната верига на ВПГ остава под държавен контрол. Частните и чужди компании имат само ограничен достъп, затова пазарите не са конкурентни. Традиционните билатерални дългосрочни договори с клауза вземи-или-плати и клауза за предназначение, подписвани между продавачите (износители на ВПГ) и купувачите (националните енергийни компании), гарантират, от една страна, инфраструктурните инвестиции, а от друга, сигурността на доставките. Тези договори се подписват преди инвестициите, а ключовият компонент в тях е собствеността на корабите. Транспортният капацитет в тези договори зависи от износителя, вносителя и конкретния маршрут.

Нарастващото търсене на природен газ през 1990-те години стимулира инвестициите, и инфраструктурата на ВПГ се разви значително. Така, от скъп енергиен източник, търгуван единствено на регионални пазари, ВПГ се оказва глобален продукт с бързо намаляваща себестойност. Свърхпроектите бяха изоставени, а следствие на прехода от парни към газовотурбинни компресори и увеличените мощности на газовите турбини бяха реализирани значителни икономии от мащаба. Първите контейнери за втечняване бяха с капацитет 1.1 млн.т (Арзю в Алжир), докато днес повечето контейнери са с капацитет 4 млн.т, а се проектира конструирането на такива с капацитет 7.8 млн.т. Тези конструкторски решения дадоха импулс на конкуренцията между корабостроителниците в строителството на кораби за ВПГ. Строителството на по-големи кораби намали намалява средните транспортни разходи и намалява разходите за доставка на по-големи разстояния. От гледна точка на компанията-вносител икономии от мащаба се реализират от малко на брой, но големи по размер, контейнери за съхранение.

Участието на ВПГ в енергийните баланси на крайбрежни страни като Обединеното кралство, Испания, Южна Корея, Индия или Китай непрекъснато се увеличава. Макар че на този етап Близкият изток е един твърде нестабилен производител, очакванията са, че този регион, в който са съсредоточени 40% от световните запаси на природен газ, ще се превърне най-големия износител на втечнен природен газ. А за необходимостта от технологично обновление говори фактът, че транспортът и до Европа и до Азия, се извършва на приблизително еднакви разходи.

Промяната на институционалната икономическа рамка на газовия сектор доведе до заместване на монополистичната структура с конкурентна среда. Тези среда, от своя страна, генерира съществени изменения в

поведението на агентите. Появата на спот пазарите, като естествена последица на дерегулацията, увеличи гъвкавостта на договорите и размера на международната търговия, но постави на изпитание традиционните играчи. Затова, в последните години се наблюдава ясна тенденция към интеграция и стратегическо партньорство. Тенденция, която се превръща в специфично за сектора корпоративно поведение. Основните глобални производители на нефт и газ, както и водещите разпределителни компании настъпват във всички фази на оперативната верига на ВПГ. Експортни дейности, които дълги години се доминират от държавни предприятия, привличат все повече частни петролни компании. (Бившите) монополисти от Европа интегрират все повече преноса и транспортта към своите импортни пазари. Пазарната дерегулация притежава няколко характеристики, които стимулират вертикалното интегриране: Производителите се стремят да привлекат част от печалбата от преноса и транспортта, а чрез собствеността върху транспортната система да си осигурят възможности за финансов арбитраж; докато дистрибуторските и електрическите компании се приближават към добива за да си гарантират сигурно предлагане и сигурна печалба в периодите с понижено търсене. Наблюденията върху търговията с ВПГ показва, че комбинирането на дългосрочни и краткосрочни сделки с природен газ повишава склонността към вертикалната интеграция във ВПГ сектора.

Вертикалната интеграция, стратегическото партньорство и мергерите в газовия сектор стимулират структура с малко на брой големи играчи. Ще посочим още, че вертикалната интеграция по цялата оперативна верига на ВПГ ограничава хоризонталната конкуренция, което влиза в противоречие с усилията за либерализация на преработвателния и преносния сектор на петролната индустрия.

Голям брой емпирични изследвания анализират мотивацията на фирмите да изберат алтернативните форми на управление и/или вертикалната интеграция. Така, първо Монтеверде и Тийси (1982), в последствие Мастън (1984) и Клайн (1988) анализират решението "направи-или-купи" в производствения сектор. В настоящия доклад е изследвана възможността за интеграция във ВПГ сектора от гледна точка на икономиката на транзакционните разходи. Водещата хипотеза в нашия анализ е, че високите транзакционни разходи, резултат, преди всичко, от високата специфичност на активите и несигурността, увеличават нивото на вертикалната интеграция. Изводът е, че вероятността за интеграция нараства с нарастване на инвестициите в специфична инфраструктура, с увеличаване размера на предприятията и честотата на транзакциите, както и с увеличеното присъствие на частни капитали. И още, степента на вертикална интеграция при частни компании надвишава тази при държавни. Анализите показват още, че в региона на Атлантическия басейн (за разлика от Тихоокеанския), и по-конкретно тези части от веригата които са свързани с европейските (а не с американските) пазари, степента на вертикалната интеграция е по-висока. Това важи особено за проектите след 2002 година.

В следващия раздел 2 са представени най-често използваните емпирични и теоретични детерминанти на вертикалната интеграция, а в раздел 3 ще предложим конкретни иконометричните хипотези и инструменти.

2. Емпирични и теоретични детерминанти на вертикалната интеграция

Както твърди Джоскоу (2005), вертикалната интеграция няма собствена методика, затова организирането на трансакциите в рамките на обща фирма може да се тълкува с различни аргументи. Според теорията на трансакционните разходи специфичните инвестиции в несигурна среда и ограничената рационалност генерират проблема с умишленото забавяне, който от своя страна води до скъпи *ex post* преговори, неефективни *ex ante* инвестиции и обща неефективност на цялата икономическа активност. С изграждането на вътрешна организация този проблем се избягва, тъй като страните си усвояват допълнителната икономическа рента. От гледна точка на съвременната теория на правата на собственост стремежът към вертикалната интеграция се стимулира от изгодите, които дава притежанието на остатъчните права на контрол върху активите в случаите на специфични инвестиции. Според Гросман и Харт (1986) когато собствеността се отъждествява с притежанието на остатъчните права на контрол, преговорната сила възпрепятства желанието за инвестиции. Когато е прекалено скъпо да се прецизират всички индивидуални права в един договор и когато инвестиционното решение на едната страна е от изключителна важност, вертикалната интеграция е изгодното за двете страни решение. Според теорията на агентството асиметричното разпределение на информацията между агента е движещия мотив, който може да мотивира контрагентите да предприемат вертикална интеграция.

Разбира се съществуват редица други подходи, според които несъвършенства на пазара, като проявата на пазарна сила, бариерите срещу потенциалните участници, ценовата дискриминация и др. икономически феномени, могат да мотивират вертикалното интегриране. Във всички случаи вертикалната интеграция е не само следствие на пазарната сила, но самата тя генерира пазарна сила, когато контролът върху отделните етапи на оперативната верига генерира печалба (Джоскоу, 2005).

Приложното направление на теорията на трансакционните разходи, изразяващо се в сравнителни количествени анализи на алтернативните институции на управление, вече има своя сериозна традиция. В редица емпирични анализи, като Клайн (1988), Монтеверде и Тийси (1982), Мастън (1984) и др., се изследват предпочитанията на фирмите към вертикална интеграция пред възможността да участват на пазара. Клайн (2004) представя обзор на емпиричните анализи на избора на организационна структура, разграничавайки качествени от количествени изследвания и изследвания на напречни сечения. И докато първите подобни анализи са фокусирани върху производството и влиянието на инвестициите в специфични физически активи върху корпоративното поведение, напоследък все по-често се дискутира ролята на човешкия капитал, както и взаимната връзка между различните индустрии. Интересът на

теорията на трансакционните разходи към вертикалната интеграция датира от началото на 1980-те години, докато емпиричните изследвания на теорията на правата на собственост върху този проблем са 15 години по-късно (например, Бейкър и др., 2004).

В настоящия анализ се тества склоността към вертикалната интеграция в сектора ВПГ следствие повишаването на трансакционните разходи.

3. Иконометрични хипотези и модели

Оперативната верига на ВПГ може да се раздели на пет основни етапа: (1) Проучване и добив; (2) Втечняване. След добива природният газ се транспортира по тръбопроводи до втечняващите съоръжения и се охлажда до -160°C под високо атмосферно налягане. Крайният резултат е втечнен и свит, до 1/600 от първоначалния си обем, природен газ, който се натоварва в специално оборудвани с охладителни системи (поддържащи втеченото състояние на природния газ) плавателни съдове; (3) Транспорт. Втечненият природен газ се транспортира с кораби до съответната страна¹; (4) Регазификация. Посредством подгриващи съоръжения газът се конвертира до първоначално си агрегатно състояние; (5) Продажба. Природният газ се отвежда до газопроводния пръстен и се продава на пазара чрез дистрибутори или директно на ТЕЦ.

Това означава също, че са възможни пет степени на вертикална интеграция (VI), отговарящи на броя на интегрираните етапи на оперативната верига.

Инвестиционните разходи в петте етапа варират в широки граници, като етапът втечняване логично е с най-голям относителен дял в тези разходи. Въпреки че конкретните числа зависят от конкретните разстояния и търгувани обеми, основавайки се на информация от MEA (2005), относителното разпределение на инвестиционните разходи може да се представи по следния начин: Проучване и добив – 15-20%; Втечняване – 30-45%; Транспорт – 10-30%; и Регазификация – 15-25%.

Анализът на оперативната верига на ВПГ изисква детайлна информация относно производствения капацитет, собствеността, инвестиционните разходи, финансовите източници, иновациите в изграждането на съоръжения за втечняване и регазификация, в конструирането на танкери за ВПГ, както и конкретни данни за договарящите се страни, техните съоръжения, пренасяните обеми, продължителността на договорите.

Според теорията на трансакционните разходи колкото по-високи са тези разходи, толкова по-голяма е степента

¹ За разлика от нефтените танкери, корабите, транспортиращи природен газ, остават специфични (от категорията посветени) спрямо съответните маршрути активи. Нещо което е регламентирано в продължителните дългосрочни договори. Стремежът към производство на универсални плавателни съдове за не-целенасочена търговия намалява тази специфичност на активите.

на вертикална интеграция. Най-важните детерминанти на транзакционните разходи са специфичността на активите, несигурността и честотата на транзакциите. Много популярна допълнителна променлива напоследък е сложността (олицетворяваща проблемите с измерването) на транзакциите. Във ВПГ сектора тази променлива, все пак, може да се приеме за постоянна, затова няма да я анализираме. За специфичността на активите и несигурността са избрани подходящи прокси променливи, а като контролни променливи в анализа участват някои характеристики на сектора и фирмите.

Проектите за втечняване на газ изискват инвестиции в много по-специфична инфраструктура, отколкото съоръженията за регазификация. За да се избегнат високите пред-експортни транспортни разходи тази инфраструктура се разполага в близост до петролните находища, което предполага високата специфичност по място. Нещо повече, терминалите за втечняване на природен газ са не-пренасочващи се съоръжения, т.е. на друго, освен първоначално предвиденото, предназначение, тяхната стойност е нула. С други думи, проявява се физическата специфичност на активите. Инвестиционните разходи за втечняване на газа са два пъти по-големи в сравнение с тези в етапа на регазификация, и все пак, дерегулацията на газопреносните системи намалява специфичността на активите и в двата случая. Достъпът на трета страна до инфраструктурата за внос увеличава възможностите за пренасочване на оръжията. Както в повечето емпирични анализи и ние ще отчетем специфичността на активите с дъми променливата експортни проекти (P). Когато броят на тези проекти е по-голям от един, променливата приема стойност единица.

За да отчетем политическата нестабилност в различните региони ще използваме индекс на политическия риск (R). Този индекс ранкира страните в седем степенна скала. Следвайки теорията на транзакционните разходи би трябвало да очакваме, че вертикалната интеграция ще нараства с увеличаване на инвестициите в специфичните активи и с увеличаване на несигурността.

Честотата на икономическата активност в сектора на ВПГ се измерва с общия капацитет на съоръженията за втечняване и регазификация, собственост на анализиранията компания (C). Фирмата, притежаваща повече експортни и импортни съоръжения може да реализира по-големи икономии от мащаба при вертикална интеграция, затова има по-голяма склонност за интегриране отколкото новите играчи на пазара.

Икономиката на транзакционни разходи твърди, че специфичността на активите е най-важната детерминанта на вертикалната интеграция. Докато за търговия, без инвестиции в специфични активи, спот пазарът е най-ефективното решение. Пазарите се превръщат в неефективни, когато следствие на инвестициите в специфични активи се увеличи билатералната зависимост. В сигурна среда специфичните инвестиции могат да се гарантират с пълни дългосрочни договори. В условия на несигурност, обаче, вертикалната интеграция е по-

ефективна от дългосрочните договори. Тъй като честотата на транзакциите означава опит, водещ до специфични познания, трудови умения и икономии от мащаба, тя оказва положително въздействие върху степента на вертикална интеграция. Все пак, колкото по-интегрирана е фирмата, толкова по-високи са характерните за вътрешните организации бюрократичните разходи. Това означава, че трябва да се търси баланс между ползите и загубите, свързани с вертикалната интеграция.

Конкуренцията в газовия сектор вече даде първите резултати. С включването на нови играчи на пазара монополистичните структури бяха разбити. Транзакционните разходи, резултат от проблемите, свързани с воденето на преговори, имат значително положително въздействие върху вертикална интеграция. Мярка на тези разходи е т.нар. пазарна концентрация, която в модела участва с индекса Хефиндал-Хиршман (H) за пазарите на вносни стоки. Колкото по-висок е този индекс, толкова по-малък е броят на алтернативните купувачи на ВПГ, по-високи са транзакционните разходи, свързани с преговорите, и следователно по-висока е степента на вертикална интеграция.

Пазарът на ВПГ се разрасна след 1990-те години. С дъми променливата (D), изразяваща пределната година 2002, се разграничават проектите, стартирали преди и след тази година. Целта е да се подчертае влиянието (участвайки със стойност единица) на проектите, водещи до структурни изменения в газови сектор (т.е тези от преди 2002), върху корпоративното поведение.

В анализа участват още две променливи, които отразяват разликите в характеристиките на фирмите. Дъми променливата (S) разграничава държавните от частни фирми. Тя приема стойност единица, когато фирмата е държавна и следователно влияе негативно върху вертикалната интеграция. Стойността на активите (A) в млн. евро е прокси променлива на размера на фирмата. Досегашните емпирични анализи доказват положително въздействие на размера на фирмата върху вертикалната интеграция. (Ройстер..., 2006). Независимите променливи и очакваният знак на влиянието им върху вертикалната интеграция са обобщени в табл. 1.

Имайки предвид, че степента на вертикална интеграция се дефинира като дискретна величина за нейното оценяване ще използваме обикновения пробит (т.е допускаме нормално разпределение на грешката) модел:

$$VI = \beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 R + \beta_3 C + \beta_4 H + \beta_5 N + \beta_6 S + \beta_7 A + \varepsilon_i \quad (1)$$

В табл. 2 са представени обобщаващи резултати от изследвания на автора и от популярни световни изследвания с висока степен на статистическа значимост.

Таблица 1 Независими променливи в модела

Характеристики	Прокси променливи	Символ	Очакван знак
Специфичност на активите	Дъми променлива за броя на експортните проекти	P	+
Несигурност	Политически риск (по съответната скала)	R	+
Честота на транзакциите	Брой участия на фирмата в проекти	C	+
Допълнителни преговори	Индекс на пазарната концентрация	H	+
Характеристики на индустрията	-Дъми променлива за проекти преди 2002	D	+
	-Дъми променлива за неконкурентни пазари	N	-
Характеристики на фирмата	-Дъми за държавна собственост	S	-
	-Размер на фирмата	A	+

В изходните данни прави впечатление, че средната стойност на показателя на вертикалната интеграция е 2.58, което означава, че компаниите интегрират два или три етапа от оперативната верига. Индексът Херфиндал-Хиршман е 0.64, което е индикатор за висока концентрация на доставчиците в страните вносител. Размерът на фирмите варира съществено от 151 мил. до 279 млрд. евро. По-малко от 40% от проектите са стартирали в периода 1964-2001 година. Това е ясно доказателство за бума в строителството на нови производствени мощности през 21 век. Данните показват също, че около 45% от участниците са основни петролни компании, ангажирани в добива, 38% разпределителни компании и 17% други. В 36% от проектите участниците са държавни предприятия.

Повечето емпирични анализи категорично доказват, че в енергийната индустрия съществува положителна връзка между вертикалната интеграция и специфичността на използваните активи. При това участниците в добивните работи са много по-склонни към интеграция от преработвателните и разпределителните компании. Причината за този факт е, че инвестициите в добива изискват много по-висока степен на специфичност на активите. Освен това, несигурността и политическият риск на експортиращите (често развиващи се) страни е по-голям в сравнение с проектите за внос в потребителските региони. Целта на добивните компании е да придобият част от печалбата в преработвателния и разпределителния сектор, както и да контролират транспортните съоръжения, което ще им позволи да балансират риска с арбитражи.

Въпреки че несигурността, сама по себе си, не води до вертикална интеграция, нейното присъствие засилва влиянието на специфичните инвестиции, което мотивира фирмите да предпочетат вътрешна йерархична структура за извършваните транзакции пред непълните дългосрочни договори. Все пак, за да се измери ex ante влиянието на несигурността (политическият риск) върху вертикалната интеграция са необходими статистически значими променливи. А това е трудно постижимо.

С увеличаване честотата на транзакциите във ВПГ сектора, измервана с общия капацитет на фирмите, интеграцията нараства чувствително. Тази констатация се дължи, от една страна, на ефекта на натрупания опит, и от друга, на възможните икономии от мащаба. Традицион-

ните играчи във вноса и износа на ВПГ притежават високо специализиран човешки капитал и изградени взаимоотношения с търговските си партньори. На такива фирми е много по-лесно да участват в други проекти или в други етапи на оперативната верига в сравнение с новите участници в бизнеса.

Пазарната концентрация в страните вносител (H) като прокси променлива на транзакционните разходи, свързани с преговорите (заради малкия брой участници), показва силно позитивно влияние върху зависимата променлива.

Хипотезата, че структурните промени, характерни с бързо развиващи се мощности и строителство на нови съоръжения след 2002 г., увеличават вертикалната интеграция, също дсе потвърждава. Дерегулацията и либерализацията променят инвестиционна среда в енергийната индустрия, а присъщият за капиталоемкия ВПГ сектор риск, води до стратегическо дислоциране и преоформяне на компаниите.

Размерът на фирмите, има значение, тъй като фирмите с по-голям размер имат значително по-големи възможности за финансиране на интегрирането и навлизането в нови нетипични етапи от веригата.

Вертикалната интеграция при частни компании е значително по-голяма отколкото при държавните. Частните компании се изправени пред по-голям риск, тъй като не влияят върху правителствените решения и не използват държавен капитал. Затова, те изготвят специфични бизнес стратегии.

Накрая ще констатираме, че интеграцията между участниците в оперативната верига на ВПГ в Атлантическия басейн е доста по-голяма отколкото в Тихоокеанския басейн. Причината е че за разлика от ВПГ сектора в Азия, където правителствата контролират оперативните мощности, вносът в Европа и северна Америка, както и износът от Атлантическия басейн, се извършва от частни компании.

Към направените изводи ще добавим, че износителите и вносителите на природен газ до голяма степен контролират междинния етап на транспортирането. Петролните компании, нефтени и газови, както и традиционните дистрибуторски компании, разполагат с

дългосрочни договори за доставка и притежават (или наемат) собствени кораби. Контролът върху транспортните съоръжения е ключът към по-гъвкава търговия, и дава възможност да се печели по принцип от вноса и износа, както и от ценовите разлики в различните региони. Затова не-случайно в международното корабостроене, нараства

общият брой на корабите, които не са предназначени за определен проект или маршрут, както и делът на основните играчи в газовия сектор.

Таблица 2 Крайни резултати от модела

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	z-статистика	Вероятност
P	0.525	0.1715	3.073	0.0021
R	-0.086	0.248	-0.347	0.7289
C	0.395	0.078	5.059	0.0000
H	0.694	0.273	2.542	0.0110
D	-0.535	0.145	-3.691	0.0002
N	0.346	0.159	2.172	0.0299
S	-0.384	0.171	-2.252	0.0243
A	0.134	0.086	1.565	0.1176

4. Заключение

Нарастващото търсене на природен газ и развиващият се процес на либерализация и дерегулация в континентална Европа станаха причина за фундаментални промени в стратегическото поведение на играчите в газовия сектор. Основните петролни играчи, като и традиционните разпределителни компании, търсят място във всички етапи на оперативната верига на ВПГ, а на пазара се появяват нови участници. Дългосрочните договори вече са много по-гъвкави, подписват се краткосрочни споразумения, а вертикалната интеграция е начин за вътрешно неутрализиране на риска, резултат от инвестициите в капиталоемката инфраструктура на ВПГ.

Ускореният ръст на краткосрочната търговия с ВПГ и нарастващата гъвкавост на дългосрочните договори променят облика на газовия сектор. Нещо повече, участниците в този сектор инвестират в плавателни средства, без специално предназначение, което им позволява да печелят от арбитраж между отделните региони.

Детерминантите на вертикалната интеграция във ВПГ сектора могат да се анализират коректно с теорията на транзакционните разходи. Вертикалната интеграция и стратегическото партньорство се превръщат в предпочитана форма на организация срещу предизвикателствата на променящата се пазарна среда.

Това е видно особено при частните предприятия, които имат много по-голям интерес от интеграция в сравнение с държавните. Играчите, ангажирани с износ на ВПГ, са по-склонни към интеграция от тези, участващи във вноса. Особено динамично вертикалната интеграция се развива в проектите след 2002 година. С увеличаване размера на фирмите и честотата на транзакциите вертикалната интеграция нараства. Конкуреннтната среда в страните вносители и износители оказва положително влияние върху вертикалната интеграция. В този смисъл по оперативните вериги на ВПГ в Атлантическия басейн, и по-специално тези да Европа, вертикалната интеграция е по-голяма.

В глобален план секторът на природния газ все повече се доминира от основните петролни играчи, които печелят от пазарната си сила и възможностите си да инвестират във вертикалното разрастване на своята активност, мергерни структури и мащабни иновационни проекти. Високата степен на вертикална интеграция във ВПГ сектора ограничава хоризонталната конкуренция, което е в противоречие с усилията за либерализация в Европа. Имайки предвид, че в оперативните вериги до американския импортен пазар степента на вертикална интеграция е сравнително ниска, нашата прогноза е, че през следващите десет години с развитието на либерализацията в Европа по подобен начин ще нарастват конкуренцията и броят на независимите не-интегрирани компании за сметка на вертикалната интеграция.

Прогнозите за бум в сектора на ВПГ в началото на новия век предизвиква ръст от около 40% (в сравнение с 2000 г.) в съоръженията за регазификация². Строителството на нови терминали и разширяването на сега действащите за внос на ВПГ ще увеличи няколко пъти импортния капацитет на ВПГ през следващите пет години (Ройстер., 2006). Все повече страни, които не развиват търговия с ВПГ, проявяват интерес към тази възможност. В напреднала фаза са проектите за строителство на терминали във Вилхемшавен (Германия), Гданск (Полша), Крък (Хърватска).

Литература:

- Anderson, Erin, and David C. Schmittelein (1984): Integration of the Sales Force: An Empirical Examination. *Rand Journal of Economics*, Vol. 15, No. 3, pp. 385-395. BP (2006): *Statistical Review of World Energy 2005*.
Baker, George P., and Thomas Hubbard (2004): Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in US Trucking. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 4, pp. 1443-1479.

² От 36.5 млн.т/годишно през 1999 г. до 49.8 млн.т/годишно през 2005 г..

- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, Vol.4, No.4, pp. 386-405.
- Cornot-Gandolphe, Sylvie (2005): LNG Cost Reductions and Flexibility in LNG Trade add to Security of Gas Supply. In: IEA (2005): *Energy Prices and Taxes*, IEA/OECD, Paris.
- Dahl, Carol A., and Thomas K. Matson (1998): Evolution of the US Natural Gas Industry in Response to Changes in Transaction Costs. *Land Economics*, Vol.74, No.3, pp. 390-408.
- EIA (2003): *The Global LNG Market – Status and Outlook*. DOE/EIA-0637.
- Grossman, Sanford J., and Oliver D. Hart (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, Vol.94, No.4, pp. 691-719.
- Iniss, Helena (2004): *Operational Vertical Integration in the Gas Industry, with Emphasis on LNG: Is it Necessary to ensure Viability?* Centre for Energy, Petroleum & Mineral Law. Report.
- Jensen, James T. (2003): The LNG Revolution. *Energy Journal*, Vol. 24, No. 2, pp. 1-45.
- (2004): *The Development of a Global LNG Market. Is It Likely? If so, When?* Oxford Institute for Energy Studies, Oxford.
- Joskow, Paul L. (2005): Vertical Integration *Handbook of New institutional Economics*, Springer/Springer. 22
- Klein, Benjamin (1988): Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body – General Motors Relationship Revisited. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol.4, No.1, pp. 199-213.
- Klein, Peter G. (2004): *The Make-or-Buy Decision: Lessons from Empirical Studies*. Contracting and Organizations Research Institute. University of Missouri, Columbia, Working Paper 2004-07.
- Klein, Benjamin, Crawford, Robert G., and Armen A. Alchian (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics*, Vol.21, No. 4, pp. 297-326.
- Lieberman, Marvin B. (1991): Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test. *Journal of Industrial Economics*, Vol.39, No.5, pp. 451-466.
- Masten, Scott (1984): The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry. *Journal of Law and Economics*, Vol.27, No.2, pp. 403-17.
- Monteverde, Kirk, and David J. Teece (1982): Appropriable Rents and Quasi- Vertical Integration. *Journal of Law and Economics*, Vol.25, No.2, pp. 321-328.
- Ohanian, Nancy K. (1994): Vertical Integration in the US Pulp and Paper Industry, 1900-1940. *Review of Economics and Statistics*, Vol.76, No.1, pp. 202-207.
- Rosés, Joan R. (2005): *Subcontracting and Vertical Integration in the Spanish Cotton Industry*. Working Papers wh051302, Universidad Carlos III, Dpt. of Economic History and Institutions.
- Reuster' S.' A. Neumann (2006): Economics of the LNG Value Chain and Corporate Strategies - An Empirical Analysis of the Determinants of Vertical Integration, www.isnie.org.
- Simoens, Steven, and Anthony Scott (1999): *What Determines Integration in Primary Care? Theory and Evidence*. HERU Discussion Paper 04/99.
- Williamson, Oliver E. (1971): The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, pp. 112-123

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

КЛАУЗИТЕ ВЗЕМИ ИЛИ ПЛАТИ В ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ДОГОВОРИ В ГАЗОВИЯ СЕКТОР НА ЕВРОПА

Юли Радев

МГУ "Св. Ив. Рилски", кат. Икономика и управление

РЕЗЮМЕ. В настоящия доклад, използвайки наличните теоретични и емпирични изследвания на американския опит в либерализацията на газовия сектор, са дискутирани икономическите основи на дългосрочните договори за доставка на газ в страните от Европейския съюз. Анализирана е ролята на клаузите вземи-или-плати, както и правилата за индексация на цените, през призмата на мерките за регулация и оптималната продължителност на договорите. Нашата прогноза е, че дългосрочните договори ще продължат да съществуват във вид, балансиращ продължителността и гъвкавостта на тези договори.

TAKE OR PAY CLAUSES IN LONG TERM CONTRACT IN GAS SECTOR OF EUROPE

Yuli Radev

MGU "St. Iv. Rilski", dep. Economics and Management

ABSTRACT. The report discusses economic fundamentals of long term contract for delivering of natural gas in the countries of European Union on the base of available theoretical and empirical analysis of American experience in liberalizing of gas sector. Through the lens of the measures for regulation and optimal contract duration the role of the clause take or pay is presented. Our expectations are that the long term contract will continue to exist in the form balancing duration and flexibility of these contracts.

В настоящия доклад, използвайки наличните теоретични и емпирични изследвания на американския опит в либерализацията на газовия сектор, са дискутирани икономическите основи на дългосрочните договори за доставка на газ в страните от Европейския съюз. Анализирана е ролята на клаузите вземи-или-плати, както и правилата за индексация на цените, през призмата на мерките за регулация и оптималната продължителност на договорите. Нашата прогноза е, че дългосрочните договори ще продължат да съществуват във вид, балансиращ продължителността и гъвкавостта на тези договори.

1. Предлагането на газ в Европа

Дългосрочните вземи-или-плати договори обвързват продавачи и купувачи в газовата индустрия за дълги периоди от време, най-често 20-25, а понякога до 30 години, като през това време всяка една от страните изпълнява стриктно договорените задължения. Клаузата вземи-или-плати изисква от купувача, независимо дали е приел доставката или не, да плати за нея, и задължава продавача да осигури договорения обем газ (независимо, че клаузата за компенсация обикновено се обвързва с клауза за редукация, т.е газът, който е платен, но не е получен, през дадена година, да се достави през следваща година). На настоящия етап повечето европейски страни внасят газ от производители, извън

Европа, като Русия, Алжир, Либия или Норвегия. Само Холандия, Дания и Обединеното кралство имат собствени запаси. Като обобщаваща за Европа прогноза може да се посочи стабилен ръст в потреблението на природен газ, като очакванията са, че вземи-или-плати договорите ще "покрият" по-голямата част от газовото предлагане поне през следващите 5-10 години. В табл. 1 е представена информация за търсенето и дефицита в потреблението на газ по данни на Еврогаз.

Таблица 1 Дългосрочни перспективи пред предлагането на газ в Европа (млн.тне)

	2000	2010	2020
Търсене на газ в ЕС	332	431	471
Вътрешно производство в ЕС	181	179	118
Нетен импорт на газ	159	198	221
Допълнително необходими количества	0	54	132
Дефицитът като процент от търсенето, %	0	0	28

Трябва да се отчита, разбира се, и фактът, че спот търговията непрекъснато се разраства. Краткосрочната търговия с природен газ стартира през 1990-те години и получи много силен импулс през 1998 г., когато газовият

пазар в Обединеното кралство бе напълно дерегулиран. Страните в континентална Европа все още компенсират изоставането си. Все пак, белгийският град Зеебруге вече е популярен център за търговия с природен газ, а виртуални газови борси започнаха да се появяват в Германия и Холандия. Въпреки че не е ясно, дали ще оцелеят в дългосрочна перспектива, се оформиха нови центрове за краткосрочна газова търговия, каквито са Аахен-Айнатен и Лампертхайм в Германия, както и Зелзате на границата между Белгия и Холандия.

Появата на краткосрочната търговия с газ е резултат преди всичко на предприети от Европейската комисия реформи в регулирането. Основната идея на Директива 98/30 е, че за поддържането на конкуренцията на европейския газов пазар жизнено важно е доставчиците да имат т.нар. достъп на трета страна до газопроводната мрежа. За организирането на такъв достъп на страните бяха предложени две алтернативи: (1) Регулиран достъп (член 16), базиран на публични тарифи; и (2) Договорен достъп (член 15), базиран на търговски споразумения между собственика на тръбите и потребителя.

В новата институционална среда би трябвало да се промени ролята на дългосрочните договори. Тази промяна зависи обаче от няколко фактора. На първо място ще посочим реда и дисциплината в Европа.

Гледната точка на Европейската комисия за дългосрочните вземи-или-плати договори е твърде нееднозначна, може би защото е развита в няколко източника и официални документи¹. Становището на Комисията можем да обобщим по следния начин: Вземи-или-плати договорите не трябва да представляват бариера пред нови играчи или да възпрепятстват чужда конкуренция: (1) Съществуването на договорни задължения не трябва да подкопава принципите на европейското взаимно обвързване и пазарната либерализация²; (2) Големите компании, притежаващи портфейл от вземи-или-плати договори, не трябва водят конкурентна война срещу новите играчи; (3) Развитието на конкуренцията в газовия сектор изисква от доставчиците да предоговарят съществуващите договори за да се адаптират към променящия се режим. Целта е да се договорят по-гъвкави (т.е. с по-малка продължителност)

¹Дългосрочните договори се дискутират: (1) в европейска директива 98/30 и в предложенията на 11/09/2002 за подкрепа на сигурността на нефтените и газовите доставки; (2) в докладите на срещата на "Групата за обновяване на дългосрочните договори" (1999); в зелената книга "Към европейска стратегия за сигурност на енергийното предлагане" (2002); в докладите на петия форум за хармонизация на националните правила за управление на газовите пазари (2002).

²Това, както е споменато в Директива 98/30, е най-строгото отношение към вземи-или-плати договорите, тъй като по този начин те се третират като потенциални изключения на общия принцип за достъпа на трета страна. Според чл. 17.1 "Участниците в търговията с природен газ може да откажат достъп до системата заради сериозни икономически и финансови проблеми с вземи-или-плати договорите". Отстъплението от регулирания достъп е възможно, когато липсват приемливи алтернативни решения. Всяко решение за отказ на достъп на трета страна трябва да се разглежда индивидуално, като страните и комисията се съобразят със специфичните условия за достигане до конкурентен пазар и сигурност на предлагането (чл.25.3).

ценови клаузи; (4) Вземи-или-плати договорите трябва да разпределят между производители и потребители риска от дългия инвестиционен период и капиталоемките операции; (4) Дългосрочните договори са фундаментална част от европейската сигурност на предлагането.

Очевидно е, че дългосрочните договори обслужват няколко цели. От една страна администрацията на ЕС твърди, че не е необходима интервенция в предефинирането на вземи-или-плати договорните споразумения и че трябва да се фаворизират пазарно ориентирани решения, а от друга, се акцентира върху важността от гарантирането на инвестициите и дългосрочната сигурност на енергийното предлагане. Няма ли конфликт между двете цели? Вземи-или-плати клаузата, както и клаузата за ценова гъвкавост, може да се дискутират през призмата на теоретичните и емпирични изследвания на газовия сектор в САЩ. Ще разгледаме влиянието на регулацията върху вземи-или-плати клаузата и оптималната продължителност на договора. Ще представим също и кратък политически коментар на ролята на дългосрочните споразумения в еволюцията на европейския газов сектор.

2.Клаузите вземи-или-плати

Най-често контрагентите се обвързват с дългосрочни договори, когато икономическите взаимоотношения между тях включват специфични за транзакцията инвестиции. Инвестициите в специфични за взаимоотношенията активи могат да бъдат в: специфични физически активи, към които се отнасят инвестициите в специфично за даден потребител оборудване; специфично местоположение, когато продавачът и купувачът разполагат своите съоръжения в непосредствена близост за да спестят транспортни разходи; специфичен човешки капитал, когато страните развиват познания и умения, необходими единствено за взаимоотношенията помежду им; или в посветени активи, когато се инвестира в търговски обмен с определен потребител, който обмен не е специфичен за потребителя, но неговото прекъсване би предизвикало значително свръх предлагане (Уилямсън, 1985). Когато осъществяването на една транзакция изисква обвързващ капитал от единия контрагент, но няма висока стойност за другия, последният има възможност да придобие (апроприира) с опортюнистично поведение икономическата рента, появяваща се като резултат от взаимоотношенията. Именно този риск, от умишлено забавяне, мотивира купувачите и продавачите да подписват дългосрочни договори.

Газовата индустрия е идеална лаборатория за изследване на теорията на транзакционните разходи, тъй като специфични капиталови инвестиции се предприемат както от продавачите (собствениците на петролните находища) така и от купувачите (газопреносните компании). Съществуването на подобна непренасочваща се инфраструктура създава потенциална опасност от умишлено забавяне, и обяснява защо ценообразуването на газовите пазари е следствие на дългосрочни билатерални споразумения. Всъщност, газопреносната и добивната компания подписват договор, който регламентира цената

на доставяния газ и количествата, които трябва да се доставят³.

Основният недостатък на обикновеното дългосрочно договаряне е липсата на гъвкавост по отношение на флуктуациите на търсенето и предлагането на пазара. За да се омекоти този проблеми страните приемат специфични клаузи. По принцип, първоначалната цена е база за стойността на договора. Това подтиска цените, но те могат да нарастват с определена норма, представляваща покачването на общото ценово равнище, или ценовия индекс на петролните продукти. Като допълнение, клаузите за предетерминиране позволяват да се предоговарят условията в договорите през предварително определени (предетерминирани) интервали от време.

Освен тези характерни за цената клаузи, от другите, не-ценови, клаузи най-голямо внимание в икономическата литература е получила клаузата вземи-или-плати, която изисква закупуване от страна на купувача на минимално количество, дори когато доставката не е приета. Има две основни взаимно допълващи се изследвания на клаузата вземи-или-плати: Моделът на Крокер и Масън (1996); и моделът на Хубърт и Вайнер (1991). И докато вторият модел поставя акцента върху разпределението на риска между договарящите се страни, моделът на Крокер и Масън твърди, че допълнителните задълженията "са механизъм, мотивиращ изпълнението на договора".

В този раздел ще представим опростен модел на мотивиращия дългосрочен договор, на базата на който по-късно ще дискутираме ценовите клаузи и предоговарянето.

В друг доклад Крокер и Масън (1985) твърдят, че съществува баланс между гъвкавостта на дългосрочния договор и безпрепятственото му изпълнение. Колкото повече клаузи съдържа договорът, толкова повече са погрешните интерпретации, а от тук по-голяма е вероятността за дискусии и скъпоструващи арбитражи.

Подобни едностранни задължения, каквито са клаузите вземи-или-плати, не изискват съдебни проверки на екзогенни събития, но, все пак, предпазват съвместното максимизиране на печалба. Според авторите задължението "вземи" мотивира купувача да пренасочва инвестициите, само когато това е ефективно. В модела на Крокер и Масън инвестиционните алтернативи заемат специално място. Примери за такива алтернативи са продажбите на други клиенти, когато като резултат от понижено (регионално) търсенето на природен газ, е намаляла стойността на газа, и когато газът се съхранява (за бъдещи продажби), вследствие на глобален спад в неговото търсене. Така, най-важните детерминанти за

стойността на газа в най-добрата ропусната възможност, са броят и дължината на алтернативните газопроводи. Колкото по-са разклоненията, толкова по-малко вероятно е производителят да доставя газ цена, сравнима с тази в ефективния договор.

В модела на Крокер и Масън се акцентира върху информационната асиметрия между газопреносната компания (купувача) и добивната компания (продавача). Типични примери последиците върху търсенето на газ на времето, общоикономическите флуктуации или цените на заместващите енергоизточници.

Ако α е случайна променлива, описваща частната информация относно газопровода, стойността на газа от находището до газопровода (с отчислени трансмисионни разходи) е $v(\alpha)$. Преди инвестициите в добивни и трансмисионни съоръжения, страните подписват договор, който прегламентира производствения капацитет и условията за търговия през следващите периоди, като специално се посочва плащането за договореното количество газ y .

Допускайки асиметрично разкриване на частната информация печалбата на газопреносната компания (π_n) и печалбата на добивната компания (π_d) са съответно:

$$\pi_n = v(\alpha) \cdot y \text{ и } \pi_d = y \quad (1)$$

Когато $v(\alpha) < y$, газопреносната компания ще се стреми да прекъсне доставките, а добивната ще търси най-добрата пропусната възможност s .

Прекъсването на договора е ефективно (т.е. максимизиращо общата печалба), когато и само когато избраната алтернатива е по-изгодна от договора, т.е.

$$s > v(\alpha) \quad (2)$$

Ако $s < v(\alpha) < y$, изборът е неефективен. Когато в случай на прекъсване на договора от газопреносната компания в договора е предвидена наказателна санкция, в размер $\delta = y - s$, неефективните последици може да се избегнат. Всъщност, наказанието δ е равно на очакваните щети за добивната компания.

Тъй като оптималният размер на наказанието намалява с изчерпването на петролните находища, в газовите договори този размер фигурира като процент от доказаните запаси. Подобно представяне не влиза в противоречие с логиката на модела, тъй като s се наблюдава непрекъснато. Ако размерът на наказанието δ се представи като процент (γ) от предвиденото в договора плащане y , то:

$$\gamma = 1 - s/y = \delta/y \quad (3)$$

В крайна сметка, γ може да се интерпретира като вземи-или-плати клауза. Тя винаги е положително число, тъй като целта е производителят да приеме договора. Когато стойността на алтернативната възможност е нула ($s=0$), γ е 100%. Колкото по-висока е стойността на

³Джоскоу (1987) представя доказателства за интереса към дългосрочните договори, изследвайки продължителността на споразуменията между въглищните мини и ТЕЦ на базата на данни от 277 действащи договора през 1979 г. Авторът констатира, че продължителността на договорите се влияе от степента на специфичност на физическите активи, специфичността по място и посветените активи, потвърждавайки по този начин, че дългосрочните договори се подписват за избягване на умишленото забавяне.

алтернативната възможност, толкова по-малък е заключващият ефект на договорните взаимоотношения и по-малки се клаузите вземат-или-плати.

На базата на данни за инцидентите, свързани с изискването за минимално плащане в договорите между добивните и преносните компании в САЩ за периода 1960-1982 г., Крокер и Мастън заключават, че мащабите на вземат-или-плати изискванията са отрицателно корелирани спрямо броя на газопроводите в съответните региони. Този извод допълва концепцията за оптимално наказание, тъй като големият брой купувачи увеличава стойността на алтернативите за търговия на производителите. От друга страна, нарастващият брой на независимите добивни компании в даден регион увеличава норма на добив и намалява стойността на съхранявания за бъдещи продажби газ в находището, което в крайна сметка води до повишаване на вземат-или-плати задълженията. Между другото, до подобни изводи достига Мулерин (1986), който изучава дългосрочните газови договори до 1954 г. Двете изследвания потвърждават тезата, че съображенията за ефективност предпоставят използването на минимално заплащане в дългосрочните договорни споразумения.

Ключовите елементи в структурата на договорите са механизмите за коригиране на цените. Фиксираната цена лесно се договаря и е добър начин за разпределение на излишъка, но използването на подобен подход, когато договорената цена се разминава с разходите в най-добрата пропусната възможност, е неефективно. Ако цената се понижи под разходите на най-добрата пропусната възможност, газопреносните компании ще се стремят към свръхпотребление.

Въвеждането на ценова гъвкавост, от своя страна, генерира редица проблеми. Специфичните инвестиции "държат" страните далеч от пазарните алтернативи, затова липсва ясна пазарна цена, на основата на която да се договори цената в договора. Затова, обикновено, в договорите се използват комбинации от различни техники за коригиране на цената във времето.

Крокер и Мастън (1991), анализирайки взаимната връзка между гъвкавостта и пълнотата на договорните споразумения, дискутират факторите, които влияят върху процеса на коригиране на цените. Авторите твърдят, че предоговарянето на цените създава важна за договорите гъвкавост. Като резултат, клаузите за осъвременяване на цените са по-малко вероятни в договори с големи вземат-или-плати изисквания. Това е така, защото гъвкавостта в ценообразуването и тази в търгуваните обеми са заместващи се.

Абстрахирайки се от информационната асиметрия, Хубард и Вайнер (1986) дефинират договорите между продавачите и купувачите на природен газ като билатерална монополна търговия, в която основният компонент е склонността да се избягва риска. В последващ емпиричен анализ (1991) двамата автори дискутират ролята на ценовата гъвкавост в дългосрочните договори. Те изследват нивото на договорените цени в извадка от договори за доставка на природен газ,

подписани преди 1957 г. Тяхното заключение е, че негативният ефект върху цените на концентрираните олигополи на производителите се дължи на проявата на известна монополна сила на газопреносните компании. Така те дават предпочитание на пазарната сила пред транзакционните разходи като водещ фактор, въздействащ върху цените. Все пак, подобно на теорията на транзакционните разходи, авторите смятат, че клаузите за ценова гъвкавост са важен инструмент за адаптиране на договора спрямо променящото се потребителско търсене. Като пример в анализа е дискутирана клаузата за най-облагодетелствуваща нация. Тази клауза води само до повишаване, а не до понижаване, на цените. По-конкретно, клаузата повишава цената в договорите до нивото на цената в подписваните по-късно (в конкретния регион) договори. Интересното е, че само малко на брой производители, и то само в някои договори, използват клауза за най-облагодетелствуваща нация. Все пак, тя осигурява ефективно компенсиране на производителите в периодите на нарастващо търсене и смекчава ех post опортюнистичното поведение на разпределителните компании.

В повечето договори се използва т.нар. неопределена клауза, която индексира цената на газа спрямо цената на нефта.

3. Резултати от регулацията и дерегулацията

В този раздел на базата на представените модели ще дискутираме допълнителни характеристики на дългосрочните договори като оптималната продължителност, влиянието на ценовата регулация, пазарната сила, връзката между цените в дългосрочните договори и тези на спот пазарите в условията на променяща се регулаторна рамка. Всъщност, развитието на изброените характеристики следва еволюцията на газовите пазари в САЩ, която накратко може да се опише така. Законът за природния газ от 1938 г. оторизира Федералната енергийна комисия (ФЕК) да регулира тарифите на междущатските тръбопроводи, транспортиращи газ, добит в американския Югозапад, до потребителите от Изтока, Средния запад и Запада.. След казуса "Филипс" от 1954 г. Върховният съд на САЩ разширява правомощията на Комисията да регулира и производствените цени. Ценовите ограничения доведоха до силен дефицит на пазара през 1970-те години. Законът за националната газова политика от 1978 г. постанови поетапна дерегулация. Днес регулация на цените на газа не съществува под никаква форма.

Външната регулаторна намеса в газовия сектор влияе върху структурата на договорите. В определени случаи регулацията дори директно ограничава договорните форми, чрез контролирано задействане на някои клаузи за потребителите, например. Във всички случаи дългосрочните договори се развиват така, че да отразят неефективността, причинена от външната интервенция. Според Крокер и Мастън (1985) това е ролята на вземат-или-плати клаузите в дългосрочните договори за доставка на природен газ. Авторите твърдят, че когато цените на производителите са обект на регулация, не-ценовите

клаузи трябва да компенсират последиците. Нещо повече, двамата автори се изчислили, че регулацията и причинената от нея конкуренция на не-ценовите мерки, са увеличили с шест проценти пункта използването на вземи-или-плати клаузи.

Хубард и Вайнер (1985) също потвърждават, че регулацията на цените на производителя, и по-конкретно използването на ценови таван, увеличава залагането на компенсации под формата на фиксирани плащания, (а не допълнителни плащания за допълнителни количества) в структурата на договора. Те твърдят още, че в договорите, подписвани по време на прехода към дерегулация, видът на прехода (напр. шокова или поетапна дерегулация) влияе върху избора на комбинация от ценови и не-ценови клаузи, както и върху разпределението на ползите и загубите, предизвикани от непредвидените изменения в търсенето и предлагането.

Въпросът с оптималната продължителност на договора е дискутиран в модела на Крокер и Мастън (1988), които развиват предходния си теоретичен модел, въвеждайки динамични съображения, и извеждат структурни уравнения за целите на количествения анализ. Авторите изследват зависимостта между вида на договорите, и по-конкретно клаузата вземи-или-плати, и продължителността на договорите. Търсенето на природен газ от газопреносните компании се представя като несигурна величина, но въпреки това преди осъществяването на сделката, производителят трябва да предприеме непрена-сочващи се специфични инвестиции.

При тези допускания, през всеки период от договора очакваните печалби и на газопреносната и на добивната компания зависят от правилата, следващи клаузата вземи-или-плати. След изтичането на договора, страните се договарят за всеки следващ период, което означава, че те извършват разходи под формата на време или пазарни проучвания в процеса на предоговаряне.

Взаимната обвързаност е следната. Колкото по икономичен е договорът по отношение на транзакционните разходи, толкова по-дълго време ще остане в сила. Колкото по-високи разходи са тези разходи, толкова по-голяма е вероятността договорът да се прекрати. С други думи, оптималната продължителност на дългосрочните вземи-или-плати договори зависи само от разходите за договаряне и разходите за водене на преговори. Ако в отсъствието на договор разходите за водене на преговори нарастват, страните ще предпочетат договор с по-голяма продължителност.

Крокер и Мастън (1988) формулират две хипотези за влиянието на регулаторните мерки върху продължителността на договора:

1. Колкото по-голяма е продължителността на договора и съпътстващата го несигурност, толкова по-голяма е вероятността за удължаване на договора;

2. Структура на договора, която осигурява ефективно адаптиране спрямо променящата се среда, намалява разходите, свързани с дългосрочните споразумения, и удължава продължителността на договора.

Авторите тестват тези хипотези на базата на данни от 1981 наблюдения, извършени от Агенцията за енергийна информация на САЩ, на условията в договорите и съответните характеристики на транзакциите между добивни и газопреносни (междущатски) компании. В изследвания период много от транзакциите са обект на регулация на производствените цени, ограничаващи цените, които газопреносните компании биха били готови да заплатят. В стремежа си да привлекат вниманието на доставчиците, газопреносните компании влязоха в неценови конкуренция, използвайки други условия на договорите.

Крокер и Мастън изчисляват, че деформираната мотивация, предизвикана от регулирането на цените, съкращава продължителността на договорите със средно 14 години. За сравнение, нарастналата несигурност на газовите пазари следствие на нефтеното ембарго през 1973 г. Намали тази продължителност с три години. Така, те обобщават, че регулирането на производствените цени увеличава разходите за договаряне и намалява продължителността на споразуменията.

Хубард и Вайнер (1991) използват и качествени съображения за продължителността на дългосрочните договори. По-конкретно, целта на тяхното изследване е да се определи относителното влияние на характерни за транзакциите и пазарите променливи. Използвайки свои предишни теоретични анализи на дългосрочни договори с клауза вземи-или-плати, двамата автори извеждат модел на дългосрочния договор, като тяхната основна цел е ценообразуването⁴.

Въпреки, че продължителността на договорите не е основна тема в публикацията, авторите откриват интересна дискусия относно противоречивите аргументи, използвани в анализите на продължителността на договорите. В действителност, в началото на 1990-те години в САЩ, регулаторните мерки фаворизират прекъсването и предоговарянето на дългосрочните споразумения, или което е още по-драстично, заместването им с краткосрочни пазарни споразумения и спот пазари.

Обосновавайки се с резултатите от емпиричното изследване, авторите отхвърлят връзката между регулацията и продължителността на договорите и твърдят, че дългосрочните договори са ефективни за координиране на производството и търговския обмен при потенциална опасност от опортюнистично поведение. И въпреки че в края на 1980-те години се наблюдаваше по-малка продължителност на газовите договори, според тях това се дължи на несигурното предлагане. "Ниските пазарни цени намаляват мащаба на новите геоложки проучвания, а вземи-или-плати клаузите затрудняват заместването на договорения скъп газ с по-евтини, от нови източници. Затова впоследствие повечето от споразумения се предоговарят" (Крокер и Мастън, 1988,

⁴Пазарните променливи в модела са основно индексите за концентрация (индексите на Хефиндал) на продавач и купувачи, докато транзакционните променливи са размера купувач/продавачи и пазарното участие. Променливите на разходите се използват като контролни показатели.

с.65). Този цитат може да се тълкува и така: Краткосрочните договори заместват дългосрочните временно. И тъй като специфичните инвестиции са основният мотив за дългосрочни споразумения, дългосрочните договори не могат да бъдат елиминирани. Дори при нови взаимоотношения, производителят не би имал интерес да инвестира в газопроводната инфраструктура, без гарантиран дългосрочен достъп до нейния капацитет. От друга страна, газопрепращащите компании биха отказали тези инвестиции, без гарантиран дългосрочен достъп до запасите на производителите.

4. Политически аспекти на дългосрочните газови договори в ЕС

Въпреки че характеристиките на американските газови пазари се отличават от тези в ЕС, анализираният до тук модели са добра основа за оценка на настоящата и бъдещата политика на Европа относно дългосрочните договори в газовата индустрия.

Първото впечатление е, че в споменатите модели не се отчита ролята на дългосрочните договори на бариера срещу новите участници на пазара. Може би фактът, че в САЩ доставките на газ се извършват от голям брой малки компании, пазарната структура и пазарната концентрация не се възприемат като сериозен проблем. В Европа, обратно, конкуренцията на газовите пазари е много голяма, а традиционните участници използват дългосрочни договори за да възпрепятстват навлизането на потенциални участници. Именно за това ЕК подчертава, че дългосрочните договори не трябва да пречи на конкуренцията нито чрез приемане на ограничителни условия, нито чрез създаването на участници с доминантни позиции. Фактът че доставките на природен газ в Европа се извършва предимно от чужди вносители обяснява защо на регулацията на производствените цени не се отдава голямо значение. Комисията може само да изисква от страните-членки да посочат условията, при които съществуването на вземи-или-плати договори ще направи изключение от разпоредбата за достъп на трета страна.

Битува мнение, че в бъдеще дългосрочни договори трябва да се подписват с нови играчи на пазара, което ще стимулира международната конкуренция. Поне в обозримо бъдеще конкуренцията едва ли ще достигне големи мащаби. В добива на природен газ конкуренцията е ограничена, тъй като газовият пазар се доминира от основните международни петролни компании. Нещо повече, забавените темпове на либерализацията в преноса и транспорта на газ, както и продължителният преход към напълно работещ единен пазар, задържат ползите, които биха получили потребителите. Някои страни оцениха високо европейската директива за отслабване позициите на големите компании чрез портфолио от дългосрочни договори и заложиха на програми за "освобождаване на газовия сектор", с които да привлекат нови играчи. Съгласно тези програми традиционните участници, посредством специални закони или под заплахата на антитръстово разследване, са принудени да продадат част от договорените доставки. На този етап три

страни от ЕС използват програми за освобождаване – Обединеното кралство, Испания и Италия.

Друг интересен въпрос е гъвкавостта на дългосрочните договори. Комисията потвърди, че определени сили "принуждават доставчиците да предоговарят действащите договори с цел адаптиране към променящите се среда и организиране на по-гъвкави (с по-кратка продължителност) ценови клаузи" (Крети и др., 2003). Тези сили са очакваното нарастване на търсенето на природен газ, необходимостта от нови играчи, които да имат достъп до газ, амбицията на производителите да си върнат контрола върху част от собствения газ по договорите вземи-или-плати, който да продадат на появяващите се спот пазари, както и използването на нови финансови инструменти за хеджиране на риска.

Въпросът, който остава без отговор, е дали натискът за предоговаряне наистина е реален и, което е по-важно, в каква посока се "отместват" разходите за преговаряне, към производителя или към газопрепращащата компания.

Ще се опитаме да разсъждаваме по този въпрос. Да предположим, че производителят решава да пренасочи част от капацитета си, обвързан с дългосрочни договори, към спот пазарите. Той решава да предприеме предоговаряне на договора. Ако допуснем още (което е много вероятно), че има изградена инфраструктура, производителят може без никакви допълнителни разходи да пренасочва газа към други газопрепращащи компании. Очакванията са, че производителят ще спечели от новата възможност, което означава, че при прекратяване на договора неговата преговорна сила нараства. Тъй като при прекратяване на договора специфичните инвестиции губят своята стойност, разходите за договаряне на газопрепращащите компании ще растат. В крайна сметка, нетният ефект за общите разходи за водене на преговори е неопределен. Тъй като оптималната продължителност на дългосрочните договори минимизира сумата от разходите за воденето на преговори от двете страни, няма причина да се очаква, което впрочем се споделя от Комисията, че натискът за предоговаряне във всички случаи ще намали продължителността на договорите.

Ще отбележим също, че в позицията на ЕК има известно противоречие при дефинирането на дългосрочните договори и клаузите вземи-или-плати. Конкуренцията в газовия сектор създава нови възможности за потребление на ресурсите. Присъствието на нови играчи (газопрепращащи компании) на пазара означава, че производителите имат няколко алтернативни контрагенти, на които могат да доставят газ. Това ще доведе до понижаване на относителния дял на количествата вземи-или-плати, но може да не се отрази на продължителността на договорите.

В заключение ще подчертаем, че влиянието на разрастващата се конкуренция върху разходите за договаряне на страните, продължителността на договорите, и размера на клаузите вземи-или-плати е априори неясно и заслужава специален анализ. В подкрепа на това твърдение ще допълним, че и моделът на Крокер и Мастън и този на Хуберт и Вайнер, въпреки

че развиват различни перспективи, споделят извода, че няма причина дългосрочните договори да се премахнат или постепенно да се изместят от краткосрочни такива.

Опитът на САЩ в регулирането на цените на газа показва, че интервенцията в структурата на дългосрочните договори с вземи-или-плати клауза не е успешна. Това поддържа оптимистичната позиция на ЕК за еволюционно развитие на характеристиките на дългосрочните договори под въздействието на пазарните сили. Т.е. дългосрочните договори и спот пазарите просто ще съществуват съвместно.

Опитът на САЩ в регулирането на цената на газа показва, че интервенциите в структурата на дългосрочните договори с вземи-или-плати клауза са твърде нееднозначни. Затова Европейската комисия предпочита да съхрани еволюцията, а характеристиките на дългосрочните договори да се определят от пазара. Така, дългосрочните договори и спот пазарите ще съществуват съвместно.

Развитието на газовия сектор в САЩ позволява да се направи прогноза за баланса между дългосрочните и спот транзакциите с природен газ. По традиция в САЩ междушатските газопреносни компании изпълняват ролята на газови търговци, които закупуват газ от независими собственици на петролни находища, след което го транспортират и продават с дългосрочни договори до местните газоразпределителни компании. В началото на 1980-те години федералният енергийният регулатор (ФЕРК) взима решение за отделянето на продажбите на газ от транспорта, с цел трансформирането на газопреносните компании в общи превозвачи, осигуряващи само транспортни услуги до крайните потребители на не-дискриминационна основа. Като резултат се създаде пазар, на който крайните потребители се договарят директно със собствениците на находища, а след това се споразумяват за транспорта с регулираните газопреносни компании.

Както заявяват Крокер и Мастън (1996), такава система е изгодна за газоразпределителните компании, които заместват дългосрочните си договорни задължения с поевтини спот доставки от пазарите на производителите. Развитието на добре функциониращи спот пазари променя икономическите характеристики на договорите, които продължават да съществуват, но вече индексирани спрямо спот цените и често с ограничена продължителност.

На пазарите на редица ресурси и енергийни продукти като мед, нефт и напоследък електричество, функционираат едновременно дългосрочни договори и спот транзакции. Такива пазари имат множествена ценова система, при която спот цените балансират шоковете в търсенето и предлагането, докато цените в дългосрочните договори са фиксирани или се коригират бавно. Целта на анализите на подобни пазари е детерминиране на равновесното участие на договорите и спот търговията. В тази връзка се изследва ролята на риска при формирането на търговската структура в условия на непълни застрахователните и фючърските пазари (Грийн,

2002). Изводът е, че степента на договаряне и гъвкавостта на цените зависи от вариациите на спот цените и склонността на контрагентите да избягват риска.

Тези модели не са много полезни за анализ проблеми, появяващи се като резултат от новата организация на газовия сектор. Един такъв проблем, който винаги е бил подценяван (Джоскоу и Тиrol, 2003), е въздействието на политиката на свободен достъп върху инвестициите.

Все пак позицията на ЕК за съвместно съществуване на дългосрочна и спот търговия звучи логично. Вероятно като резултат от политиката на свободен достъп взаимната обвързаност на пазарите облекчи оптимизирането на предвидените в договора транспортните разходи, особено за по-големите разстояния. В този контекст спот търговията и дериватните суапове ще допълват вземи-или-плати договорите. Все пак според Крокер и Мастън (1996) "независимо дали регулациите на трансмисионните услуги на база нормата на възвръщаемост са ефективни в дългосрочен план, подписването на взаимнообвързващи договори с цел инвестициите в нови мощности не е сигурно".

Накрая ще посочим, че развитието на спот пазарите в САЩ се извърши в особена икономическа ситуация, в която ниските цени на нефта и слабото търсене на природен газ подтикваха новите инвестиции. Ситуацията в Европа е доста по-различна. Очевидно, размерът на инвестициите, които са необходимото условие за поддържане на дългосрочна сигурност на предлагането, още дълго ще бъдат във фокуса на вниманието..

Литература:

- Crocker, Keith J. and Scott E. Masten (1985), "Efficient Adaptation in Long-term Contracts: Take-or-Pay for Natural Gas", *American Economic Review*, 75, 1083-1093.
- Crocker, Keith J. and Scott E. Masten (1988), "Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length", *Rand Journal of Economics*, 19, 327-343.
- Crocker, Keith J. and Scott E. Masten (1991), "Pretia ex Machina? Prices and Process in Long Term Contracts", *Journal of Law and Economics*, 34, 69-99.
- Crocker, Keith J. and Scott E. Masten (1996), "Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation", *Journal of Regulatory Economics*, 9, 5-39.
- Eurogas (2002), *Natural Gas Consumption in Europe*, Press release.
- European Commission (1998), Directive 98/30/EC of the European Parliament concerning Common Rules for the Internal Market in Natural Gas.
- European Commission, DGXVII/A3/B3 (1999), *Proceedings of the Meeting of the Follow-up Group on Take-or-Pay contracts*.
- European Commission (2001), *Green Paper: Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply*.
- European Commission (2002), *Final report on the Green Paper "Towards a European strategy for the security of energy supply"*.

- European Commission, DGXVII (2002), Proceedings of the 5th Madrid Forum.
- Joskow, Paul and Jean Tirole (2003), "Merchant Transmission Investment", mimeo, available at <http://econwww.mit.edu/faculty//>
- Masten, Scott (1984): The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry. *Journal of Law and Economics*, Vol.27, No.2, pp. 403-17.
- Monteverde, Kirk, and David J. Teece (1982): Appropriable Rents and Quasi- Vertical Integration. *Journal of Law and Economics*, Vol.25, No.2, pp. 321-328.
- Ohanian, Nancy K. (1994): Vertical Integration in the US Pulp and Paper Industry, 1900-1940. *Review of Economics and Statistics*, Vol.76, No.1, pp. 202-207.
- Rosés, Joan R. (2005): *Subcontracting and Vertical Integration in the Spanish Cotton Industry*. Working Papers wh051302, Universidad Carlos III, Dpt. of Economic History and Institutions.
- Reuster' S.' A. Neumann (2006): Economics of the LNG Value Chain and Corporate Strategies - An Empirical Analysis of the Determinants of Vertical Integration, www.isnie.org.
- Simoens, Steven, and Anthony Scott (1999): *What Determines Integration in Primary Care? Theory and Evidence*. HERU Discussion Paper 04/99.
- Williamson, Oliver E. (1971): The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, pp. 112-123.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

АНАЛИЗ НА ПАЗАРА НА ЦВЕТНИ МЕТАЛИ И ПЕРСПЕКТИВИ В РАЗВИТИЕТО НА ДОБИВА ИМ В Р. БЪЛГАРИЯ

Веселин Митев

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София, E-mail: www.ves_mitev@abv.bg

РЕЗЮМЕ. Настоящият доклад представлява анализ на динамиката на средногодишните и средномесечните цени на цветните метали на международните пазари за периода от януари 1992 г. до май 2009 г. Резултатите от анализа на цените на цветните метали и на макроикономическите показатели брутен вътрешен продукт (БВП) и платежоспособност на населението (ПН) разкриват силно проявена цикличност (флуктуация), която на годишна и на месечна база следва динамиката на икономическата цикличност на националното стопанство на САЩ, отчетена чрез изменението на показателите БВП и ПН. Средномесечните цени на цветните метали също така следват непосредственото изменение на икономическата активност на националното стопанство на САЩ и в света като цяло. През месец март 2009 г. се отчита положителен ръст в средномесечните цени на цветните метали на международните пазари, което е добър признак, но не се очертава като постоянна тенденция, особено поради фактът, че БВП на САЩ за първото тримесечие продължава да спада.

Все още флуктуацията на цените е изключително висока и всички прогнози за развитието на ценовите равнища на цветните метали се характеризират с ниска вероятност и високи нива на риск, което налага инвеститорите да запазят търпение, да повишат умерено производството, но да не се предоверят на неясните и нетрайни благоприятни симптоми. Необходимо е да се изчакаат данните за БВП на САЩ и на Европейския съюз за второто тримесечие на 2009 г. Ако се отчете ръст на БВП на двете световни икономически сили това ще удостовери следното: антикризисните мерки на правителствата са били ефективни; икономическата криза е към своя края, което ще послужи за преобладаване на оптимистичните прогнози и настроения в инвеститорите, в следствие на което ще се увеличи икономическата им активност. В противен случай неяснотата относно края на кризата и последващия подем се запазва висока, което ще доведе до предпазливост и изчакване от страна на инвеститорите, а също така и отлагане във времето на инвестиционните им намерения.

NONFERROUS METALS MARKET ANALYSIS AND GROWTH PERSPECTIVES FOR THEIR PRODUCTION IN BULGARIA

Veselin Mitev

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, E-mail: www.ves_mitev@abv.bg

ABSTRACT. The paper presents a dynamics analysis of average annual and monthly nonferrous metals prices on the international markets in the period January 1992 and May 2009. The analysis results of the nonferrous metals and the macro economical parameters of gross domestic product (GDP) and population solvency (PS) show great cyclic recurrence (fluctuation) following on annual and monthly basis the dynamic economical cyclic recurrence of USA national economy described by the change of the parameters of GDP and PS. The average monthly nonferrous metals prices also follow the change of economic activity of USA national economy in the world as a whole. In March 2009 a positive growth of average monthly nonferrous metals prices appeared on the international markets. This is a good sign but hardly a constant trend especially having in mind that the GDP in USA for the first three months continues to fall. Still the price fluctuation is extremely high and all growth perspectives for nonferrous metals price levels are characterized by low probability and high risk levels. This should be made the investors more patient, to increase production moderately but at the same time not to trust the vague and changing favorable symptoms. It is necessary to see the data for GDP of USA and EU for the second three months of 2009. The growth of GDP of both world economic factors will prove the following: governmental measures against crisis were efficient; economic crisis is to an end which will bring to more optimistic investors prognoses and disposition increasing their economic activity. Otherwise, the lack of crisis distinctness and its growth remains leading to investors' cautiousness and temporization to postponing their investment intentions in time.

Сривът на цените на цветните метали на международните пазари оказва крайно неблагоприятно въздействие върху техния добив както в България, така и в света. Този неблагоприятен ефект е в резултат на настъпилата в средата на 2008 г. световна финансова и икономическа криза и свиване на съвкупното потребление. За кратък период производството превиши потреблението, което доведе до огромен спад на цените на цветните метали и в следствие ограничи тяхното производство в световен мащаб. Това ни накарва да потърсим дали съществува права зависимост между икономическия цикъл на националното стопанство на САЩ и текущите и фючърсни цени на цветните метали в USD.

Анализът на динамиката на средногодишните и средномесечните цени на цветните метали в USD на международните пазари разкрива силно проявена цикличност, която на годишна база следва динамиката на икономическата цикличност на националното стопанство на САЩ. Това твърдение се потвърждава от графичното представяне на динамиката на средногодишните цени на цветните метали на Лондонската метална борса (ЛМБ) и на основните макроикономически показатели, измерващи икономическата активност и създадения брутен вътрешен продукт (БВП) на САЩ. На фиг. 1 е представено изменението на средногодишните цени на цветните метали мед, алуминий, олово, цинк, никел и калай, а също и показателите БВП и платежоспособност на населението (ПН) за периода 1992 ÷ 2009 г. За построяване на

фигурата са използвани данни за средномесечните текущи цени на цветните метали на ЛМБ, поместени в (www.lme.com) и в (www.indexmundy.com), а за показателите БВП и ПН на САЩ от Бюрото за икономически анализи на Министерството на търговията на САЩ, публикувани в (www.bea.gov).

В периоди на нарастване на макроикономическите показатели БВП и ПН на САЩ се отчита силно изразено увеличение на средногодишните цени на цветните метали на международните пазари, а в периоди на нисък или отрицателен ръст на БВП и ПН – цените на цветните метали значително спадат. Това твърдение се потвърждава от динамиката на средногодишните цени на цветните метали, на БВП и ПН, които са представени на фиг. 1. От фигурата се вижда, че пиковите на средногодишните цени на цветните метали не съвпадат съвсем точно по време, а се разминават в рамките до една година, което е в резултат на динамика не само на икономическата активност, но и на изменение на търсенето (потреблението) и на предлагането (производството) в световен мащаб.

От казаното до тук можем да заключим, че изменението на средногодишните цени на цветните метали е в резултат на изменението на следните фактори: изменение на икономическата активност, представено чрез БВП на САЩ; изменение на търсенето и на предлагането на цветни метали на международните пазари. Изменението на

търсенето и на предлагането също е функция на динамиката на икономическата активност на националното стопанство на САЩ и на световното стопанство.

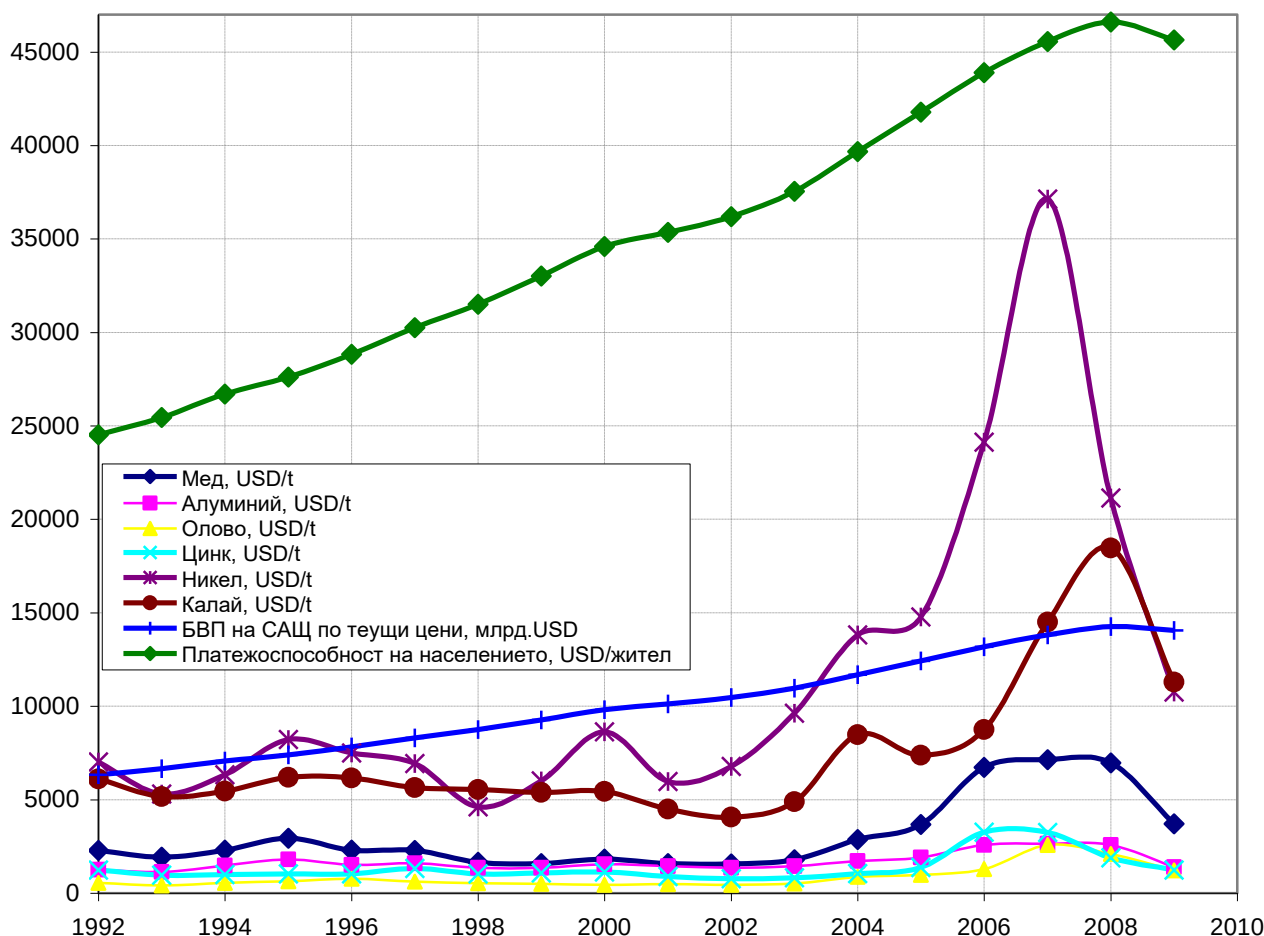
На фиг. 2 е представено изменението на средномесечните цени на цветните метали (алуминий, мед, олово и цинк) на ЛМБ и БВП на САЩ за периода от януари 1992 до май 2009 г. От нея могат да се извършат следните основни изводи:

1) Наблюдава се силно изразена динамика на средномесечните цени на цветните метали в рамките на отделните години, особено през последните четири години.

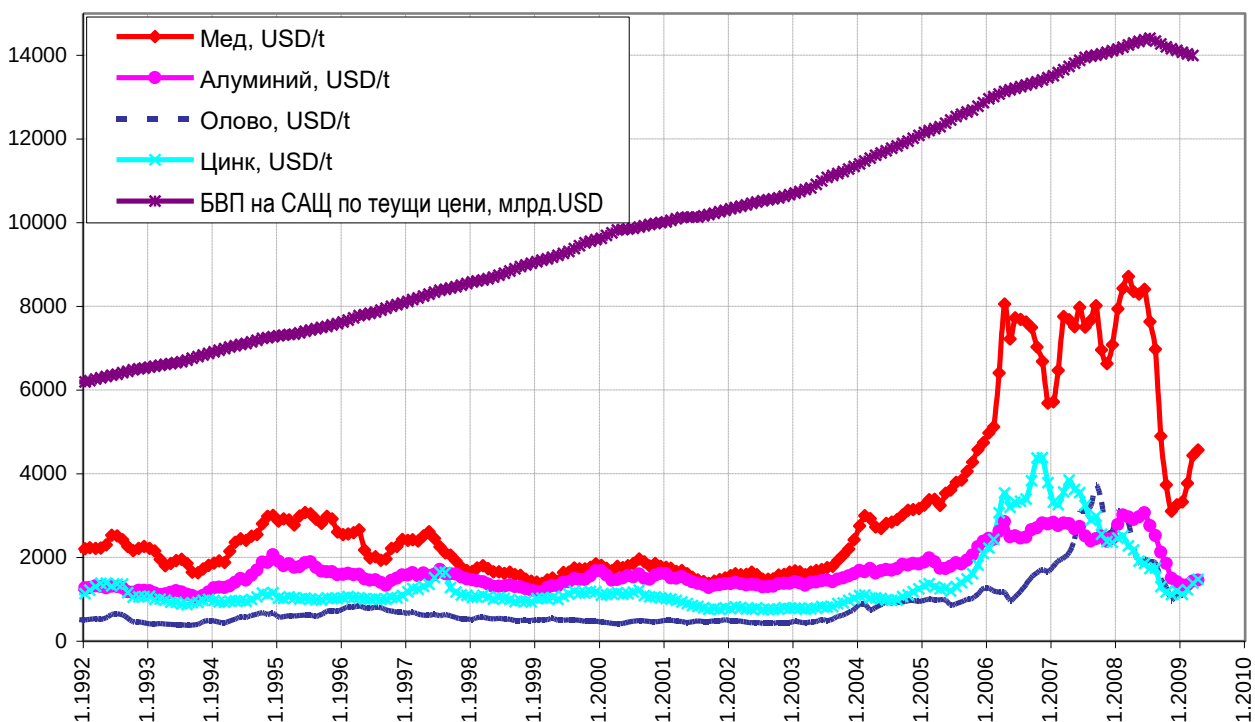
2) Средномесечните цени на цветните метали следват непосредственото изменение на икономическата активност на националното стопанство на САЩ и в света като цяло.

3) След дълго продължилата експанзия на американската и световна икономическа система и високо производство и потребление от месец август на 2008 г. средномесечните цени на цветните метали отчитат постоянен и значим спад, който за периода юли 2008 – февруари 2009 г. е средно около 50% (виж табл. 1).

4) През месец март 2009 г. се отчита положителен ръст в средномесечните цени на цветните метали на международните пазари, което е добър признак, но не се очертава като постоянна тенденция, особено поради фактът, че БВП на САЩ продължава да спада.



Фиг. 1. Изменение на средногодишните цени на цветните метали на ЛМБ и показателите БВП и ПН на САЩ за периода 1992 ÷ 2009 г.



Фиг. 2. Изменение на средномесечните цени на цветните метали (алуминий, мед, олово и цинк) на ЛМБ и БВП на САЩ за периода от януари 1992 до май 2009 г. включително.

Таблица 1.

Абсолютно и относително изменение на средномесечните цени на цветните метали и на макроикономическите показатели на САЩ.

Месец / изменение	Мед, USD/t	Алуминий, USD/t	Олово, USD/t	Цинк, USD/t	Никел, USD/t	Калай, USD/t	БВП на САЩ по текущи цени, млрд.USD	Платежо- способност на населението на САЩ, USD/жител
Юли.2008	8407,02	3067,46	1960,04	1856,45	20106,96	22955,63	14373,36	46969,46
Февруари.2009	3328,41	1338,06	1099,63	1118,00	10410,75	11074,78	14075,50	45737,17
Абсолютно изменение	5078,61	1729,40	860,41	738,45	9696,21	11880,85	297,86	297,86
Относително изменение, %	60,41	56,38	43,90	39,78	48,22	51,76	2,07	2,07

От резултатите в табл. 1 се вижда, че едно спадане на БВП на САЩ от 2,07% за периода от юли 2008 г. до февруари 2009 г. води до спад на средномесечните цени на цветните метали, търгувани на ЛМБ между 40 ÷ 60%. Това обосновава една много висока чувствителност (зависимост) между изменението на БВП и на цените на цветните метали в USD. Тази чувствителност може да се обвърже с предпазливостта от страна на инвеститорите и изчакване на ясни симптоми за развитието и продължителността на настоящата световна финансова и икономическа рецесия.

На табл. 2 е представено изменението на средномесечните цени на цветните метали, търгувани на ЛМБ и изменението на БВП на САЩ за периода от месец ноември 2006 г. до май 2009 г. В таблицата са маркирани най-високите исторически средномесечни цени на цветните метали, последвани от устойчива тенденция на спад,

следван от неустойчив ръст през месец април 2009 г. На фиг. 2, табл. 1 и табл. 2 БВП на САЩ е изчислен на тримесечна база и е линейно екстраполиран от тримесечна на месечна база.

От фиг. 2 и табл. 2 може да се установи, че пиковите на средномесечните цени на цветните метали не съвпадат по време, а се разминават в рамките от 5 до 17 месеца. За периода декември 2006 ÷ декември 2007 г. се наблюдава изпреварващо спадане на средномесечните цени на металите цинк, никел и олово още преди настъпване на финансовата криза. След настъпването на кризата цените на тези метали продължават тенденцията си на спад до месец март 2009 г. Спадът на средномесечните цени на металите мед, алуминий и калай се регистрира през второто тримесечие на 2008 г., т.е. с настъпването на първите негативни настроения за очакваната финансова рецесия.

Таблица 1.

Изменение на средномесечните цени на цветните метали, търгувани на ЛМБ и изменението на БВП е ПН на САЩ за периода 11.2006 г. ÷ 04.2009 г.

Месец/ Година	Мед, USD/t	Алуминий, USD/t	Олово, USD/t	Цинк, USD/t	Никел, USD/t	Калай, USD/t	БВП на САЩ по текущи цени, млрд. USD	Платежоспособност на населението на САЩ, USD/жител
11.2006	7029,30	2702,14	1626,02	4378,61	31891,59	10038,41	13370,1	44382
12.2006	6680,97	2823,67	1709,16	4381,45	34400,53	11125,95	13417,0	44502
1.2007	5689,34	2799,06	1664,34	3784,86	36821,59	11331,45	13464,0	44621
2.2007	5718,15	2839,05	1775,08	3321,38	41078,25	12890,20	13510,9	44743
3.2007	6465,30	2757,08	1908,98	3256,18	46125,23	13787,25	13586,4	44958
4.2007	7753,34	2817,05	1984,16	3566,86	49956,58	13952,84	13662,0	45173
5.2007	7677,95	2804,61	2106,00	3847,52	51783,33	14162,14	13737,5	45388
6.2007	7514,24	2681,31	2436,64	3628,66	41551,67	14078,83	13808,5	45588
7.2007	7980,93	2738,09	3072,43	3546,30	33400,23	14732,73	13879,6	45787
8.2007	7500,21	2512,60	3115,19	3244,17	27649,64	15046,98	13950,6	45986
9.2007	7671,35	2394,96	3228,03	2887,60	29548,40	14989,05	13977,5	46039
10.2007	8020,59	2444,53	3722,61	2979,99	31156,00	16068,35	14004,3	46092
11.2007	6957,43	2507,15	3319,91	2554,60	30505,64	16660,77	14031,2	46145
12.2007	6630,74	2382,83	2616,08	2378,60	26053,55	16244,72	14071,1	46241
1.2008	7078,91	2456,13	2621,78	2364,41	27774,77	16310,93	14110,9	46337
2.2008	7941,14	2784,89	3089,61	2458,48	28064,95	17269,81	14150,8	46430
3.2008	8434,32	3012,05	3012,93	2511,18	31093,05	19799,08	14198,7	46549
4.2008	8714,18	2968,03	2834,88	2278,51	28776,82	21646,02	14246,6	46668
5.2008	8356,13	2908,28	2216,09	2178,33	25656,50	23853,60	14294,5	46787
6.2008	8292,00	2967,87	1860,51	1906,17	22562,57	22133,43	14333,9	46879
7.2008	8407,02	3067,46	1960,04	1856,45	20106,96	22955,63	14373,4	46969
8.2008	7633,80	2762,56	1902,85	1734,65	19111,80	19935,00	14412,8	47060
9.2008	6975,11	2524,15	1872,31	1744,52	17781,86	18306,59	14342,0	46791
10.2008	4894,89	2122,03	1494,26	1303,00	12144,87	14423,35	14271,1	46523
11.2008	3729,19	1857,13	1286,43	1169,36	10776,50	13674,15	14200,3	46254
12.2008	3105,10	1504,42	968,17	1112,91	9846,93	11292,14	14158,7	46082
1.2009	3260,36	1420,36	1144,91	1202,52	11562,95	11563,33	14117,1	45909
2.2009	3328,41	1338,06	1099,63	1118,00	10410,75	11074,78	14075,5	45737
3.2009	3770,88	1338,08	1246,52	1223,22	9710,73	10689,41	14033,9	45565
4.2009	4436,93	1431,81	1393,91	1388,14	11331,60	11830,20	13992,3	45394
5.2009	4567,66	1459,74	1439,00	1482,53	12622,89	13763,68	14003,7	45431

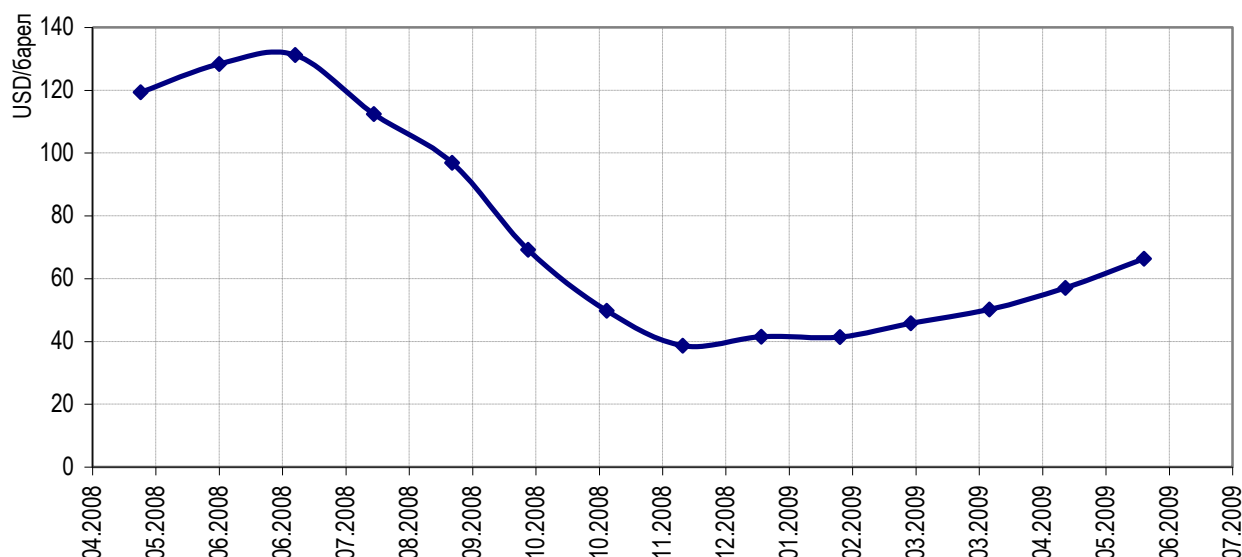
На фиг. 3 е представено изменението на средномесечните цени на суровия петрол (ORB) по данни на Организацията на страните износителки на петрол (ОПЕК) за периода май 2008 ÷ юни 2009 г. в USD/барел, публикувани в (www.opec.org).

От данните на фиг. 3 е видно, че от месец януари 2009 г. средномесечните цени на суровия петрол бележат положителен ръст и към началото на месец юни тази година вече достигат 66,35 USD/барел при плавна нарастване на среднодневното производство. Увеличението на потреблението на енергийни носители и техните продукти е ясен сигнал, че икономическата активност нараства, т.е. съвкупното производство на стоки и услуги се увеличава.

За съжаление този благоприятен сигнал не може да се обоснове като дългосрочна тенденция. Все още динамиката е изключително висока, което обуславя висока

неопределеност и несигурност относно бъдещото ценово равнище на суровия петрол. Тази висока флукутация на средномесечните цени на суровия петрол и на цветните метали на международните пазари е в резултат на високата степен на неопределеност и неяснота в развитието на финансовата и икономическата криза и до кога ще продължи тя. Това изключително повишава риска, които инвеститорите поемат с възприемането на активна инвестиционна позиция.

Неяснотата и ниската прогнозируемост на развитието на икономическата криза води до ниска степен на определеност на прогнозите за очакваните ценови равнища на цветните метали в краткосрочен аспект. Поради тази причина инвеститорите забавят икономическата си дейност и отлагат реализирането на нови инвестиционни проекти. Това явление ще продължи до момента, в който не се появят явни сигнали за приключване на кризата и настъпване на подеи (оживление) на националните стопанства.



Фиг. 3. Динамика на средномесечните цени на суровия петрол по данни на ОПЕК за периода май 2008 ÷ юни 2009 г. в USD/барел

Заклучение

През месец май 2009 г. цените на всички цветни метали на ЛМБ за трети пореден месец бележат положителен ръст, което ако се запази като устойчива тенденция ще доведе до увеличаване на обема на производство и съответно на предлагането им в световен мащаб. Ако не се повиши и съвкупното им потребление (търсенето) съществува опасност предлагането да превиши търсенето и цените отново да тръгнат надолу.

За съжаление към настоящия момент не може да се даде достатъчно ясна прогноза за развитието на цените на цветните метали като цяло и по отделно, което налага инвеститорите да запазят търпение, да повишат умерено производството, но да не се предоверяват на неясните и нетрайни благоприятни симптоми. Все още флукутацията на цените е изключително висока и всички прогнози за развитието на ценовите равнища на цветните метали се характеризират с ниска вероятност и високи нива на риск.

Ценовите равнища на цветните метали към настоящия момент обосновават благоприятна икономическа целесъобразност на експлоатираните към момента в България находища на руди на цветните метали.

Предприятията експлоатиращи и преработващи руди на цветни метали при настоящите цени съвсем спокойно могат да продължават да извършват икономически ефективна стопанска дейност, ако не се свие отново световното потребление на цветни метали, но е крайно рисково да се ангажират с бъдещи инвестиционни проекти в условия на висока динамика на цените на крайните метали и висока степен на неопределеност относно бъдещото им равнище, а също така и на развитието на световната икономическа криза и ограничено потребление.

Инвеститорите от минния сектор са лица, които се стремят да избягват риска и не трябва да се заблуждаваме, че ще реализират каквито и да е нови инвестиционни намерения в условия на висока динамика и ниска прогнозируемост на ценовите равнища на крайните продукти на минералните суровини.

На първо време е необходимо да се изчакат данните за изменението на БВП на САЩ и на Европейския съюз за второто тримесечие на 2009 г. Ако се отчете ръст на БВП на двете световни икономически сили това ще удостовери, че антикризисните мерки на техните правителства са били ефективни, че икономическата криза е към своя края, което ще послужи за преобладаване на оптимистични настроения в прогнозите на инвеститорите, в следствие на това ще се увеличи икономическата им активност. В противен случай неяснотата, относно края на кризата и последващия подем се запазва висока, т.е. инвестиционният риск остава значим, което ще доведе до предпазливост и изчакване от страна на инвеститорите, а също така и отлагане във времето на техните бъдещи инвестиционни намерения и свиване на настоящата им икономическа активност в границите на потреблението на произвежданата продукция.

Литература

<http://www.lme.com>
<http://www.indexmundy.com>
<http://www.bea.gov>
<http://www.opec.org>

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЦИКЛИ НА САЩ И Р. БЪЛГАРИЯ

Веселин Митев, Митко Димов

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София, E-mail: www.ves_mitev@abv.bg

РЕЗЮМЕ. В настоящия доклад се разглеждат редица въпроси относно нестабилността на националните стопанства. Изяснена е същността и фазите на икономическите цикли на икономическите системи в резултат на изменението на икономическата активност. Представено е изменението на показателя реален бретен вътрешен продукт (БВП) на САЩ за периода 1920 ÷ 2008 г., изчислен на годишна база. Изследвана е и динамиката на показателите реален БВП и платежоспособност на населението на САЩ за периода 1980 ÷ 2008 г., изчислени на годишна база. В доклада е представен икономическият цикъл на националното стопанство на Р. България за периода 1996 ÷ 2008 г., чрез изменението на реалния БВП, преизчислен в USD на годишна база по цени от 2000 г. В заключение се изтъква, че след всяка рецесия и последваща я депресия следва оживление. В настоящите условия минните предприятия е необходимо да свият производството, съобразно потреблението като съхранят производствените си възможности до отминаване на депресията. При настъпването на оживление и нарастване на икономическата активност в регионалното и световното стопанство да могат бързо да възстановят обема на производство за задоволяване на очакваното нарастващо потребление.

STUDY OF ECONOMIC CICLES IN USA AND REPUBLIC OF BULGARIA

Veselin Mitev, Mitko Dimov

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, E-mail: www.ves_mitev@abv.bg

ABSTRACT. The paper discusses a number of issues of instability of national economy. It presents the core of business cycles of economy systems as a result of dynamics business activities. The paper presents the change of indexes: real gross domestic product (GDP) of USA for 1920-2008; real GDP and solvency of population of USA for 1980 ÷ 2008; real GDP of Republic of Bulgaria for 1996 ÷ 2008. The indexes are calculated on an annual basis. The economic cycle of national economy of Bulgaria for 1996 ÷ 2008 by the change of real GDP recalculated in USD on an annual basis of prices in 2000 is being presented. The main conclusion drawn is that after each recession followed by depression there comes upsurge of activity. Under the present conditions mining enterprises should reduce their production capacity while depression passes away. When regional and world economic activity grows up mining units would reach the previous production level to satisfy the increasing consumption.

Същност и фази на икономическите цикли

Съгласно (Савов, 1993) "Динамичният анализ на националното стопанство разкрива, че макроикономическото равновесие се постига в условия на нестабилност.". Динамиката на макроикономическите показва телите не е равномерна. В нея се наблюдават периодично повтарящи се разнопосочни колебания, покачвания и спадания на икономическата активност, наречена икономическа или стопанска цикличност. Последователните и повтаряеми колебания в стопанската дейност са известни като икономически цикли.

Повтарящите се колебания в националните икономически системи показват наличието на цикличност на стопанската активност и съответно на обема на производството, при която последователно се редуват спадания и подеми в тях, които са придружавани с изменения на макроикономическите показатели, характеризиращи състоянието на националното стопанство. Поради това цикличността може да се разглежда като нестабилност и непрекъснато пулсиране на икономическата система.

Основните макроикономически показатели, отчитащи нестабилността на националната икономика и иконо-

мическата активност са следните: номинални и реални брутни национални продукти (БНП) и брутни вътрешни продукти (БВП); обем на производството; индекс на потребителските цени; лихвени равнища; темп или индекс на инфлация; заетост на населението и др.

Още през 1860 година френският икономист Клемент Юглар определя продължителността на икономическите цикли от 8 до 11 години. По-късно австрийският икономист Йозеф Шумпетер разкрива, че икономическите цикли се характеризират със следните четири основни фази по подобие на четирите годишни сезона. Фазите на икономическите цикли са представени на фиг. 1 и са следните:

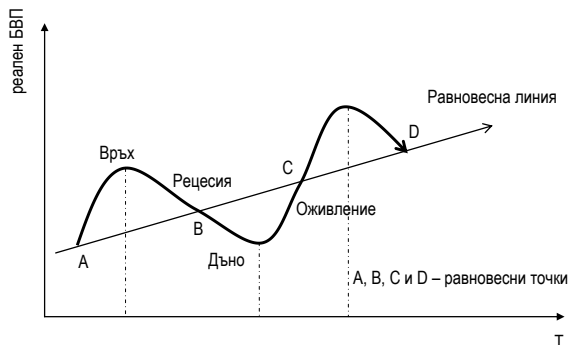
1. **Оживление (експанзия)** – това е период, през който производството постепенно започва да нараства, увеличава се количеството на предлаганите стоки и услуги. Започва обновление на капитала, т.е. силна инвестиционната активност. Обемът на производството, ценовото равнище и БВП нарастват, а лихвените равнища, инфлацията и безработицата спадат.

2. **Подем (бум)** – това е период, който се характеризира с бурно нарастване на инвестиционната активност. Производството, цените, БВП и заетостта на населението

се увеличават, а лихвите спадат. Спадът на лихвите води до ускорена кредитна експанзия от страна на банките.

3. **Криза (рецесия)** – това е фаза, през която инвестиционната активност, обемът на производството, БВП, заетостта и цените плавно спадат, а инфлацията и лихвите постепенно нарастват;

4. **Застой (депресия)** – това е период, през който инвестиционната активност и производството изпадат в крах, цените, лихвите и БВП рязко намаляват, а безработицата и броят на банкрутите на фирми и банки стремително се увеличават.



Фиг. 1. Фази на икономическия цикъл по Й. Шумпетер

В средата на XX-ти век Шумпетер и други автори разкриват характера на икономическия цикъл като комплекс от отделни цикли, характеризиращи се с различна продължителност и причини, които ги пораждат. В зависимост от периодичността и възникването им те биват следните четири основни вида, а именно:

- 1) Жизнен цикъл на потребителските продукти.
- 2) Инвестиционен цикъл или цикъл на инвестиране в основен (неподвижен) капитал, т.е. инвестиции в дълготрайни активи на фирмите.
- 3) Инфраструктурен инвестиционен цикъл.
- 4) Дълъг технологичен цикъл.

Жизненият цикъл на потребителските продукти е познат и като "конюнктурен цикъл" и е обоснован от Йозеф Кичин. Той се характеризира с продължителност средно между 3 и 5 години и е в резултат на моралното остаряване и потребността от непрекъснато обновление на потребителските стоки и услуги.

Инвестиционният цикъл е установен от Юглар като икономически (business) цикъл с продължителност от 7 до 11 години. Продължителността му е обусловена от физическото и моралното износване на дълготрайните активи на фирмите и периодът на тяхното обновяване.

Инфраструктурният инвестиционен цикъл е идентифициран и обоснован от Симон Кузнец и се характеризира с продължителност от 15 до 25 години. Това е продължителността на периода на обновяване на инфраструктурните обекти на националните стопанства.

Дългият технологичен цикъл е познат още и като "дълги вълни на Кондратиев" на името на съветският икономист Николай Кондратиев. Те се характеризират с продължителност от 45 до 60 години, която е обусловена от средния период на обновление на производствените технологии в

резултат на същностни фундаментални изследвания, които предизвикват коренна промяна в тях и водят до силно нарастване на производителността.

Причините, които пораждат нестабилността на националните стопанства (икономическите цикли) са следните:

- според Маркс – обновлението на основния капитал;
- според Кейнс – неравномерност в инвестициите;
- според Кондратиев – "дългите вълни";
- според монетаристите – дефицит на парите в обръщение.

През 1946 година икономистите Артър Бърнс и Уесли Митчел въвеждат следната дефиниция на икономическите цикли, а именно: "Икономическите цикли са видове колебания на съвкупното производство на националното стопанство, основани на изменения на икономическа активност, която предопределя цялостната дейност на стопанските субекти в нея." (Burns and Mitchell, 1946).

Показателят реален брутен вътрешен продукт

Брутният вътрешен продукт представлява комплексен и обобщаващ измерител за общата пазарна стойност на произведените стоки и услуги за определен период от време в границите на дадено национално стопанство. Той е един от начините за измерване на националния доход и на производството на стоки и услуги. Често брутният вътрешен продукт се използва като показател за стандартата на живота на определена нация, но съществуват и мнения, които са против това.

Брутният вътрешен продукт е крайната стойност на всички стоки и услуги, които са произведени в границите на определено национално стопанство за известен времеви период. Най-често този периодът е една година. Трябва да се прави разлика между БВП и БНП.

Брутният национален продукт е спомагателен показател на БВП. Във всяка национална икономика присъства и чужд бизнес. Независимо кой е собственик, ако дейността е на територията на страната, тя влиза в състава на БВП. Необходими са поне две операции за превръщане на БВП в БНП, а именно:

- от БВП се приспада крайната стойност на произведените стоки и услуги от чужди лица на територията на националното стопанство;
- към БВП се добавя стойността на националния продукт, създаден от местни лица на териториите на други национални стопанства.

Видове брутен вътрешен продукт и съставни части

Съществуват два вида БВП – номинален и реален. При номиналния БВП векторът на цените (P) се променя всяка година в зависимост от динамиката на индекса на изменение на потребителските цени, т.е. инфлацията или дефлацията. Докато за реалната стойност на БВП се избира фиксирана стойност на (P), определен за база към

избран период, т.е. ценовото равнище от избрана базова година. При наличието на инфлация за периода стойността на номиналния БВП (измерена по номиналния начин) е по-висока от стойността на реалния БВП, а при наличие на дефлация - обратно. Следователно реалния БВП е преизчислен номинален БВП в постоянни цени на избрана базова година, към която се приравняват цените на всички останали години с помощта на дефлатора на БВП. От своя страна дефлаторът на БВП представлява коефициент на преизчисляване на БВП в неизменни цени.

Съставните части на номиналния БВП (GDP) по разходния подход се изразяват чрез следния израз:

$$GDP = C + I + G + NX, \text{ лв.}, \quad (1)$$

където: C е потребление (consumption) или това са съвкупните разходи на потребителите на крайни продукти и услуги, лв.;

I - инвестициите (investments) или това са съвкупните нефинансови (реални) инвестиции на фирмите, финансовите инвестиции се отчитат като спестявания и не се включват тук, лв.;

G - правителствените разходи или покупки (government purchases) или това са правителствените разходи като тук не се включват заплатите в бюджетната сфера и разходи, които не представляват производство на стоки и услуги, а се включват правителствените разходи за стоки и услуги, както и разходи за отбрана, инфраструктура, образование, полиция, пожарна и др., лв.;

NX - нетният износ (net export), т.е. брутният износ минус брутния внос за периода, лв.

Съществуват няколко модела, които използват горния израз, за да се обяснят промените в БВП. В най-общия случай правителствените разходи (G) не се взимат под внимание, понеже те зависят пряко от политически и само косвено от икономически фактори. Потреблението (C) от своя страна зависи само от доходите на гражданите, а нетният износ (NX) представлява разликата от износа и вноса. Тук отново вносът също се отчита просто като пропорционална част от БВП, докато износоът зависи от лихвените равнища в националното стопанство и тези на останалите национални стопанства. Обикновено като причина за промяната в БВП се търсят движения в инвестициите (I), което е по-високо, когато съществува съществен дисбаланс между лихвените равнища в отделните национални стопанства.

За Р. България макроикономическият показател БВП се изчислява по два начина. Първият е като сума от брутната добавена стойност по икономическите сектори (индустрия, аграрен и услуги) и коректив, а втория е по разходния подход, който включва сумата на елементите: крайно потребление; брутно капиталобразуване (нефинансови инвестиции); нетен износ (външнотърговско салдо) и статистическа разлика, ако съществува такава.

Развитие на показателите реален БВП на САЩ и на Р. България за последните години

Икономическият цикъл на националното стопанство на САЩ за периода 1920 ÷ 2008 г., представен чрез изменението на реалния БВП, изчислен по цени към 2000 г. е показан на фиг. 2. На нея е изведена също така и кривата на полиномна регресия на показателя в зависимост от периода. Фигурата е изготвена по данни на Бюрото за икономически анализи на Министерството на търговията на САЩ, публикувани в (www.bea.gov).

Кривата на полиномна регресия на реалния БВП на САЩ за периода 1920 ÷ 2008 г., както се вижда от фиг. 2, се характеризира с корелационен коефициенти (r), обосноваващ изключително висока теснотата на зависимост между кривата на реалния БВП на САЩ и периода, т.е. кривата на полиномна регресия е определена с много висока точност. Стойността на корелационния коефициент е равна на 0,9981 като тя е изчислена по израза:

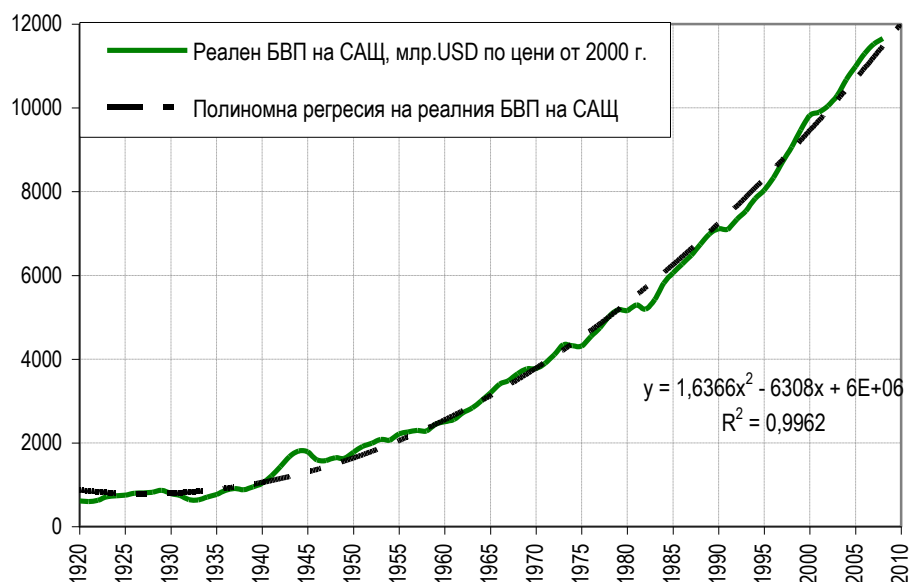
$$r = \sqrt{R^2}. \quad (2)$$

Икономическият цикъл на националното стопанство на САЩ за периода от първото тримесечие на 1980 до първото тримесечие на 2009 г. включително, представен чрез изменението на реалния БВП, изчислен на тримесечна база по цени от 2000 г. е даден на фиг. 3. Фигурата е изготвена също по извадка от данни, публикувани в (www.bea.gov).

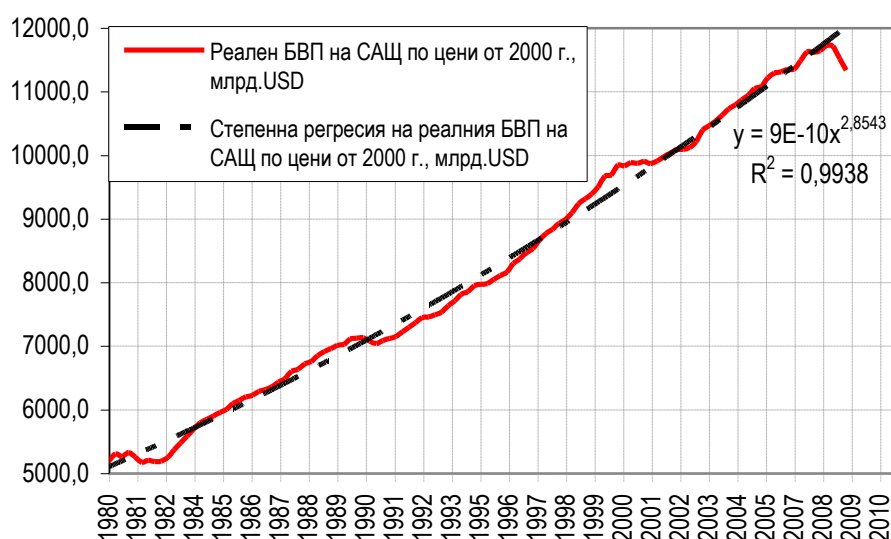
Линейната крива на регресия на реалния БВП на САЩ, както се вижда от фиг. 3, се характеризира с корелационен коефициенти (r), обосноваващ изключително висока теснотата на зависимост между кривата на реалния БВП на САЩ и периода, т.е. кривата на степенна регресия отново е определена с много висока точност. Стойността на корелационния коефициент е изчислена по израз 2 и е в размер на 0,9969. Тази стойност разкрива висока степен на прогнозируемост на бъдещото развитие на макроикономическия показател реален БВП на САЩ на основата на набраната статистическа информация от миналото и запазване на ръста на нарастване БВП. Това твърдение, обаче не може да се обвърже с данните за БВП на САЩ от третото и четвъртото тримесечие на 2008 г. и първото тримесечие на 2009 г., който отчитат тенденция на значим и равномерен спад.

Прогнозите за развитието на реалния БВП на САЩ за следващите шест месеца, публикувани на 27.03.2009 г. в (www.forecasts.org/gdprealgrowth.htm), разкриват че от месец април се очаква показателят плавно да смени досегашния темп на забавяне и да започне бавно и умерено да нараства.

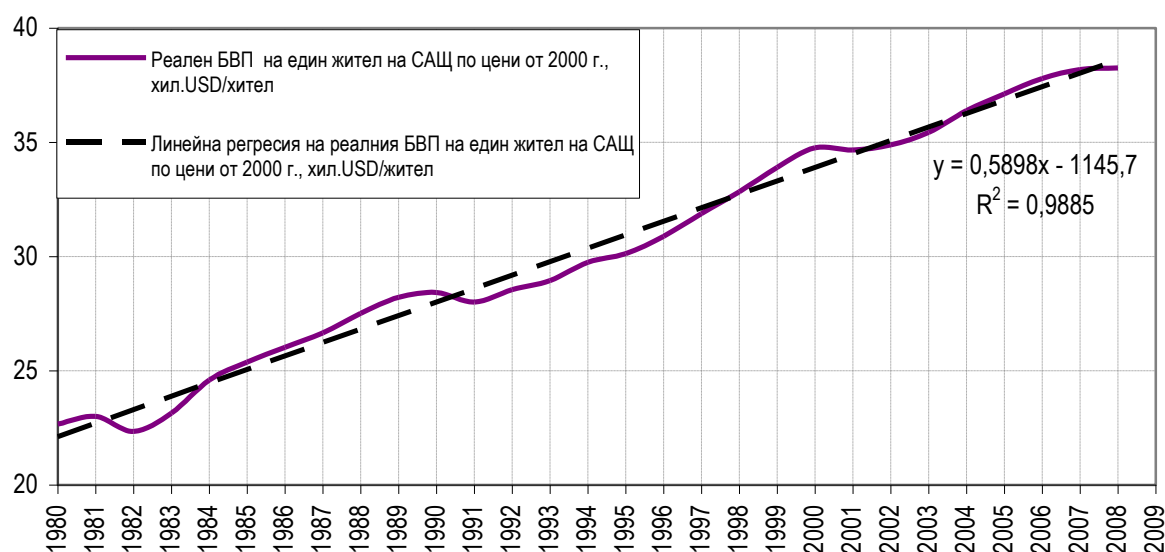
На фиг. 4 е представено изменението на показателя платежоспособност на населението на САЩ по цени от 2000 г. за периода 1990 ÷ 2008 г. Този показател е определен като отношение на реалния БВП на САЩ по цени от 2000 г. и числеността на населението по годни от периода.



Фиг. 2. Икономически цикъл на националното стопанство на САЩ за периода 1920 ÷ 2008 г., представен чрез изменението на реалния БВП по цени от 2000 г.



Фиг. 3. Икономически цикъл на националното стопанство на САЩ за периода от първото тримесечие на 1980 до първото тримесечие на 2009 г., представен чрез изменението на реалния БВП, изчислен на тримесечна база по цени от 2000 г.



Фиг. 4. Платежоспособност на населението на САЩ по цени от 2000 г. за периода 1980 ÷ 2008 г.

Изменението на реалния БВП на Р. България, изчислен в USD по цени към 2000 г. за периода 1996 ÷ 2008 г. е представен на фиг. 5. Тук също така е изведена и линейната крива на регресия на показателя спрямо периода. Фигурата е изготвена по данни на Националния статистически институт, публикувани в (www.nsi.bg) Преизчисляването на БВП на Р. България в USD е извършено по средногодишния курс на лева спрямо USD и се налага, поради проведената през 1998 г. деноминация на българския лев и високата динамика на инфлацията през и в отделните години от периода.

Както се вижда от фиг. 5 съществува много висока степен на полиномна регресия между реалния БВП на Р. България, изчислен в USD по цени към 2000 г. и годината на неговото формиране. От тук се вижда, че ако се приеме кривата на полиномната регресия за равновесна крива, то българската икономика започва да изпада в рецесия (криза) през 2008 г.

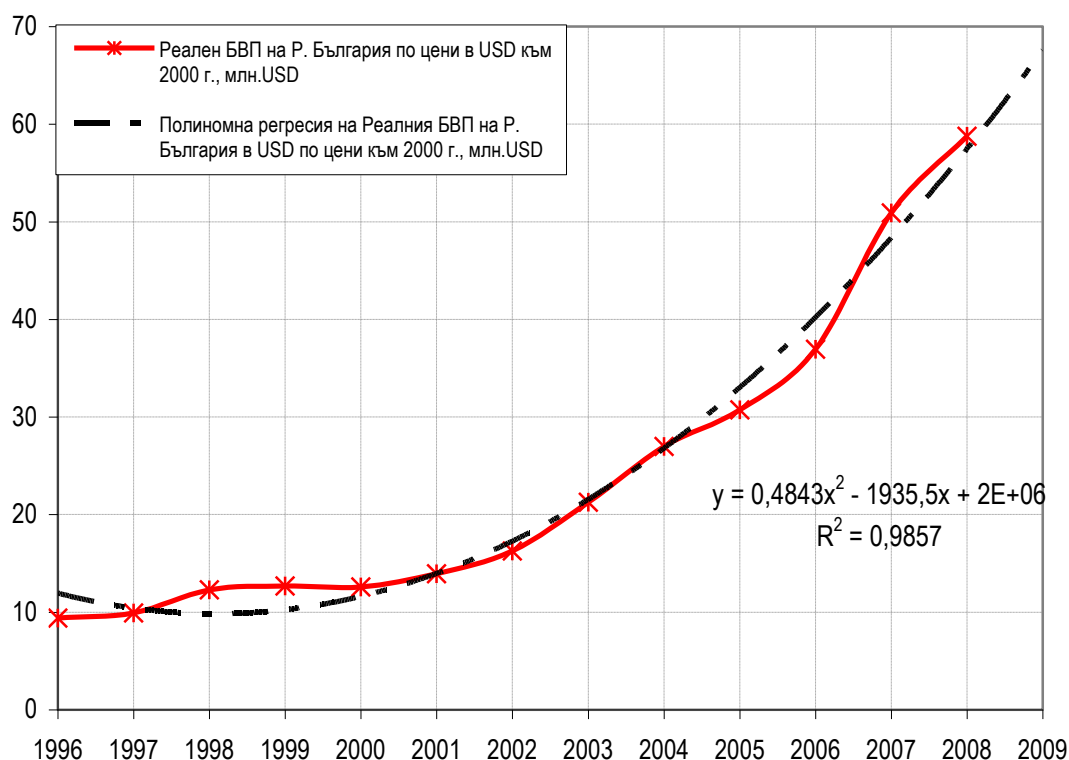
Последната прогноза на българското правителство за 2009 г. е за икономически растеж от 1%. Международният валутен фонд (МВФ) обаче обяви своето очакване за свиване на номиналния БВП с 3,5% през 2009 г. и с 0,9% през следващата 2010 г. Прогнозата за България на италианската банка "Уникредит" също е за рецесия за тази година и отрицателен ръст на номиналния БВП за 2009 г. от 3%, а за догодина от 0,9%. Едва когато започне процес на оживление на икономиката в еврозоната, тогава може да се очаква и възстановяване на поръчките и за България и съответно оживяване на националната ни икономиката.

Българска народна банка (БНБ) е ревизирала и очакванията си за инфлацията за тази година от 2,5% на 2% като прогнозата на МВФ е за 1,5%. Инфлацията е

единственият критерий, по който страната ни не изпълняваше досега за приемането ни в еврозоната. Тази година обаче поради свиващото се потребление и намаляващите цени България има реален шанс да покрие и това изискване. Според критериите от Маастрихт за присъединяване към еврозоната, инфлацията за тази година в еврозоната е 2,5% като миналата година е била 3,8% при 7,6% у нас, а през 2007 г. – 2,7% и съответно 12% у нас.

Прогнозата на БНБ за бюджетния излишък за тази година е за 1,3% от БВП. Според МВФ, ако разходната политика на правителството не претърпи промяна и се запази сегашната събираемост на приходите (данъците), то бюджетът ще излезе на дефицит с 1% от очаквания номинален БВП. Ако се запази тенденцията от неизпълнение на очакваните приходи в бюджета, е логично някои от правителствените разходи да бъдат съществено свити.

Не е желателно националният бюджет да излезе на дефицит, понеже финансирането на дефицит може да се окаже много скъпо. Сега лихвата по петгодишните държавни ценни книжа (ДЦК) на България е 6%, а в Румъния е 15%. Според БНБ размерът на резервите на България все още е от порядъка на 32 ÷ 33% от БВП, и затова са малко вероятни очакванията, че ще е необходимо външно финансиране. Към месец март 2009 г. покритието на лева с резервната валута евро е в размер на 198% при законово изискване от минимум 100%. Въпреки, че МВФ предоставя финансиране за подкрепа на платежния баланс на България, то според управителя на БНБ към настоящия момент ние нямаме необходимост от това.



Фиг. 5. Икономически цикъл на националното стопанство на Р. България за периода 1996 ÷ 2008 г., представен чрез изменението на реалния БВП, изчислен в USD на годишна база по цени от 2000 г.

Международната рейтингова компания "Кофас" (Coface) понижи кредитния рейтинг на България от A4 с негативна перспектива на B, с което официално отчете повишаване на бизнес риска в страната".

Вицепрезидентът на Международната рейтингова агенция "Муудис" (Moody's Investors Service) Кенет Орчард смята, че България ще влезе в рецесия тази година поради свиването на износа и забавянето на притока на чужди инвестиции. Според него: "Многото години на разумна фискална политика и ниското равнище на дълга означават, че правителството е добре позиционирано, за да се справи със ситуацията." (www.econ.bg, 2009). От агенцията добавят, че годините на силен ръст на вътрешното търсене са довели до повишена уязвимост на българската икономика. Банковият сектор в момента е в разумно добро състояние, със сравнително висока капиталова адекватност и ликвидност по международните стандарти.

Анализаторите от "Муудис" смятат също, че през 2009 г. притокът на преки чуждестранни инвестиции и на капитали към банковия сектор ще намалее поради икономическата и финансовата криза в Западна и Централна Европа. "Намаляването на чуждото финансиране вероятно ще доведе до свиване на дефицита по текущата сметка, което означава спад в производството и слаб ръст на бюджетните приходи." Анализаторите са на мнение, че: "Ниските заплати и гъвкавият пазар на труда ще улеснят корекцията и ще позволят на България да се възроди, когато регионалната икономика се подобри." (www.econ.bg, 2009).

Във всяко едно пазарно стопанство се провежда активна антикризисна и антициклична политика, която има за цел да смекчи отрицателните въздействия на кризите върху икономическото развитие и да съкрати тяхната продължителност. За антикризисни инструменти се използват операциите на открития пазар на държавни ценни книжа, задължителните резерви на банките, лихвеният и дисконтния проценти, стимулиране на съвкупното търсене за сметка на правителствените разходи. С цел подпомагане на икономическата активност държавата може да ограничи постъпленията в бюджета и да повиши правителствените разходи, включително и на инвестиционни капиталови блага, за да стимулира частните инвеститори, а Централната банка в условия на паричен съвет може да увеличи предлагането на пари чрез намаляване на размера на задължителните резерви на търговските банки, понижаване на дисконтния и основния лихвен процент и др.

Заклучение

Въпреки натрупаните познания за икономическите цикли и ясният сигнал за началото на ново забавяне на икономиката, след фалита на редица фирми за електронна търговия през 2000 г., не бяха взети необходимите мерки в световен мащаб за справяне с настъпващите проблеми. Предстои да видим дали продължителната "есен" е предвестник на кратка "зима" или пък точно обратното.

В заключение може да се каже, че след всяка рецесията и последваща я депресия следва оживление, както слез зимата настъпва пролет. Колкото по-кратка е продължителността на кризата, толкова по-бързо и по-лесно може да се очаква да се възстанови дадено национално стопанство в резултат на нарастване на съвкупното потребление (търсенето) и съответно предлагането (производството). В основата на всяко оживление стои икономическата (инвестиционната) активност, която е определяща за просперитета на всяка икономическа система. Българското правителство и БНБ разполагат с достатъчно инструменти и резерви, с които може да се води активна антикризисна политика.

Българските предприятия от минерално-суровинния сектор е необходимо в настоящия момент да ограничат загубите чрез възприемане на стратегия на свиване на губещите, но перспективните дейности, за да съхранят производствените си възможности. При първите признаци на оживление те трябва незабавно да преминат към разширение (експанзия). За губещите и неперспективни дейности е желателно навреме да бъдат ликвидирани, а получения финансов ресурс от ликвидацията да послужи за покриване на загуби и за нови инвестиции в перспективни дейности.

Литература:

- Савов, Ст. и колектив. 1993. Икономикс. С., Люрен, 461 с.
Moody's: България вероятно ще изпита рецесия през 2009 г. 20.03.2009, <http://www.econ.bg>.
Burns, A. F., W. C. Mitchell. 1946. Measuring business cycles. *National Bureau of Economic Research*, New York.
Lee, M. W. 1955. Economic fluctuations. Richard D. Irwin, Homewood, IL.
Schumpeter, J. A. 1939. Business Cycles. MacGraw Hill, New York, Toronto, London, 461 p.
Mitchell, W. C. and A. F. Burns. 1951. What happens during business cycles: A progress report. New York, National Bureau of Economic Research, p. 9.
<http://www.bea.gov>
<http://www.forecasts.org/gdprealgrowth.htm>
<http://www.nsi.bg>
<http://www.forecasts.org/gdprealgrowth.htm>

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА – ЗАПЛАХА И ШАНС ЗА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ

Емил Димо¹, Митко Димов²

Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, 1700 София, e-mail: emil_dimov@abv.bg
Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, 1700 София, e-mail: mdimov@abv.bg

РЕЗЮМЕ. Изследването прави опит да разгледа отражението и проявленията на световната финансова и икономическа криза в икономиката на България. В емпиричен и теоретичен план са разгледани рисковете от кризата и възможностите, които могат да бъдат използвани от икономиката. Направени са препоръки към икономическата политика.

THE WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS – A THREAT AND A CHANCE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF BULGARIA

Emil Dimov¹, Mitko Dimov²

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, e-mail: emil_dimov@abv.bg
University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, e-mail: mdimov@abv.bg

ABSTRACT. The aim of the research is to review the reflection and impact of the world financial and economic crisis in the Bulgarian economy. In empirical and theoretical plan the author has analyzed the risks of the crisis and the possibilities for the economy. There are some recommendations for the economic politics.

Йероглифът за криза и възможност е еднакъв...

През последните единадесет години икономиката на България се отличава с безпрецедентни в световен мащаб за толкова продължителен времеви период положителни темпове на икономически растеж. Постигната е (с някои, макар и съществени изключения, напр. дефицита по текущата сметка) макроикономическа стабилност. Същевременно, промените в световната икономика налагат преосмисляне на икономическата политика у нас с цел запазване на макроикономическата стабилност и успешното икономическо развитие. Това може да стане посредством избягване на рисковете и използване на шансовете, появили се пред българската икономика в условията на световна финансова и икономическа криза.

Още през 2007 г. първоначално в САЩ се забелязаха тревожните тенденции на задаващата се „икономическа буря“, или както се изразиха японски икономисти „циклон“, сигурен признак на очертаващите се отначало само финансова, а от есента на 2008 г. вече и икономическа криза. След голямата световна икономическа криза от 1974-1975 г. и последвалите локални кризи през 1980–82, 1991 и 2001 г., изминаха 73 месеца експанзия на икономиката на САЩ (от м.ноември 2001 г.) и тя изпадна в рецесия от началото на 2008 г. Това бе сигурният

симптом за приближаващ „грип“ на европейската икономика¹.

Каква най-общо е равностойката за 2008 и първите четири месеца на 2009 година?

Засегнатите от кризата сектори на икономиката най-общо могат да се разделят на финансов и нефинансови, сред които най-тежки са последиците за банките и автомобилостроенето, а след тях и за останалата част от финансовия и нефинансовия сектори.

От европейските страни Исландия бе най-силно засегната досега и заради краха на банковата система държавата бе принудена да национализира трите най-големи исландски банки. Разрушителната вълна достигна и Африка, където минната компания Lonmin обяви, че съкращава 5500 работни места. Най-осезаемо обаче отрицателните ефекти бяха усетени в Европа и САЩ.

Предвижда се задълбочаване на рецесията, като най-тежки за индустрията в анализ, изготвен от експерти на Съюза на предприятията от металургията на Франция, се сочеха последните два месеца на 2008 година. Най-драматична е ситуацията в Испания, сериозни проблеми

¹ Не случайно мнозина специалисти писаха, че когато американската икономика „кихне“, европейската се разболява от финансов грип (виж напр. статия на Милен Велчев във в-к „24 часа“ от 31 март 2008 г.).

имат да решават страните от ЦИЕ, най-стабилна засега е Германия.

Нобеловият лауреат по икономика проф. Джоузеф Стиглиц², след като предупреди за вероятно най-лошото потъване на света в „голямо глобално забавяне, вероятно най-лошото за последния четвърт век, а нищо чудно дори от Голямата депресия насам“, е категоричен, че *кризата е „Made in USA“* по следните причини:

- Америка изнесе отровните си ипотечи по цял свят във формата на ипотечни книжа;
- Америка изнесе своята дерегулативна политика за свободен пазар, която е призната за грешка дори от най-големия си „проповедник“ Алън Грийнспан;
- Америка изнесе културата си на корпоративна безотговорност – непрозрачното използване на борсови опции, което окуражи нагласяването на счетоводни данни, както стана при „Енрон“ и „Уърлдком“ преди няколко години;
- Америка изнесе и своето икономическо забавяне.

В края на 2008 г. кризата даде *първите признаци и у нас*. Българската икономика изпита първите удари на финансовата криза преди да усети тези симптоми. И това стана на *Българската фондова борса*, където през 2008 г. заради кризата *буквално се „изпариха“ около 16 млрд. лева*. В сравнение с 31.XII.2007 г. *пазарната капитализация на борсата* (стойността на всички търгувани дружества на борсата) се намали през 2008 г. с почти 58% (от 28 987 на 12 292 млн.лв) и вече е 18,5 на сто от БВП при 51 на сто за 2007 г.

Икономическата криза, която настъпва за пръв път и у нас, вероятно ще запази характерните си особености в проявлението на различните цикли, които особености през различните периоди на тяхната еволюция се обуславят от промените във вътрешните и външните фактори. Най-общо може да се очаква повторение на *скъсения цикъл* – до Втората световна война продължителността на цикъла бе 8–10–12 години, а след това 6–8 години, като при това *кризите са по-краткотрайни и с по-малка дълбочина*.

В последните години *икономиката на България се характеризираше* с нарастващи корпоративни печалби, рекорден ръст на БВП и постоянно намаляваща безработица в комбинация с нестабилен (с огромни „скокове“ на курсовете на акциите) фондов пазар, което показва, че не винаги последният трябва да се разглежда като индикатор за случващото се в реалната икономика. В същото време намалялата капитализация директно се отразява както на институционалните инвеститори (като пенсионните фондове, активите на които още преди няколко месеца започнаха да намаляват), така и на много индивидуални участници, чиито влошени баланси със сигурност дават отражение върху склонността им към потребление и на макро ниво върху доверието на потребителите. Има планирани инвестиции в реални активи, които или не са предприети, или са прекратени преждевременно, като тук могат да се причислят и отложените заради основателните опасения от слаб

интерес и ниска цена емисии на ценни книжа. Това ще даде отражение върху темпа на нарастване на БВП, броя на разкритите нови работни места и върху ръста на доходите.

Въпреки че избегна преките загуби от глобалната криза, България понася негативите на липсата на евтино финансиране, а нейната малка и отворена икономика е засегната от външните шокове като цяло. Неминуемо финансовата криза и икономическият спад в ЕС ще засегнат реалната икономика на България, както наскоро това бе показано от данни за забавяне в индустрията и строителството.

България трябва да е готова за период на ограничен ръст и по всичко личи, че златната ера от последните няколко години вече свърши. За близкото бъдеще България трябва да се адаптира към значително по-ниския ръст на БВП, а финансовата стабилност и запазването на валутния борд до момента на присъединяване към еврозоната ще бъдат най-важните приоритети на нейната политика. Въпреки че най-вероятният сценарий не е толкова драматичен – минимален ръст на БВП, твърдото приземяване на икономиката през 2009 г. не бива напълно да се изключва.

Ясно е, че основания за тревога има, предстоят моменти на по-слаба бизнес активност и по-бавно подобряване на стандарта на живот, макар и главно по линия на влошените международни условия. Въпросът е дали правителството трябва да предприеме някакви мерки, за да противодейства на международната конюнктура. Отговорът за някои е в драстично намаляване на социално-осигурителната тежест и без да се увеличава ненужно ролята на държавата в икономиката. Приоритет трябва да е усвояването на еврофондовете, за да се стимулира ръстът, особено предвид факта, че България досега е крайно неефективна в тяхното разпределяне. В същото време трябва да се реализират отлаганите структурни реформи в сфери като образованието, здравната и пенсионната системи.

Казаното дава основание да се направи извода, че финансовата система и валутният борд като цяло са в безопасност благодарение на стабилния банков сектор, ниската вероятност на значително оттегляне на валутни резерви, предвид покриването от инвестициите (които в голямата си част са немобилни – главно в недвижими имоти) на иначе големия дефицит по текущата сметка и стабилните публични финанси на страната. Банковият сектор е в по-голямата си част с чуждестранна собственост, но австрийските, италианските, унгарските и гръцките банкови институции, които присъстват в страната, са били по-малко засегнати от токсични активи и счетоводно намаляване. Наред с това секторът отчете добри резултати, поради което компаниите майки едва ли ще отклонят ресурси от един от малкото останали печеливши пазари. Затова след известен адаптационен период банковият сектор би трябвало да е в състояние да се справи с кризата и да продължи да отпуска финансиране за реалната икономика.

² проф. Джоузеф Стиглиц, „Следващият Бретън Уудс, статия в в-к „Труд“, 24.11.2008, с. 17.

Големият дефицит по текущата сметка от 24% от БВП е причинен от огромните нужди за финансиране на корпоративния сектор. Досега той се покриваше от преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) заедно с увеличения външен дълг на местните банки. Ограниченото финансиране и забавянето в икономиката би трябвало автоматично да намалят финансовите нужди на корпоративния сектор и да намалят дефицита по текущата сметка до 16-18% от БВП, който все още ще се генерира от ПЧИ и банковото финансиране. Най-вероятно дефицитът ще се свие и още повече за сметка на още по-голям спад във формирането на капитал, което би довело директно до рецесия, както това стана например в Естония. Въпреки увеличаващите се критики към българското правителство, за някои специалисти³ досега то е водило разумна фискална политика, защото бюджетният излишък от над 3% и нулевите краткосрочни задължения на правителството са значителна гаранция срещу евентуален спад.

Като цяло валутният борд има един голям негатив: той пренася всеки външен шок „едно към едно“ към реалната икономика, което е особено видно в инвестициите (замразяване на финансирането) и износа (влошена търговска обстановка), което води до понижен ръст.

Икономическата политика на България в днешната криза трябва да е насочена към продължаване на разумната фискална политика и стабилността на валутния борд, предоставяне на фискални стимули, които да подкрепят икономическия ръст и провеждането на така необходимите структурни реформи в различни сектори, смятат анализаторите. Финансовата стабилност ще бъде постигната като се поддържа строга политика по отношение на публичните финанси – бюджетен излишък от

3% и ниско ниво на държавния дълг. Въпреки това бюджетът за 2009 г. предполага ръст на БВП от 4,6%, което може би е прекалено оптимистично и може да разклати стабилността. България трябва да демонстрира решителност за запазване на валутния борд докато се присъедини към еврозоната. За съжаление, страната все още не се е присъединила дори към системата на разменни курсове на европейски валути ERM-2, а датата на присъединяване към еврозоната няколко пъти се отлага. Във финансовия сегмент един от ключовите приоритети трябва да бъде и оптимизацията на пазарните регулации във връзка с управлението на риска в банковия сектор и диверсификацията на източниците за финансиране. В същото време все още има възможност за маневри за подкрепяне на икономиката чрез увеличаване на паричната маса предвид високото ниво на бюджетен излишък. Това обаче трябва да стане, като се има предвид очакваното икономическо забавяне и без да се увеличава ненужно ролята на държавата в икономиката.

Изходът е да се намалят заложените огромни разходи за държавна администрация и за министерствата и ведомствата като цяло, и същевременно с това да се увеличат разходите за наука и здравеопазване. Кризата в нашата икономика ще изиграе оздравителна роля, премахвайки изкривяванията в нея. Тя логично ще доведе до реструктуриране на икономиката и бюджета на България. Ще се реши и проблема със „свърхзаетостта“ (безработицата намаля до стойности под 7%), възникнал през 2008 година. България е едно добро място за правене на бизнес, а в условия на световна икономическа криза това е от голямо значение за привличането на чуждестранни инвестиции.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

³ Така смятат например специалистите от инвестиционната банка от бутиков тип Opens, изготвили икономически анализ за страната ни. Дейността на Opens е с фокус върху региона на Централна и Източна Европа, като тя развива дейност и в България.

АНАЛИЗИРАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА ДОГОВОРИТЕ ПО ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ”

Атанас Близнаков¹, Десислава Костова²

¹Институт за индустриални отношения и мениджмънт

²Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски”, София 1700

РЕЗЮМЕ: Констатациите, аналитичният преглед и изводите, свързани с управлението на договорите за действащи проекти, финансирани по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” по „Схема за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ „Квалификационни услуги и обучения на заети лица”, са в подкрепа на усвояването на повече средства от европейските фондове. Настоящият анализ обхваща 216 процедури със сключени договори по стартиралите три приоритетни оси на програмата по отношение управлението на договорите и 870 от подадените проектни предложения по отношение констатациите, свързани с разработките и продаване на документи. Открити и групирани са допускните грешки и отклонения от изискванията. Направени са препоръки към ангажираните страни в усвояването на фондовете на ЕС. Отчетена е липсата на специфична професионална квалификация, както на отговорни за изпълнението на проектите, така и на заети в институции, натоварени с проверката и мониторинга по изпълнението. Изтъкната е необходимостта от допълнително обучение или образование и фактът, че не се използва потенциалът на висшите училища и центровете за професионално обучение.

Ключови думи: управление на договорите, управление на проекти, оперативни програми, образование и обучение

ANALYSIS OF CONTRACT MANAGEMENT IN „HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT OPERATING PROGRAM”

Atanas Bliznakov¹, Dessislava Kostova²

¹ Institute of industrial relations and management

² University of Mining and Geology „St. Iv. Rilski”

ABSTRACT: Supporting the use of European funds requires an analysis and conclusions concerning the contract management of working projects financed by the operating program “Human resources management” according to a scheme for granting free financial help “Qualification service and education of occupied people”. The present analysis involves 216 procedures with signed contracts in three directions priority recording to the program concerning contract management and 870 of the project suggestions applied concerning the project conclusions and document application. Mistakes and requirement diversions have been shown up and classified. Recommendations to the involved participants concerning the European funds use have been made. Lack of specific professional qualification of people responsible for projects management and institutions responsible for checking up and monitoring has been established. Additional training and education using high school and professional centers training potential is the real necessity.

Key words: contract management; project management; operating programs; education and training.

Въведение

Високото равнище на образование и предоставянето на качествено обучение на хората по време на целия им трудов живот са ключът към укрепване на иновационния капацитет и сравнително предимство на предприятията в глобалната конкуренция. България договаря усвояването на средствата от европейските фондове до 2013 г. на базата на Националната стратегическа референтна рамка (НСРР) и Националния план за развитие за периода 2007–2013 г. НСРР отразява и стратегическите насоки на Европейската общност за създаване на повече и по-добри работни места, подобряване на знанията и иновациите с цел икономически растеж и превръщане на Европа и нейните региони в по-привлекателно място за работа и

живот. НСРР предлага един интегриран подход за растеж и заетост, като очертава ключовите насоки на развитие и сфери на дейност, които с финансовата подкрепа на Европейските структурни фондове ще дадат значителен принос за сближаване на българската икономика. НСРР определя основните цели на политиката на България и съответно приоритетите, по които страната получава европейско съфинансиране, в ключови за нейното развитие сектори в т.ч повишаване на конкурентоспособността - човешки ресурси, инфраструктура, управление, ефективна държавна администрация и териториално сближаване. с цел подобряване образа на България и нейните райони като привлекателно място за инвестиции, работа и лична реализация.

Успешната реализация на дейности по оперативните

програми е свързано със знания за управление на програми и проекти.

Констатациите, аналитичният преглед и изводите свързани, с управлението на договорите за действащи проекти финансирани по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ по „Схема за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ „Квалификационни услуги и обучения на заети лица“ могат да допринасят за усвояването на повече средства от фондовете.

Същност на оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ е стратегически документ, който е рамка за усвояване на финансови средства, съфинансирани от Европейския социален фонд на ЕС и националния бюджет в рамките на програмния период 2007 – 2013 г. Тя е съставна част от Националната стратегическа референтна рамка, една от основните цели на която е „развитие на човешкия капитал с цел осигуряване на по-висока заетост, доходи и социална интеграция“. Изпълнението на оперативната програма ще допринесе за реализирането на основните хоризонтални принципи на подкрепата от ЕСФ за периода 2007-2013 г., както и за прилагането на водещите принципи на Стратегическите насоки на Общността за сближаване и на Инициативата на Общността EQUAL - равенство на половете и превенция на дискриминацията, въз основа на пол, раса, етнически произход, религия или вявания, увреждания, възраст или сексуална ориентация.

Стратегическата цел на оперативната програма е да се подобри качеството на живот на хората в България, чрез подобряване на човешкия капитал, постигане на високи равнища на заетост, повишаване на производителността, достъп до качествено образование и учене през целия живот и засилване на социалното включване. Това означава - подкрепя за придобиване на нови знания и умения за постигане на по-високо качество на работната сила; утвърждаване на практиката за учене през целия живот, като се гарантира достъп до качествено образование и обучение за всички, с цел професионална реализация през целия активен живот; гарантиране пълноценно участие в обществото и правото на достоен труд на всеки.

Приоритетните оси или основни области на интервенция за тази оперативна програма са седем:

В рамките на приоритетна ос 1 се обръща специално внимание на засилването на активните и превантивните мерки на пазара на труда с цел преодоляване на препятствията при навлизане на пазара на труда и оставане там и с цел насърчаване на мобилността на търсещите работа лица, безработните и неактивните, по-възрастните работници, както и тези, изправени пред риск от безработица, и най-вече на младите хора. Акцентира се на предоставянето на индивидуализирани услуги, включително подпомагане при търсене на работа, обучение и осигуряване на работа. Обръща се специално внимание на достъпа до заетост на младите хора, чрез

облекчаване прехода от образование към работа, включително чрез професионално ориентиране, подпомагане за завършване на образование, достъп до подходящо обучение и стажуване, както и на удължаване на трудовия живот на по-възрастните с акцент върху обучение и заетост, подобряване на условията на труд и опазване здравето на работниците и служителите.

Приоритетна ос 2 поставя акцент върху адаптивността на работниците и на предприятията, както и на гъвкавостта на пазара на труда. Основният фокус е върху действията за насърчаване на инвестирането в човешките ресурси. Осигуряване на стратегии и системи за учене през целия живот, което дава на работниците, по-специално ниско квалифицираните и по-възрастните, необходимите умения за адаптиране към икономиката на знанието и за удължаване на техния трудов живот. Ще бъде насърчавано използването от страна на работодателите на гъвкави форми на заетост, в т.ч. работа на непълно работно време, работа на плаващо работно време, работа за ограничен период от време, като едновременно с това ще се насърчава съвместяването на професионалния и личния живот на наетите лица. Повишаването на производителността и адаптивността на заетите и респективно нейната конкурентоспособност в контекста на стратегическите цели на Лисабонската стратегия са основна цел на приоритетна ос 2.

Достъпът до по-добро и по-достъпно образование се подкрепят от приоритетни оси 3 и 4 и целят преодоляване на ограничения достъп до пазара на труда, поради липса на умения или поради неадекватност на уменията на хората.

В рамките на целите на Лисабонската стратегия, националните и общностните стратегии по заетостта, България следва да разшири и подобри инвестирането в човешките ресурси, както и да адаптира образователната и обучителната система към новите изисквания. Подобряването на качеството на образователните услуги ще бъде подкрепено чрез разработване на нови учебни планове, програми и методи, разработване на системи за квалификация и кариерно развитие на учителите и по-широко въвеждане на информационните и компютърните технологии в образованието. Постигането на това се подкрепя от приоритетна ос 5.

Подобряване качеството на работа на институциите, отговорни за предоставянето на услуги на лицата, търсещи работа, безработните лица и хората в неравностойно положение, както и провеждане на адекватна на условията политика е разработена приоритетна ос 6. Фокусът е поставен върху осигуряване на индивидуален подход към бенефициентите на съответните услуги и разширяване на техния спектър, правилно планиране и прогнозиране, подобряване на инструментариума за реализиране на съответните нормативни документи и стимулиране развитието на персонала, работещ в системите на пазара на труда, социалната закрила и социалното включване.

Приоритетна ос 7 (Транснационално и между регионално сътрудничество), подкрепя изграждането на платформа, позволяваща на организации, национални и регионални институции да черпят от опита на други държави или

региони по един установен и организиран начин чрез обмяна на идеи, знания, ноу-хау, персонал, чрез съвместно разработване, изпълнение и финансиране на проекти, при които може да се очаква добавена стойност. Пряко се стимулират и подкрепят иновациите, като се насърчава разпространението и трансфера на иновативни резултати. Всички заинтересовани организации и институции могат да ползват опита на EQUAL, както и да обменят идеи и планове за най-доброто използване на финансовата помощ на ЕСФ в областите: заетост, образование и обучение, социално включване, административен капацитет, добро управление на проекти и програми.

Техническата помощ на оперативната програма (Приоритетна ос 8) е отделна хоризонтална приоритетна ос, насочена към подкрепа на ефективното управление и изпълнение на дейностите по програмата в съответствие с изискванията на ЕС: създаване на адекватни системи и административен капацитет за управление, мониторинг, контрол и оценка на оперативната програма, както в Управляващия орган, така и в междинните звена и останалите институции, участващи в процесите по подготовка, управление и изпълнение на договорите.

След спечелване на финансиране се пристъпва към подписване на договор с Водещата организация по проекта. Договорът задължително съдържа информация относно вида на отпуснатата държавна помощ, както и за възможните последствия от нейното предоставяне, включително условията за натрупване и възможността за възстановяване на неправомерно предоставяне на помощ. За сключване на договора за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ се информира чрез Единния информационен портал за обща информация за управлението на Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз в Република България.

Настоящият анализ обхваща 216 процедури със сключени договори по стартиралите три приоритетни оси на програмата по отношение управлението на договорите и 870 от подадените проектни предложения по отношение констатациите, свързани с разработките и продаване на документи.

Подадени проекти са отхвърляни за следните допуснати грешки:

- Формат, различен от указания - 11%;
- липсват документи, които не могат да се изискват допълнително - 17%;
- не са подписани и подпечатани, както е указано в Насоките за кандидатстване - 9%;
- не е спазен посоченият краен срок - 6%;
- не се отнасят за съответната схема - 2%;
- непълнени полета във формулярите 43%;
- недопустим кандидат или партньор – 11 %;
- липсата на опит на кандидата, когато това е изискване за допустимост. Водещата организация или нейният партньор следва да имат минимално изискуемият опит в съответната дейност, като предприятие (организация), а не като заети в него физически лица - 7%;
- включване в обхвата на проекта на недопустими дейности - 11%;
- твърде амбициозна или непостижима цел (надхвърляща възможностите на предоставеното

финансиране), твърде общо формулиране на целта, и копиране дословно целите на схемата за безвъзмездна финансова помощ.

Грешките, които се допускат при изпълнение на проектите, са:

- отклонения при управление на времето – 61%;
 - не уведомяване за възникнали промени - 37%;
 - необосновано удължаване или съкращаване на времето за изпълнение на договора - 22%;
- Грешки се допускат и при отчитането на дейностите извършени при периодичните отчети по проекта:
- отклонение от установения формуляр за технически и финансов отчет и предаване на отчет в свободен текст - 5%;
 - отчитане на незавършена дейност с очакване за изплащане - 35% (всички отчети трябва да са взаимосвързани и последователни така, че да е възможно да се проследяват дейностите, както в техническия, така и във финансовия доклад);
 - искането да бъдат изплатени средства, изразходвани за осигурителни вноски, (Тези средства могат да бъдат подадени като начислени, но са дължими в следващ период) - 25% .

При управлението на договорите се допускат грешки, както във фазите разработка и предаване, така и при изпълнението на финансиран проект.

Липсата на специфична професионална квалификация, както на отговорни за изпълнението на проектите, така и на тези заети в институции и натоварени с проверката и мониторинга по изпълнението е осезаема. Необходимо е допълнително обучение или образование, както за едните така и за другите. Не се използва потенциалът на висшите училища и центровете за професионално обучение.

Заклучение

В заключение следва да обобщим, че ангажираните с изпълнението на проекти по оперативните програми лица независимо от представляваната страна - изпълняваща или контролираща проекта, са длъжни да комуникират за спазване изискванията по договора и независимо, че привидно са от двете страни, те управляват един и същи процес - усвояването на фондовете на ЕС. Колкото повече си помагат, колкото повече информация си предоставят, толкова по-лесно и безпроблемно всички ще се научим да разработваме, пишем и изпълняваме проекти и толкова по-добре и ефективно ще усвояваме отпуснатите средства. Конфронтацията, взаимните обвинения в некомпетентност, забавяне или недоглеждане водят само до задълбочаване на проблемите, а не до тяхното ликвидиране.

Литература

- АПОСТОЛОВ, А., ОСНОВИ НА ПРОЕКТА, ПРОЕКТА, С., 2004.
- АНДРЕЕВ, О., МЕНИДЖМЪНТ НА ПРОЕКТИ, СОФТТРЕЙД, С., 2006.
- ДОГОВОР ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКА ОБЩНОСТ,

ПОДПИСАН ОТ ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА
ЕВРОПЕЙСКАТА ОБЩНОСТ В РИМ НА 26.03.1957Г.
ДОГОВОР ЗА ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ, ПОДПИСАН ОТ
ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В
МААСТРИХТ НА 07.02.1992Г.
ПЕНЧЕВ, Р., ВЪВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕТО НА
ПРОЕКТИ, С., 2007.
ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 70 ОТ 4 АПРИЛ 2008 Г. ЗА
ИЗМЕНЕНИЕ И ДОПЪЛНЕНИЕ НА ПОСТАНОВЛЕНИЕ
№ 121 ОТ 31 МАЙ 2007 Г. ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА РЕДА
ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА БЕЗВЪЗМЕЗДНА
ФИНАНСОВА ПОМОЩ ПО ОПЕРАТИВНИТЕ
ПРОГРАМИ, СЪФИНАНСИРАНИ ОТ СТРУКТУРНИТЕ

ФОНДОВЕ И КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ
РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1083/2006 НА СЪВЕТА ОТ 11 ЮЛИ
2006 Г. ОТНОСНО ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОБЩИТЕ
РАЗПОРЕДБИ ЗА ЕВРОПЕЙСКИЯ РЕГИОНАЛЕН
ФОНД, ЕВРОПЕЙСКИЯ СОЦИАЛЕН ФОНД И
КОХЕЗИОННИЯ ФОНД
РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1081/2006 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ
ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА ОТ 5 ЮЛИ 2006 Г.
ОТНОСНО ЕВРОПЕЙСКИЯ СОЦИАЛЕН ФОНД
Чатфийлд, К., Т. Джонсън, Управление на проекти с
Microsoft Office Project 2007, Софтпрес, С., 2007.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

ТЕНДЕНЦИИ ЗА УПРАВЛЯВАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЯ РИСК С ПОМОЩТА НА БАЛАНСИРАНИ СИСТЕМИ ОТ ПОКАЗАТЕЛИ

Стоянка Петкова¹

¹Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – Бургас, Катедра „Индустриални технологии и мениджмънт“, 8000 Бургас, бул. „Проф. Якимов“ 1, ФОН, E-mail: s.p.petkova@gmail.com

РЕЗЮМЕ. В нашето съвремие е тенденция компаниите да работят в условия на неопределеност. Ето защо, оценяването на възможните рискове и управляването им се явява ключова задача, от която зависи бъдещето на бизнеса. Водещите топ мениджъри признават, че вече е необходима практика внедряването на система за управление на риска като стратегически елемент, който да е важна част от развитието на компанията в средносрочен план. В статията се предлага методика за управление на стратегическия риск с помощта на съчетаване предимствата на две концепции: системата от балансиращи показатели (*Balanced Scorecard*) и комплексната система за управление на рисковете (*Enterprise Risk Management*). Съгласно методиката ще се отчитат не само преките финансови заплахи от реализиране на риск, но и неговото влияние и върху нефинансовите показатели, от които зависи конкурентоспособността на компанията в бъдеще. А отчитането на всички последствия от риска позволява, от своя страна, правилно да се групират рисковете по степен на опасност и вреда и да се вземат обосновани решения за управляването им.

STRATEGIC RISK MANAGEMENT TRENDS WITH THE HELP OF BALANCED SCORECARD SYSTEMS

Stoyanka Petkova¹

¹ University Prof. d-r Assen Zlatarov- Bourgas, Department of Industrial Technology and Management, 8000 Burgas, bul.Prof.Yakimov 1, E-mail: s.p.petkova@gmail.com

ABSTRACT. There are trends nowadays for the companies to work in conditions of uncertainty. Therefore the evaluation of the possible risks and their management is a key task, from which depends the future of the business. The leading top managers agree that it is now a necessary practice the introducing of a risk management system as a strategic element which appears to become an important part from the development of the company in short term plan. In the paper is offered a method for strategic risk management with the help of the combinations between the priorities of two conceptions: The Balanced Scorecard System and the Enterprise Risk Management System. According to this method it will be reported not only the direct financial threatens from an eventual risk realization but its impact on the nonfinancial indicators from which depends the company competitiveness in the future. At the same time the registration of all risk consequences allows, by itself, the right risk classifying by a danger and harmfulness degree and helps the process of taking an articulated decisions for the risk management.

Въведение

При управление на компаниите в условия на неопределеност възникват множество рискове, сред които като най-труден за овладяване, се посочва стратегическия риск. Това е рискът, влияещ на вероятността компанията да постигне набелязаните стратегически цели и се откроява като особено опасен поради следните няколко причини:

- релизирането му означава намаляване на пазарни позиции, ограничаване на продажбите и евентуално напускане на пазара от компанията, т.е. големи загуби.

- за този риск, като правило, не трябва да се търси отговорност от трети лица (контрагенти, застрахователни компании и др.). Те трудно биха могли да бъдат изследвани и систематизирани, тъй като стратегически рискове могат да се проявят в произволни сфери на дейността на им: основна дейност, маркетинг, инвестиции, финанси, персонал и др.

- трудно може да бъде описан и количествено да се оцени очакваната вреда, защото колкото по-преки са загубите,

толкова по-косвено е влиянието на паричните потоци (влошаване на репутацията, намаляване на продажбите и рентабилността, нереализиране на потенциала и др.).

Съществуват и други фактори, които допринасят за създаване на условия за работа в неопределеност:

- бързия темп на научно-техническия прогрес и повече от високата непредвидимост на всички световни пазари;

- повишаването на влиятелността на нематериалните активи (човешки капитал, корпоративна култура, репутация), инвестирането в които трудно може да бъде оценено количествено.

В резултат повечето от методите, които се прилагат за управление на другите видове рискове имат ограничено приложение спрямо стратегическия риск. В статията се описва как може да се управлява стратегическия риск с помощта на обединяване предимствата от приложението на две методики – системата от балансиращи показатели (*Balanced Scorecard*) и комплексната система за управление на рисковете (*Enterprise Risk Management*).

Изложение

Бързите темпове на промени на икономическата конюнктура, на иновационните и информационните технологии и глобализирането на световните интереси затрудняват процеса на надеждно дългосрочното прогнозиране при формиране на корпоративните стратегии: като правило, достоверна количествена прогноза може да се състави за период не по-голям от 3 до 5 години. В същото време нарастващата конкуренция принуждава мениджърите да са все по-далновидни при вземането на стратегически решения.

В резултат на традиционните методи за оценка на ефективността на проектите (например, очакваната чиста принадлежна стойност), на практика се превръщат в трудно реализируеми. Ето защо, е целесъобразно използването на алтернативни критерии за оценяване на ефективността на взетите решения: вместо максимизиране на очакваните парични потоци като основни критерии се явяват повишаването на вероятността за постигане на стратегическите цели на компанията, включително и на тези, които не подлежат на пряко финансово оценяване.

Независимо от стремежа към комплексно оценяване на рисковете на компанията, в повечето от подходите за управляването на рискове под опасност от риск се разбира повече от преките финансови загуби, т.е. влиянието на текущите парични потоци. В същото време съществуват нефинансови показатели, които очертават състоянието на компанията на пазара и бъдещата печалба в дългосрочен план. Приравнявайки вредата от риска към преките финансови загуби, ръководството на компанията намалява очакваната вреда от реализирането на риска, което може да доведе до неправилно решение. Съществуващите до сега концепции за управляване на рискове се свеждаха нито до построяване на обща карта на рисковете за цялата компания, нито до карти по различни направления на дейността (оперативна дейност, инвестиционна дейност, финанси и др.), като в крайна сметка всичко се свеждаше до изменение на текущите финансови показатели. Обединяването на BSC и ERM позволява в дълбочина да се предвидят последствията от реализирането на риска, като се отчитат и нефинансовите показатели, които трудно подлежат на точна финансова оценка.

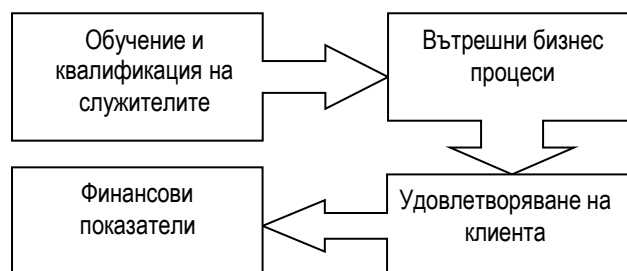
Кратко описание на балансираната система от показатели

Балансираната система от показатели (BSC) е била разработена в началото на 90-те и в днешно време се откроява като най-известната парадигма, която позволява да се обезпечи съответствие на текущата дейност на компанията със стратегическите цели. Основен положителен принос на BSC е признаването на важната роля на нефинансовите показатели, т.е. на тези, на които не трябва да се дава пряка финансова оценка. Отчитането на такива показатели се осъществява чрез определянето на т. нар. ключови показатели за дейността (КПД - Key Performance Indicators - KPI), които обикновено обхващат четири групи:

- компетентност и мотивация на служителите;

- качество на вътрешните бизнес-процеси;
- степен на удовлетворяване и лоялност на клиентите;
- финансови показатели.

Предимството на BSC се състои в това, че тя позволява да се проследи връзката между тези показатели и да се даде комплексна оценка на дейността на компанията. BSC може да онагледява какви фактори влияят на финансовия резултат на компанията и позволява точно да се открият съществуващите проблеми, или обратно, разкрива потенциалните възможности за достигане на ръст (фиг.1.).



Фиг.1. Фактори, определящи финансовите потоци на компанията (причинно следствени връзки)

В съответствие с парадигмата на BSC финансовите потоци се явяват функция от реда на нефинансовите параметри (персонал, вътрешни бизнес-процеси, клиенти). Ето защо, дългосрочната стратегия на компанията непременно трябва да е ориентирана към обхващане и изследване преди всичко на тези параметри.

Кратко описание на комплексната система за управление на рисковете (ERM)

Концепцията на комплексната система за управление на рисковете (*Enterprise Risk Management*) в днешно време все още е в процес на доказване и усъвършенстване, но множество български и световни компании вече са се ориентирали към разработване на проекти по внедряването ѝ. В световната практика популярността на ERM сред престижните компании се обяснява чрез следните две причини:

- неотдавнашните корпоративни скандали и банкрути в САЩ и Европа и появилият се след тях през 2002г. закон на Сарбейнс – Оксли, който е в отговор на нуждата от внедряване на система за контрол в транснационалните компании.

- ръководствата на много компании осъзнават, че старите методи за управляване на риска не отговарят на съвременните условия и не са в състояние да обезпечат стабилност и предсказуемост на бъдещото развитие на компанията.

В резултат процесът на управляване на риска в много компании е преминал на качествено ново равнище (фиг.2) и се е вписал като неотменна част от подготовката на цялостната корпоративна стратегия. Нещо повече, управляването на риска постепенно става част от фирмената култура, т.е. разпределение на отговорността на всеки служител, а не само на топ мениджърите и на специалистите по управляване на риска.

	Старо управление на риска	Комплексна система за управление на риска
Цел	Минимизиране (отбягване) на риска	Овластяване на риска на определеното ниво
Отношение към риска	Строго негативно	Риск – това е не само опасност, но и скрита възможност
Отговорно лице	Управленец по риска; ръководители на подразделения (за „свои“ рискове)	Управляващи на всички нива и съвета на директорите
Комплексен анализ	Управляване на отделните рискове	Комплексно управление на рисковете с отчитане на взаимовръзките им

Фиг.2. Сравнителен анализ на старите и новите подходи към процеса на управление на риска.

В резултат на еволюирането на риск мениджмънта се появяват много общи подходи и в двете системи – BSC и ERM:

1. *Ориентация на стратегическите цели и мисията на компанията.* BSC позволява формализиране на стратегическите цели на компанията, разпределението им и свеждането им до знанието на всеки отговорен за изпълняването им. А основна задача на ERM е да се максимизира вероятността за постигане на стратегическите цели на компанията.

2. *Ориентираност към бъдещето.* BSP позволява отклонение от дейността на компанията до степен, която би се отразила на финансовите резултати. ERM позволява да се управлява риска до тяхната реализация.

3. *Комплексен подход.* Анализират се не само финансовите резултати, а всяка ключова брънка по веригата за цялостен стойностен принос.

4. *Акцентиране на обвързване на бизнес процесите с резултатите,* което дава много по-пълна картина на текущото състояние на компанията и нейните перспективи.

5. *Въвличане на всички преки ръководители (включително и на обикновените служители) в цялостния процес на управление на риска.* И BSC, и ERM много бързо ще се провалят и няма да доведат до желаните резултати, ако не бъдат създадени:

- регламенти, оказващи ролята на всеки служител (особено на преките ръководители) за реализирането на проекта;

- регламенти за мотивиране на служителите, които да стимулират тяхната активна роля при създаването и поддържането на системите.

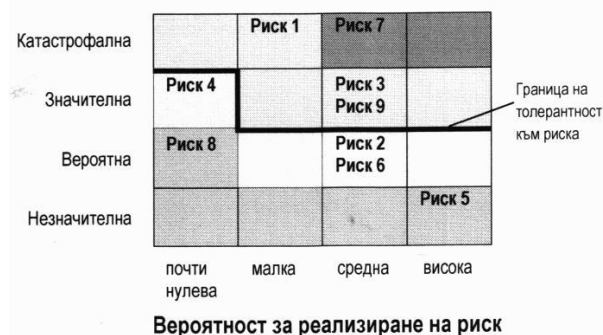
6. *Продължителност във времето.* BSC и ERM не са бързи и краткосрочни проекти. Тези системи са ефективни само в случай, че те са проектирани и планирани за много дълга продължителност във времето и постоянно се усъвършенстват с отчитане на натрупвания опит и динамиката на пазарните условия.

Способи за обединяване на BSC и ERM

Практическите резултати от внедряването на BSC се проявяват в онагледяване на текущото и бъдещото състояние на компанията чрез системи от финансови и нефинансови показатели, групирани в няколко степени, рангове и нива. BSC позволява да се формализира и „оцифрови“ стратегията, над която се упражнява контрол по провеждането и изпълнението ѝ на всички нива и във всички подразделения.

Като най-популярен инструмент на ERM се откроява т.нар. карта на рисковете (фиг.3). Тя позволява да се онагледят влиянието на всеки риск върху дейността на компанията координиран по направлението „вероятност за настъпване – очаквана вреда“. На картата се определя границата на толерантност към риска – линия, показваща приемливата за компанията степен на риск. Като правило, границата на толерантност се определя на ниво съвета на директорите при обсъждане на стратегията на компанията. Рисковете, които попадат над линията на толерантност, се считат за опасно критични за компанията, затова при наличието на такива е необходимо да се предприемат мерки за снижаване на опасността до допустимо ниво (на фиг.3. към опасните рискове спадат риск 1, риск 3, риск 7 и риск 9).

Очаквана вреда



Фиг.3. Примерна карта на рисковете в дадена бизнес организация

Основен способ за онагледяване и анализ на даден стратегически риск се явява построяването на не една, а на няколко карти на риска: за всяко направление в дейността на компанията (финанси, клиенти, вътрешни бизнес – процеси, персонал) се построява отделна карта. При това възможната финансова вреда от риска се отразява само на една карта, а останалите показват как би повлиял риска върху неподлежащи на финансово оценяване показатели, които са същевременно стратегически важни за цялостната дейност на компанията.

Всичко това позволява много по-точно да се оценят ефективните мерки, които да се предприемат, за да се намали вредата на различните видове рискове, които са били вече определени от компанията като вероятностни. Ако на предполагаемата вреда се гледа само като на очаквани и оценени финансови загуби, така е почти невъзможно да се отчетат последствията от реализирането на риска в дългосрочен план. Съответно, ползите от борбата с риска, които се измерват предимно с намаляване на преките загуби в краткосрочен план,

довеждат до много по-малки положителни приноси за компанията от реализирането на дългосрочните стратегически цели. Като резултат много проекти, целящи ограничаването на един или друг риск, се открояват като неефективни, въпреки че очакванията са били, те да допринесат като цяло за повишаване на стойността на компанията в бъдеще. Ето защо, разглеждането на процеса на управление на риска през призмата на BSC значително повишава оценяването на ефективността на ERM.

За оценяването на риска се използват следните стандартни подходи:

- водене на статистически регистър на различните произшествия (за оперативните рискове);
- използване на актуализирани данни и анализи (за валутния риск, за рисковете от природни и стихийни бедствия);
- отчети на вътрешни и външни одитори (оперативни рискове, свързани с посочените фактори при съставянето на финансовата отчетност, данъчни рискове);
- мнения на основните специалисти и преки ръководители;
- експериментално моделиране и оценяване на необходимостта от ключови показатели за дейността – КПД (*KPI at Risk* – аналог на *Value at Risk*);

За топ-мениджърите и съвета на директорите се съставят следните отчети:

- описание на рисковете, които се намират в горната дясна четвърт на дадена единична карта на риска;
- списък с представителна извадка на най-опасните за компанията 15-20 рискове, придружени с указания за възможното им въздействие върху финансовите и нефинансовите показатели и вероятността за реализирането им;
- съставяне на списък на мероприятията, необходими за минимизиране на вероятността от реализиране на рисковете и с включени преценки за ефекта от понижаване на очакваното влияние върху дейността на компанията.

Способи за разпределяне на средствата от бюджета за мероприятия по изграждане на ранно-предупредителни системи

В теорията като важно условие за финансиране на един или друг проект се посочва правилото: ползите трябва да бъдат по-големи от вложените средства. В същото време оценяването на ефективността от предприетите мерки по снижаване на риска е доста труден процес и често не води до желания резултат. Ето защо, обикновено се прави фиксиран бюджет за мероприятията по изграждане на ранно-предупредителни системи, а мениджърът по рисковете отговаря за определяне на мерките по снижаване на рисковете, като се акцентира на тези, които водят до най-висока полза за компанията.

За разрешаването на проблема по класифициране на рисковете по рангове и определянето на приоритетните проекти е възможно да се следват два алгоритъма, чието описание следва.

Алгоритъм 1

1. За всяка група от КПД (ниво-група) се съставя карта на рисковете.
2. Всяка карта на рисковете се разделя на няколко области в ред, при който рисковете, попадащи в една и съща област са преценени, че са с еднаква опасност за компанията (пример е показан на фиг.4).
3. За всяка област се определя коефициент k_j .
4. За всяка група от показателите се определя цялостно e_j .
5. За всеки риск R се извежда показател, характеризиращ степента на опасност от риска $d(R) = \sum e_j k_j(R)$.
6. Предвиждат се средства по направление за проекта по минимизиране на тези рискове, които са с максимален показател за степен на опасност.

Очаквана вреда

Катастрофална	3	3	4	4
Значителна	2	3	3	3
Вероятна	1	2	2	2
Незначителна	1	1	1	1
	почти нулева	малка	средна	висока

Граница на толерантност към риска

Вероятност за реализиране на риск

Фиг.4. Разделане на картата на рисковете на области

Пример: какво може да съдържа списъка по разпределянето на степените на опасност от риска за евентуално текучество на кадрите.

1. Ръководството на компанията решава, че ключовите параметри, които определят конкурентноспособността в бъдеще, се оказват лоялността на клиентите и мотивацията на персонала. Ето защо, тежестта на e_j се разпределя по следния начин:

- Персонал -35%;
- Вътрешни бизнес процеси – 10%;
- Клиенти – 35%;
- Финанси – 20%.

2. Мениджърът по риска определя процентите за всяка област от картата на риска:

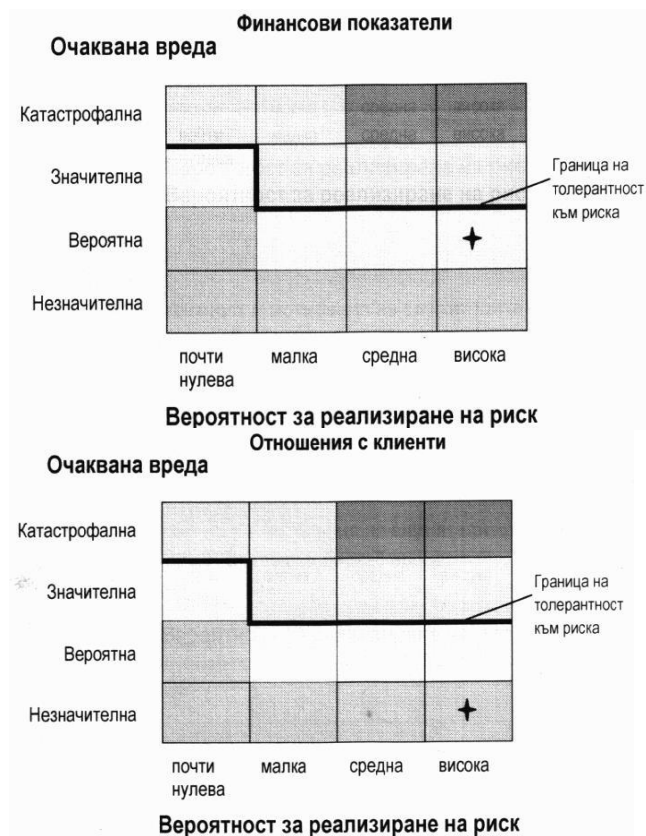
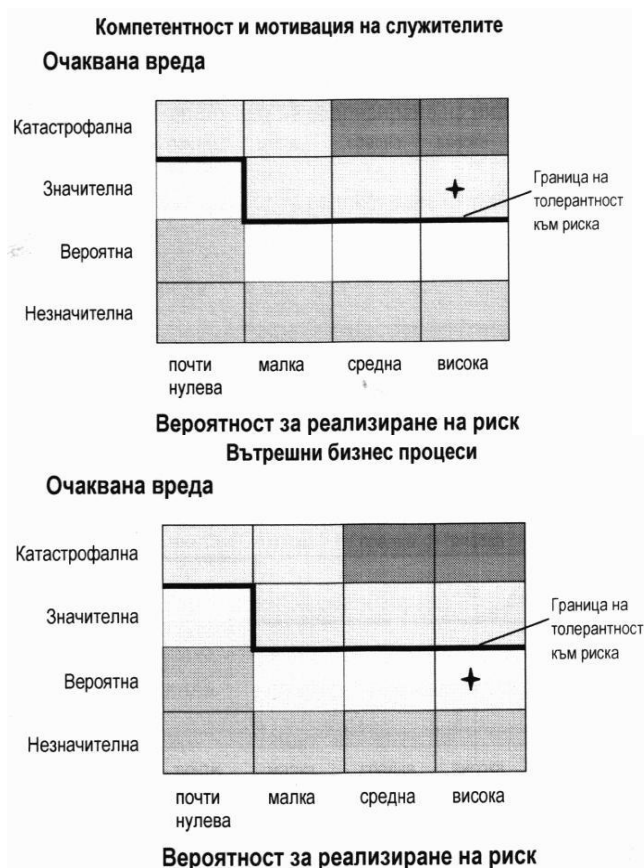
- Област 1 – 1
- Област 2 – 3
- Област 3 – 7
- Област 4 – 13.

3. Рискът се разпределя върху 4 карти (фиг.5)

4. Изчислява се показателят за степен на опасност на риска:

$$0,35 \times 7 + 0,1 \times 3 + 0,35 \times 1 + 0,2 \times 3 = 3,7.$$

5. Показателят опасност от повишаване на ръста на текучеството на кадрите се сравнява с показателите на други видове риск и се приема решение за разпределяне и ориентиране на ресурсите към тези мероприятия по изграждане на ранно-предупредителни системи, които ще доведат до минимизиране на най-опасните рискове.



Фиг.5. Построяване на няколко карти за един вид риск

Алгоритъм 2

1. На всяка група се определя тежестта на e_j (аналогично на Алгоритъм 1).
2. Отделените средства се разпределя пропорционално на тежестта на e_j .
3. Бюджетът по отделните групи се разходва за мероприятия по минимизиране на рисковете, които са определени като най-опасни за съответната група.

Заклучение

Балансираната система за показатели (BSC) и системата за управляване на рисковете (ERM) в много отношения се допълват една друга. BSC позволява да се дава количествена оценка на стратегическата ориентираност чрез набор от нефинансови показатели, а ERM позволява да очертаят и управляват рискове, които могат да възпрепятстват реализирането на стратегическите цели. В резултат на обединяването на двете концепции е възможно да се управлява стратегическият риск и се повишава вероятността от постигането на стратегическите цели на дадена компания.

Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

Литература

- Ahn, H., *Applying the Balanced Scorecard Concept: An Experience Report*, Long Range Planning, Vol. 34, No. 4, 2001, p. 441
- Brewer, P., *Putting Strategy into the Balanced Scorecard*, Strategic Finance, Vol. 83 Issue 7 2002
- Kaplan R.S. and Norton D.P., *Translating Strategy into Action*. HBS Press, USA, 1996
- Kaplan R.S. and Norton D.P., *The Strategy Focussed Organisation*, HBS Press, USA, 2000
- Marr B. and Neely A., *Balanced Scorecard Software Report*, Gartner, Business Review Publication, 2001
- Niven P.R., *Balanced Scorecard Step By Step: Maximizing Performance and Maintaining Results*, Wiley, New York, USA, 2002
- Olve N. Roy J. Wetter M., *Performance Drivers: A practical guide to using the Balanced Scorecard*, Wiley, UK, 1999
- Shulver M., Lawrie G., Andersen H., *A process for developing strategically relevant measures of intellectual capital*, Proceedings, 2nd International Conference on Performance Measurement, Cambridge, UK, 2000

УПРАВЛЕНИЕ ВЛИЯНИЕТО НА САНИРАНЕТО ВЪРХУ СТОЙНОСТТА НА ИМОБИЛНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ

Волфганг Петруцела, ФРГ

РЕЗЮМЕ Срокът за ползване на недвижимото имущество под формата на сграден фонд с различно предназначение зависи от множество фактори, свързани с начина на строителство, начина на експлоатация и не на последно място – с начина на поддръжка. В крайна сметка се прави оценка на възможните алтернативи за връзката между състоянието на сградите в момента и предназначението им в бъдеще от гледна точка на интересите на собственика и ползвателя и от необходимостта от саниране за възобновяване нормалното експлоатационно или ново изисквано състояние на сградата. Оценката се извършва с цел удължаване експлоатационната годност на санирания обект и увеличаване срока на неговото съществуване и ползване.

MANAGEMENT OF INFLUENCE OF RENOVATION ON THE VALUE OF IMMOVABLE INVESTMENTS *Wolfgang Petrucela, FRG*

ABSTRAG Period of freedom of the immovable investments like buildings with different function depends of many factors, connected with methods for construction works, methods of utilization and not of final place – with methods of supporting. Finally the evaluation of the possible alternatives and its connection between condition of buildings in this moment and its status in the future of viewpoint of interests of ownership and users of the possibilities of renovation for rehabilitate normal exploitation or new condition of build. Evaluation have a goal to longtime utilization the renovated objects and longtime its existence.

Въведение

Преструктурирането на икономиките в страните от Югоизточна Европа доведе до лавинообразно разпространение на възникналите проблеми във всички сфери на националното стопанство на отделните страни. Редица важни производства бяха ограничени или закрити поради недостиг на финансов ресурс и инвестиции. Това сериозно се отрази на суровинните отрасли, поради ниските цени през този период на произвежданата продукция като първа фаза в получаването на крайните продукти. За минералните суровини в създадите се условия това доведе до масово закриване на нерентабилни рудници и на част от металургичните мощности. Специфичен в случая е въпросът с недвижимата собственост както за жилищни, така и за промишлени и търговски цели, тъй като е свързан със собствеността на общините и на гражданите, и с неизползваните площи в общинския и държавен фонд, нуждаещи се от саниране. Остана неизползван сграден и жилищен фонд не само в района на минните обекти, но и в населените места в близост с тях, тъй като наложилата се тенденция за по-добри условия и социална среда доведе до ориентиране на заетата работна сила към по-големите селищни системи в съседство с минните обекти. Подобна ситуация възникна в районите на градовете Лайпциг, Котбус, Фрайберг и др. във Федерална Република Германия и в някои селищни системи в областите Сливен и Бургас в Република България. Всяка национална икономическа система използва в новите условия възможността за привличане на частен капитал в подкрепа на икономиката.

Пригаждането на тази в началото държавна и общинска, а по-късно след приватизация и частна сградна и жилищна собственост към променените условия наложи приемане на мерки за нейното осъвременяване или най-общо саниране за отговаряне на нарасналите изисквания на потребителите за съвременни функционални и ефективни жилища.

1.Необходимост от мерки за саниране в сградния фонд

Недвижимото имущество под формата на сграден фонд с различно предназначение – от жилища, до сгради за производствени нужди или с непроизводствено предназначение, в т.ч. за изграждане или пригаждане за индустриални паркове, има определен срок за ползване. Този срок зависи от множество фактори, свързани с начина на строителство, начина на експлоатация и не на последно място – с начина на поддръжка. В крайна сметка се прави оценка на възможните алтернативи за връзката между състоянието на сградите в момента и предназначението им в бъдеще от гледна точка на интересите на собственика и ползвателя и от необходимостта от саниране с цел възобновяване нормалното експлоатационно или ново изисквано състояние на сградата.

Провеждането на саниране е необходимо тогава, когато поради причини, свързани със състоянието на обекта той повече не е подходящ за ползване, или търсене има само тогава, когато цената на сградата или на приходите от

ползването ѝ са много ниски. В такъв случай сградната собственост като поддръжка би могла да бъде застрашена, поради прекалено високите разходи, които не се покриват от приходите. Ако притежателят на тази собственост иска да запази или да увеличи нейната цена, е наложително предприемането на мерки за саниране.

Използването на сградния фонд като имущество под формата на жилище е функция не само на срока за физическа годност на обекта, но и на неговата експлоатируема годност. Това от своя страна зависи от възможните и прилагани мерки за възобновяване на експлоатационните свойства и качества на обекта чрез отстраняване на възникналите дефекти или чрез неговото саниране.

2. Влияние на санирането върху стойността на имобилните инвестиции под формата на сграден фонд

Смисловото съдържание на понятието „саниране“ означава възстановяване потребителските или жизнените функции на дадено съоръжение, продукт или обект, създадени при определени условия и с различни по предназначение функции към момента на неговото производство, които са се променили с течение на времето или с изменение предназначението на обекта. В зависимост от целта на ползване към дадения момент необходимите преобразувания в състоянието на този обект могат да изискват различни по обхват и съдържание видове работи за неговото осъвременяване, физическо обновяване и модернизиране в отговор и на растящите потребности за ефективност и екологични норми. Следователно терминът „саниране“ обхваща всички подобрения в строителното състояние, т.е. необходимите строителни работи, към които могат да се отнасят и частичното събаряне или решението за възстановяване на екологичните свойства на района и за извършване на ново строителство. Така под саниране на имобилно имущество под формата на сграден фонд може да се разбира както поддръжката на сградата, така и нейното модернизиране, като се отчита и тяхното въздействие върху стойността на имуществото.

При предлагането за ползване и наемането на сграден фонд предимно с жилищно предназначение при конкретни договорни условия са възможни различни варианти на саниране на такива сгради, които могат да бъдат:

- цялостно саниране и обновяване на външната и вътрешната част на сградата; частично саниране на отделни части – фасади, покриви, общи помещения (стълбища, тавански помещения, сутерен, инсталации и др.); принадлежащи терени към ползвания сграден фонд и др.;

- саниране и обновяване на интериора с екологични и енергоспестяващи решения, включително подмяна на отоплителни и други инсталации до обновяване на оборудване и намаляване на енергийни и топлинни загуби;

- ново строителство на мястото на стари неизползвани терени или на замърсени площи от стари сгради или на сгради с обществено предназначение;

- ликвидиране на стари съществуващи сгради и саниране на терените от строителството.

Оценката за икономическата ефективност на санирането се определя чрез икономически обосновавания срок за използване на обекта. Този срок зависи от редица фактори, като

1. Величината на инвестиционните разходи за поддръжане и привеждане на обекта в съответствие с променящите се изисквания на ползвателите.

2. Целите на собствениците на обекта за неговото предназначение и свързаните с това промени в строителната конструкция и оборудването.

3. Потребностите на ползвателите на обекта и преодоляване на вложените условия извън договорените.

4. Демографските фактори и социалните промени в групите население и области.

5. Промените на индивидуалните предпочитания на потребителите в зависимост от централното местоположение в населените места, в периферните части и индустриалните зони от гледна точка на местоживее и месторабота.

6. Измененията в инфраструктурните планови решения на отделните населени места и общините за увеличаване на използваемите площи за жилищно и индустриално строителство, включително за строителство на индустриални паркове.

7. Изискванията за местоположение на административните сгради в централните части на населените места от гледна точка на по-добра комуникативност с населението и със стопанските и нестопански организации.

8. Ако съответният сграден фонд е историческа ценност (паметник на културата) е необходимо да се поддържат от собствениците и ползвателите съгласно законодателството на съответната страна.

Осъвременяването и текущото поддържане на сградата представлява отстраняване на по-големи строителни дефекти и повреди, които са възникнали поради занемарена поддръжка или от въздействието на трети страни. То има за цел възстановяване сградите до състояние, подходящо за тяхното редовно и нормално използване. Възникналите поради изхабяване, стареене и атмосферни въздействия строителни или други дефекти трябва да се отстраняват чрез съответните мерки в рамките на текущото поддържане. Непровеждането на текущо поддържане води не само до скъсяване срока за остатъчното ползване на недвижимата собственост, но и до намаляване на нейната стойност. Освен това, ако има свръхпредлагане на сгради с непроизводствено предназначение за различни цели, които се намират в по-добро състояние, грубите дефекти в отделен обект ще доведат до неизползване на сградата, в резултат на което ще възникнат допълнителни загуби от ползването на обекта. По тази причина дефектите, които са в резултат на занемарената поддръжка, биха намалили цената на имуществото. Поради това е в интерес на собственика да поддържа сградите в съответствие с договорните условия и да ги възстановява при необходимост с помощта на текущия ремонт. Текущият ремонт служи за поддръжка или

възстановяване на имуществото без дефекти, доколкото това е възможно, поне за определен период от време.

3. Модернизиране за повишаване стойността на сградния фонд

Модернизирането представлява извършването на строителни промени, които в сравнение с предишното състояние предизвикват трайно подобряване на потребителната стойност, както и на общите условия за ползвателите или имат за следствие трайни икономии от общи и консумативни разходи.

Мерките за модернизиране могат да включват строителни подобрения, като например подобряване на вида, осветлението и вентилацията, изграждане на асансьор, топлоизолация, подобрения във външните инсталации, изграждане на транспортни пътища, канализация, а също така и включване на сградата към снабдителни комуникации, като газопроводи, електрическа или водопроводна мрежа и др.

Целта на модернизирането може да бъде и нагаждането на изискванията към сградата в отговор на съвременния стандарт или към такива подобрения, които изпреварват равнището на съвременния стандарт.

Ако на пазара има търсене на предвидените строителни промени, ще бъдат възможни и по-високи печалби от ползването на обекта. Възможно е модернизирането да се прави по принуда, за да няма незаетост при ползването на имота, което би въздействало отрицателно върху ситуацията с приходите. Допълнително посредством модернизиране може да се повиши икономически изгодният период през оставащата част от време за ползване на дадения имот, което на свой ред има като следствие повишаване стойността на обекта.

От разгледаните възможни състояния на пазара за сгради предимно с непроизводствено предназначение следва, че стойността на имуществото на собственика може да се повиши чрез подходящи или необходими мерки за модернизиране.

Управлението на оползотворяването на сградния фонд и в частност на жилищния фонд е свързано с жизнения цикъл на обекта, който обхваща следните фази на преобразуване:

I фаза – изграждане или първоначално саниране в зависимост от местоположението, състоянието и предназначението на обекта. В тази фаза независимо от начина на въздействие върху недвижимия (сграден) имот и неговото предназначение се изготвя проект за необходимите инвестиции както за строителните работи, така и за обзавеждане.

II фаза – използване и поддържане на обекта, свързано с неговото стопанисване с цел увеличаване пазарната стойност и жизнения му цикъл.

III фаза – намаляване степента на използване на обекта. Причини за това могат да бъдат или неизгодни пазарни отношения, или възникнали структурни промени в потребностите от наемане на площи с различно предназначение. И в двата случая това е резултат от

недобър мениджмънт на инвестициите за саниране на дадения обект.

IV фаза – реконструкция и възстановяване на потребителските свойства на обекта и на неговата пазарна стойност. Независимо от начина на ползване, тази фаза има за цел оптимизация на инвестиционните решения за увеличаване полезността и атрактивността на обекта, като санирането може да обхване от модернизация и обновяване, до ново строителство – частично или изцяло в зависимост от състоянието към момента и необходимостта за постигане на по-висока пазарна стойност.

V фаза – стареене и ликвидация или принудителна ликвидация при наложителни инфраструктурни решения относно местоположението и вида на обекта.

Съдържателната част на отделните фази е в зависимост от целите на предприетото саниране, необходимите и налични инвестиции и стратегическия план за развитие на района, на селищната система и общината.

Методите на строителство и саниране трябва да бъдат съобразени освен с предназначението на обекта, нуждите и претенциите на ползвателя, но и с екологичните изисквания на съвременността за такъв вид строителство, включително прилагане на енергоспестяващи технологични решения.

Общо за сградния фонд е характерна тенденцията за изнасяне в периферната част на градовете на търговски и индустриални центрове, също така търсене на по-малки жилища извън гъсто населените централни части на населените места.

Използването на извънградски зони за строителни цели с промишлено предназначение или за индустриални паркове има редица предимства, по-важните от които са:

1. Оползотворяване на незастроени площи, които не са предназначени за земеделски цели или екологично застрояване на земи със стари замърсявания.
2. Ненарушаване на комплексните проектни решения за градските зони от гледна точка на тяхното многофункционално и социално предназначение.
3. Не създаване на рискови условия за претенции на други или бивши собственици на терените при определяне на начина на тяхното застрояване, предназначение и начин на използване.
4. Не пренаселване на централните градски зони с многоетажно строителство, което е подходящо за търговски цели, офис центрове, банки и административни сгради.

Същевременно оползотворяването на незастроени части от градските зони в периферната част на населените места или ликвидиране на стари замърсявания от бивши строителни, промишлени или полуразрушени сгради ще доведе до увеличаване на полезното използване и подобряване на социалната среда на тези зони, което е в унисон с изискванията за благоприятна социална и еко-среда.

4. Възможности за намаляване на разходите

Санитарното често става невъзможно поради липса на финансов ресурс на собственика. Макар че могат да се получат кредити от финансови институции, все пак тази възможност е ограничена. Или няма достатъчно гаранции или собственикът не може да осигури необходимото обслужване. По този начин не може да се набави капиталът, който е необходим, за да се постигне чрез санитарното най-изгодната от гледна точка на рентабилността алтернатива. За да има все пак санитарие, ще бъдат неизбежни ограниченията в обема на мерките, а следователно и в стандарта на жилищата или в качеството на използваните материали.

Оценката на възможните варианти за намаляване на разходите (инвестиционни разходи и текущи разходи) за капитален ремонт, текущ ремонт или поддръжка и какво трябва да се има предвид, за да не се влоши рентабилността за в бъдеще, ще позволи да се избере оптимално съотношение между размера на разходите за санитарие и очакваните приходи от експлоатацията на санирания обект.

Инвестиционни разходи

По принцип инвестиционните разходи се определят според избраната стратегия за санитарие. Колкото по-големи са промените, толкова са по-високи необходимите за тази цел инвестиции. Провежданите изменения зависят от състоянието на обекта и желаните мерки за модернизирание. Строително-техническото състояние на сградата може да се категоризира с помощта на степените на строително състояние. Тук една степен характеризира мащаба на възможните строителни дефекти и позволява да се направи извод относно необходимите мерки, а следователно и за съответните инвестиционни разходи.

Това разпределение дава първа опорна точка относно очакваните разходи за поддръжка и модернизирание. За ориентиране може да послужи и една окрупнена оценка на разходите. Дори когато това разпределение е много неточно, то все пак показва, че отлагането на санитарното евентуално може да доведе до още по-голямо влошаване на строителното състояние, като в резултат на това ще бъдат необходими още по-големи разходи. Когато строителното състояние достигне най-висока потребност от санитарие, възможно е неговото прилагане да бъде нерентабилно. В подобен случай остава само събарянето или продажбата на обекта.

Разходите за санитарие могат да се намалят чрез евтини строителни материали, прост строителен начин и по-бързо изпълнение на строителните работи. Тук все пак трябва да се има предвид желанието на потребителите относно искания стандарт.

Разходите могат да бъдат намалени и тогава, когато се ограничават с тези мерки, които иска потребителят, което може да включва и модернизирание от самите потребители. Собственикът създава основни условия чрез необходимите мерки за поддържане, например подновяване или нов монтаж на всички инсталации за електропотребление, вода и отопление. След което самото жилище се модернизират от потребителя. Тук трябва да се има предвид, че потребителите трябва да съгласуват всички

детайли със, собственика. Ако това не става, може да има проблеми при повторно отдаване на сградата за ползване, когато са избрани нестандартни решения. Всички работи трябва да бъдат изпълнени от специалисти в дадената област.

Предимството на подобен подход се състои не само в спестените разходи за мерките за модернизирание, но и в много по-силното обвързване на ползвателя на имуществото. Когато той инвестира личен капитал, само в краен случай ще прояви желание да смени сградата или жилището. По този начин приходите от ползването се подсилюват за един по-дълъг период от време.

Финансови разходи

Много по-голямо значение за инвеститора имат предизвиканите в резултат на санитарното финансови разходи. Ако наличният капитал не е достатъчен, за да се извършат необходимите мерки за санитарие, трябва да се включи чужд капитал. Финансовите разходи се образуват от размера на чуждия капитал и договорената лихвена ставка. Колкото е по-висок дялът на привлечения капитал в необходимия за инвестицията общ капитал, толкова по-големи стават финансовите разходи. По същия начин изглеждат нещата с разходите и при нарастващата лихвена ставка. Намаляването на финансовите разходи може да се постигне по такъв начин само, когато се редуцират чуждият капитал или лихвената ставка.

Чуждият капитал може да се намали или чрез повече собствен капитал или чрез по-малки инвестиционни разходи. Тъй като тук се изхожда от обстоятелството, че чуждият капитал се включва само при липсата на собствен капитал, то първият вариант се изключва.

Лихвената ставка за привлечения капитал се определя преди всичко според настоящото състояние на капиталовия пазар, бонитета на кредитополучателя и начина на финансирането. Друга възможност представлява концепцията за затворения недвижим фонд

Тези възможности за затворени за отделен частен инвеститор. За него остава все пак възможността да се използват многобройните държавни субсидии. Осигуряваните от Кредитното дружество за реконструкция и от провинциите кредити се предлагат с по-малка лихва, която е доста под действащите в момента лихви за строителство, поради което могат да бъдат спестени значителни финансови разходи.

Разходи за поддръжка

Поради дългия живот на сградите решаващо значение се отдава на размера на разходите по поддръжката. Затова в голяма степен трябва да се имат предвид не само инвестиционните разходи, но и последващите такива. Най-важните за собственика последващи разходи в резултат на строителната мярка са разходите за поддръжка. Размерът и честотата на разходите за поддръжка зависят от материала и изпълнението на строителните работи.

За оценка на отделните материали трябва да бъде известно поведението на строителните материали и строителната конструкция. Не винаги най-добра ще бъде фирмата с най-евтина оферта. От опит се знае, че

изискванията за поддръжка и разходите за поддръжка могат да се намалят чрез "по-скъпо струващо" оборудване при изготвяне или като допълнителна мярка.

Разходите за поддръжка възникват вследствие на ремонта или подмяната на строителните части или инсталации в сградата. За да се намалят тези разходи, строителните части трябва да имат максимално дълга експлоатация и да бъдат устойчиви спрямо външното въздействие. Подобни строителни части обикновено са по-скъпи в момента на набавянето, отколкото по-малко здравите строителни части с по-къса дълготрайност. Пример за това дават такива алтернативи като дърво, пластмаса или алуминий като материали за прозорци. По-скъпите пластмасови прозорци могат да се експлоатират с 15 години повече от прозорците от мека дървесина, като по време на цялата експлоатация няма разходи за поддръжка. За да се проучи, какъв материал ще бъде най-подходящ за определена строителна част, може да се извърши изчисление на нетната настояща стойност за целия обект.

Най-често в резултат на санирането може да се очаква намаляването на разходите за поддръжка, защото новите строителни части изискват по-малък ремонт.

Заедно с печалбата от наема и лихвата за недвижими имоти, остатъчният период за ползването на сградата представлява решаващия фактор за проучване на настоящата стойност по метода на чистата капитализирана печалба. При неточна оценка би се получила неправилна картина относно изгодността на инвестицията за печалба от евентуална продажба в края на прогнозирания период.

Като остатъчен период за ползване се обозначава периодът, през който обектът съгласно всички предвиждания може още да се използва рентабилно при правилно стопанисване. Остатъчният период за ползване произтича от разликата между общия период за ползване и възрастта на недвижимия имот: $RND = GND - \text{Alter}$ (Остатъчен период за ползване = общ период за ползване – възраст).

Все пак по-правилно би било остатъчният срок за ползване да се преценява към момента, насрочен за определяне на стойността, а именно с оглед на строителното и поддържаното състояние. Занемарената поддръжка води до постепенно рушене на обекта, което винаги скъсява рентабилният остатъчен срок за ползване. Обратно на това, остатъчният срок за ползване се удължава, когато на обекта са извършени съответните мерки за модернизация.

Ако изискванията към момента на разглеждането не съответстват нито на строителното състояние, нито на оборудването, трябва да се има предвид, че рентабилният остатъчен срок за ползване се скъсява, когато не се извършва никакво подобряване чрез подходящи мерки за саниране. Все пак не трябва да се забравя, че извършените към днешния момент санирания трябва да се водят като мерки за удължаване на остатъчния срок за

ползване. Средният рентабилен общ срок за ползване на даваните под наем сгради се приема за 60-80 години при правилна поддръжка без модернизиране. Посредством мерките за модернизиране може да се удължи остатъчният срок за ползване. Неговата оценка често създава трудности при вече проведено модернизиране. Грешките при оценката на остатъчния срок за ползване въздействат толкова по-силно върху чистата капитализирана печалба, колкото е по-къс остатъчният срок за ползване и колкото е по-малка абсолютната лихвена ставка за недвижимите имоти. Това означава, че настоящата оценка на един прекалено къс остатъчен срок за ползване за периода след проучването на фиктивната печалба от продажбата, ще доведе до прекалено ниска чиста капитализирана печалба. Това на свой ред ще бъде засилено от прекалено ниската действаща лихвена ставка за недвижимите имоти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценката на оптималния вариант на саниране обхваща сравнение на инвестиционните алтернативи в зависимост от размера и източниците на инвестиции, управление на текущия финансов ресурс за модернизация и поддръжка и избор на период на съществуване на обекта след неговото обновяване. Управлението на този процес е с изключително важно значение за срока на експлоатационната годност и за целия срок на съществуване на имобилния инвестиционен фонд под формата на сгради с различно или жилищно предназначение.

Литература

- Holzapfel, A. M.: Flächenrecycling bei Altlasten – Sanierung und Wiederverwendbarkeit brachliegender Industrie- und Gewerbeflächen am Beispiel des Ruhrgebietes. Abfallwirtschaft in Forschung und Praxis; Bd. 53, Berlin: Erich Schmidt 1992
- Ruppe, J./Lindemann, M.: Altlasten – Praxisleitfaden zur Erfassung, Erkundung, Bewertung und Sanierung. Abfallwirtschaft in Forschung und Praxis; Bd. 35, Berlin: Erich Schmidt 1992
- Boone – Winkel, S.: Das strategische Management von offenen Immobilienfonds – unter Berücksichtigung der Projektentwicklung von Gewerbeimmobilien, Schriften zur Immobilienökonomie Band 1, Köln 1994
- Schulte/Isenhöfer/Väth/Homann u. a.: Immobilienökonomie, Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Band 1, R. Oldenbourg Verlag München, Wien 1998
- Amelung, V. E.: Baukosten besser einschätzen, in: Immobilien Manager 4/1996
- Schulte, K.-W./Leopoldsberger, G. u. a.: Immobilienfinanzierung, in: Immobilienökonomie München, Wien 1998

CHARACTERISTICS OF THE CURVES OF AGGREGATED DEMAND AND OFFER IN COMPETITION ECONOMY

Maria Macris¹, Adrian Macris²

¹University of Petrosani, 20, University Street, Code 332105, E-mail: andradamacris@yahoo.com

² University of Petrosani, 20, University Street, Code 332105

ABSTRACT. Aggregated demand and aggregated offer are fundamental concepts of macroeconomic theory and decisive elements of the analysis of the goods and services production, of inflation and economic growth as well as of elaborating economic policy. As fundamental variables of concurrent market, aggregated demand and offer and their interdependence determine both the balance level of the general index of prices and the balance level of national production. This paper focuses upon a series of characteristics of the correlation between aggregated demand and aggregated offer having significant consequences. Among them one can notice the following: aggregated demand does not change while aggregated offer increases – the offer's curve moves towards right, the general index of prices decreases, the balance quantities of demand and offer increase; aggregated demand does not change while aggregated offer decreases – the general index of prices increases, balance quantities decrease, the prices of production factors increase and costs grow; aggregated offer is constant – the general level of prices and of the real gross national product is lower, people buy and invest less, government's expenditures for goods and services increase. In order to grasp and demonstrate all these phenomena we have proposed the use of certain graphic representations of the curves of aggregated demand and offer, of Phillips curves, and of IS curves.

ХАРАКТЕРИСТИКИ НА КРИВИТЕ НА ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО ПРИ КОНКУРЕНТНА ИКОНОМИКА

Мария Макрис, Адриан Макрис

Петрошански университет, Петрошани, Румъния, E-mail: andradamacris@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: Търсенето и предлагането са основни понятия в макроикономиката и имат решаващо значение при анализа на стоки и услуги, инфлация и икономически растеж. Като основни променливи на пазара, търсенето и предлагането и тяхната взаимна връзка балансират нивото на цените и националния продукт. Статията фокусира своето внимание върху корелационните характеристики между търсене и предлагане и последиците от това. С интерес може да се наблюдава следното: търсенето не се променя с увеличаване на предлагането-кривата на предлагането се движи надясно, общият индекс на цените пада, балансиращите количества на търсене и предлагане нарастват; търсенето не се променя при намаляване на предлагането-общият ценови индекс расте, балансиращите количества намаляват, цените на производствените фактори растат, а оттам и общите разходи; предлагането е постоянно-общото ниво на цените и brutният вътрешен продукт е по-нисък, хората купуват и инвестират по-малко, разходите на правителството за стоки и услуги нарастват. В графичен план са представени кривите на PHILLIPS и IS кривите с цел демонстриране на тези явления.

Aggregated demand

Generally, **aggregated demand** represents a complete relation displaying function characteristics, between the general levels of the prices and the levels of the demanded amounts of goods and investments in a society. The demanded amounts of goods and services also include the goods demanded by the government; accordingly, we may state that aggregated demand is a relation between the general levels of the prices and the levels of the real income or of the production demanded by society. The level of aggregated demand, in case of a given level of prices, is displayed by IS-LM model implying that the producers offer the amount of goods and services they can retail on the market; this amount is given by the balance real income that is situated at the intersection point of IS and LM curves.

IS curve represents the whole range of the combinations of interest's rate (i) and of income (y) that provide the balance of the goods and services market. It is represented as a descending relation between (i) and (y) (I = investment; S = saving).

LM curve represents the whole range of the combinations of (i) and (y) that provides the balance on monetary market. It is

represented as an ascending relation between (i) and (y) (L = monetary demand; M – monetary offer). Accordingly, the IS-LM model offers demanded production at a given price and is able to show what the production demanded at a different level of prices could be; it also can show the displaying of a curve of aggregated demand that matches demanded production and the general level of prices. In conclusion, *the curve of aggregated demand* (Genereux, J., 2000) offers the whole range of combinations of the real income (y) and of the general level of prices (P) for which the market of goods and services (IS) and monetary market (LM) are simultaneously in balance. In order to give a sample and to explain the reasons of the movement towards one direction or another of the curve of aggregated demand we use the graphic in figure 1.

Abbreviations' signification: P = the general level of prices; y = income; LM = LM curve; IS = IS curve. The figure displays the curve of aggregated demand as a function type relation between real income (y) and price (P), starting from the fact that the change of the amount of real money offered by monetary authority modifies LM curve. Accordingly, in case of variant **a**) of the graphic, the decrease of the general level of prices from P_1 to P_2 , determines the movement of LM curve from LM_1 to LM_2 and the increase of the balance income from

y_1 to y_2 ; in case of variant **b)** of the graphic, we have displayed the pairs P, y , identified by variant **a)** the union of whose results in the curve of aggregated demand. Consequently, one can notice the following: any factor, except P and y , that moves the curves IS and LM also moves the curve of aggregated demand; the inclination of the curve of aggregated demand directly depends on the inclination of IS curve. In other words, the more investments react when interest's rate change the more the amount of consumer goods and investments demanded by society reacts when the general level of prices

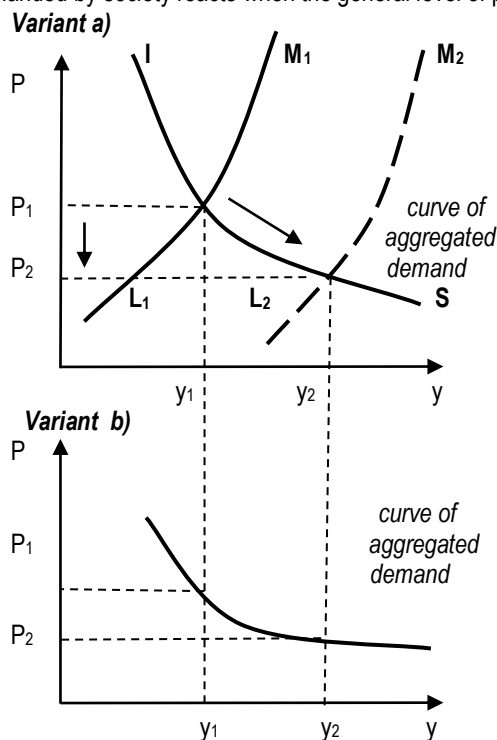


Fig. 1. Displaying of the curve of aggregated demand

changes. The negative inclination of the curve of aggregated demand relies upon the following aspects: (Barbaciou, C., 2001): the first aspect is connected with the so-called *Pigou effect* or *the effect of real rest* – when the general level of prices decreases, the existent amount of money being known; the buying capacity of money increases, and society demands more consumer goods and investments; the consequence is inversed in case the general index of prices increases; the second aspect is connected with the so-called *Keynes effect* or *the effect of the interest rate* – when the general level of prices decreases the buying capacity of money increases; the consequence is the diminishing of the amount of money necessary to finance the same investment projects; consequently, credits demand decreases and interest rate diminishes, a fact that determines the increase of the required amounts of investment goods and long-term consumer goods; the third aspect is connected with the *Mundell-Fleming effect* or *the effect of the exchange rate* – currency exchange rate decreases when the decrease of the general index of prices determines the diminishing of the interest rate; the consequence is net exports stimulation and the increase of the demanded amount of goods and services.

Generally, economy's total expenditures diminish when the level of prices increases, the other factors remaining unchanged. Nevertheless, these factors tend to change

determining modifications of aggregated demand. Starting from this fact, one is entitled to question the subject of those variables that determine the movements of aggregated demand. With this in view, it is compulsory to divide the determining factors of aggregated demand into two categories (Samuelson, A. P., 2000): the first category is expressed by *economic policy variables* that are controlled by the government, namely *monetary policies* which represent the measures owing to which the central bank can influence the size of monetary mass and other financial terms, as well as fiscal policy through taxes and government expenditures. Government policies emphasize the manner the State can influence the various components of aggregated demand; the second category is represented by *exogenous variables* such as: external production, the value of assets, the progress in the field of technique, political events, etc.; they determine important changes of the structure of aggregated demand. The position of aggregated demand depends on the position of IS and LM curves as aggregated demand is determined by the $IS - LM$ balance. Accordingly, IS curve moves towards right as a result of the increase of public expenditures, the variation of the balance real income being the same whatever the general level of the prices it compares to is. LM curve moves towards right as a result of an expansionist monetary policy that moves towards the same direction; the demand increases irrespective of the level of prices.

According to the data below, the following conclusion can be extracted: *any movement of IS and LM curves determines a movement of aggregated demand towards the same direction, and the factors that determine the position of aggregated demand are the same as those that also determine the position of IS and LM curves.* Consequently, the curve of aggregated demand moves towards right under the following circumstances: when public expenditures increase; when money offer increases; when national money depreciates; when taxes decrease; when autonomous consumption increases.

Economic theory employs *multiplicator's model* that explains the forming mechanism of aggregated demand, effectively displaying the manner consumption, investments, and other variables interact in order to determine aggregated demand. This model starts from the hypothesis that prices and salaries are considered to be unchanged on a short term so that all adjustments to economic shocks and policies are made owing to production and labor employment. Such a hypothesis represents an eloquent approximation for shorter periods of time; yet, on a long term, one should notice the reactions of prices and salaries determined by the evolution of aggregated demand and the modification of potential production and of production costs. In the case of the simplified model of the Keynesian multiplier, production is determined by investments while savings do not react when facing the income's changes. Accordingly, production increases or decreases until the moment when planned savings reach the level of planned investments. Investments have as a consequence a multiplying effect upon production. In case investments change, production first increases with a value that is equal with supplemental investment; nevertheless as the beneficiaries of the incomes in the fields producing capital goods get higher incomes a whole chain of employment and of consumption secondary supplemental expenditures starts.

The researches upon the curve of aggregated demand emphasize the existence of the difference between the curve of micro-economic demand and the curve of macro-economic demand. Consequently, the macro-economic curves of aggregated demand differ from micro-economic ones as macro-economic curve shows the changes of prices and production at the level of the entire economy while micro-economic curve shows the behavior of a good or service. Subsequently, the curve of aggregated demand is mainly a descending one due to the monetary mass effect while micro-economic curve is descending as a result of the substitution effect when the incomes and the prices of the other goods are considered to be unchanged.

Aggregated offer

Aggregated offer mainly represents a function type complete relation between the general levels of prices and the levels of consumer goods and investments production offered to a society. The understanding of the hypotheses that are the basis of the representation of the curve of aggregated offer implies the emphasizing of certain aspects of the building of a branch offer curve, namely: the offer's curve of a branch has a positive inclination as margin cost is an ascending one and the higher price of the good means at the same time a relatively lower price as compared with the price of the other goods; in case we suppose that the productive factors existing at the level of the branch are completely used, the increase of a good's price can determine a higher production only when resources from other branches are attracted. Regarding these two situations, the curve of aggregated offer has the following significations: a) a sum of offer's curves of all the companies existing in a society having a positive inclination; under such circumstances, the increase of the general level of prices does not require a relative change of the prices too; consequently, the increase of the price of a product does not mean a relatively higher price as such an increase is accompanied by the simultaneous increase of production factors; under such circumstances, a general higher level of prices does not allow the covering of higher margin costs; accordingly, the curve of aggregated demand with a positive inclination has as a basis the short term existence of the so-called *phenomenon of monetary illusion* (Fudulu, P., 1997), according to which, within the phenomenon of the increase of the general level of prices, producers perceive the increase of the prices of the goods they offer but they do not perceive the increase of the prices of the goods they buy, and b) an increase of the prices can be accompanied by the increase of the production factors offered only in case they are not already completely engaged as the curve of aggregated demand is represented at the level of all the branches of a national economy. As a conclusion, *the curve of aggregated offer emphasizes the global amount of the goods and services national producers are willing to offer as compared with each general level of the prices.*

Starting from the displayed data, we can state the following: the curve of aggregated offer has various time depending forms. Consequently, there is a *graphic of the curve of short term aggregated offer* represented by a descending curve where high prices are associated with the increase of the production of goods and services, and a *graphic of long term*

aggregated offer that is represented by a vertical straight line that shows the fact that the increase of the prices can determine the increase of the total manufactured production. The curve of short term aggregated offer is graphically displayed in figure 2.

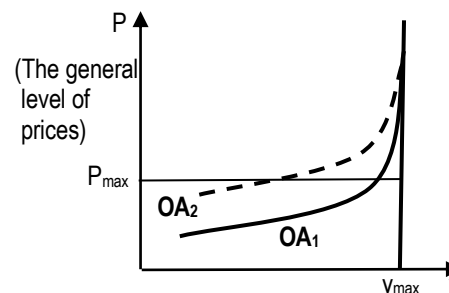


Fig. 2. The curve of short term aggregated offer

Under such circumstances, the increase of the general level of prices attracts unused resources and production increases. The prices witness an increasing rhythm as accordingly the progressive decrease of available resources and their decreasing efficiency are suggested. Consequently, the curve of aggregated offer is represented by a straight line segment when resources are totally attracted and exploited.

The curve of short term aggregated offer moves towards NV as a result of diminishing the amount of production factors (the curve of aggregated offer moves from OA₁ towards OA₂). One can accordingly notice that the vertical straight line segment remains unchanged. The increase of short term aggregated offer or its moving towards SE effectively takes place after remaking the amount of productive factors that follow the decrease of their amount.

Macro-economists have formulated a series of theories regarding the increase of short term aggregated offer; they differ from one another in details but have a common theme. The representatives of *Keynesian School* state that, on a short term, the curve of aggregated offer is relatively flat. Accordingly, the changes that appear within aggregated demand have a significant and long-lasting effect upon production. According to this conception, prices and values are short term flexible due to the rigidity of contracts. According to Keynesian conception, economy can pass through long periods of unemployment; salaries and prices slowly react to shocks, and the re-establishing of the balance through a maximum labor employment is also slow. The representatives of the *classical school* have emphasized the influence of self-correcting forces that operate owing to the prices mechanism. According to this conception, economic cycles either do not determine losses or involuntary unemployment or they are quite small, and the administration policies of aggregated demand have a reduced impact upon production and labor employment. They also state that the graphic of aggregated offer is represented by a quite inclined curve or even by a vertical straight line; consequently, the changes within aggregated demand have a low effect upon production.

The curve of long term aggregated offer is graphically represented by figure 3. As one can notice, the curve of long term aggregated offer is represented by a straight line abscise perpendicular, completely independent of the general level of prices. We can figure out that, on a long term, the resources

existent in a society are offered in order to be engaged at an optimum level or at a level desired by their owners; the phenomenon of monetary illusion is absent; as a result production does not change when prices change. The increase of aggregated offer or the movement of the curve of aggregated offer from OA_1 to OA_2 occurs as population and the capital society owns increase; such circumstances do not necessarily imply a certain change of the general index of prices.

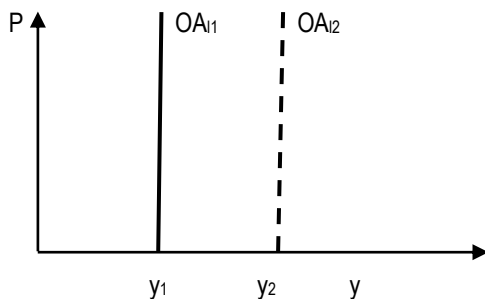


Fig. 3. The curve of long term aggregated offer

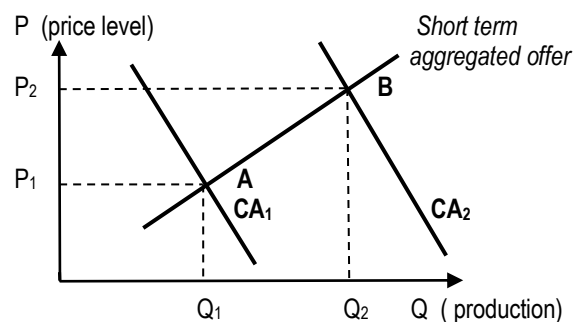
After analyzing the two concepts a series of questions emerge; they regard: a) the behavior of short term aggregated offer and its differences when compared with the long term behavior; b) the motivation of the companies that make them increase the prices and the short term production when aggregated demand increases; c) prices change but not production change on a long term when aggregated demand increases. The answer to such questions is to be found, in our opinion, in the manner salaries and prices are determined in a modern market economy. Certain cost elements are inflexible and rigid on a short term, a fact that determines the companies to react when aggregated demand increases implying the manufacturing and offer of a larger production. Companies consider that it is more profitable to increase prices and to offer a larger production amount when aggregated demand increases as certain elements of the costs are constant on a short term. Among inflexible or rigid costs, the most significant are salaries; they slowly adapt to the economic environment. On a long term, cost's inflexible or rigid elements (salary contracts and rent contracts) make negotiable and settled prices flexible.

The correlations among aggregated demand, aggregated offer and Phillips curves

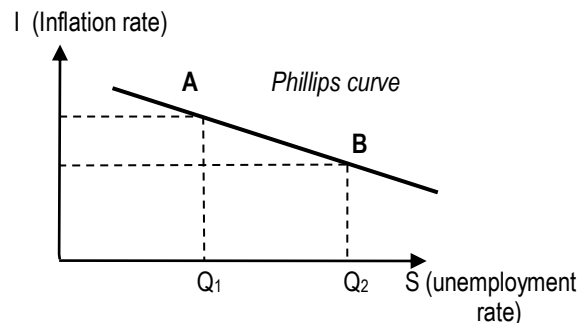
The evolution of inflation economic theory has been influenced by the appearance of the model of Phillips curve. Lately, inflationist and unemployment processes increasingly interfere and have unexpected effects. The relation between inflation and unemployment is emphasized owing to Phillips curve which is quite useful in macroeconomic analyses. Phillips demonstrates the existence of an inverse relation between the yearly inflation rate determined by salary increases and unemployment rate. Such a curve emphasizes various combinations of inflation and unemployment that grow on a short term, as the movements of the curve of aggregated demand moves economy along short term aggregated offer. The level of the previous year price is known so that the

increase of the current year price level implies the increase of aggregated demand, moving economy along Phillips curve to a point where unemployment is lower and inflation is higher. In order to visualize such aspects the graphic representations in figure 4 are employed.

One may notice that in case goods' aggregated demand is relatively low, economic results are to be found in point A; in case aggregated demand is relatively high, economic results are to be found in point B. In other words, the increase of aggregated demand moves economy towards a balance point with higher production and higher level of prices. At the same time, as a result of the fact that more employees are needed when production increases, unemployment is lower in point B than in point A. Inflation's rate is higher as the price level is higher in point B than in point A. Accordingly, one can compare the two possible economic results both in terms of production and price level and in terms of unemployment and inflation.



a) Model of aggregated demand and offer



b) Phillips curve

Fig. 4. Relation among aggregated demand and offer and Phillips curve

According to the above data we can state that *Phillips curve represents an empiric relation that reflects salary's and inflation's behavior as compared with unemployment rate – the higher unemployment rate the lower inflation rate*. We are going to draw out the following conclusions (Begg, D., 1991): Phillips curve should not be permanently seen as an option between inflation and unemployment (it is more adequate to appreciate it as a temporary option when economy adapts to a shock of aggregated demand); the speed economy moves along Phillips curve with depends on the flexibility degree of salaries and prices. The empiric relation established by Phillips between the rate of salaries changes and unemployment rate, besides a theoretical basis, has been considered "quantification with out theory" (Crozet, Y., 1995).

Phillips original curve (Drobota, N., 1999) has emphasized the static relation between nominal salaries and unemployment while the modified curve indicates the option between inflation and unemployment. This curve can be employed by stabilizing policies that allow the administrators in the field the selection of the policy that provides an optimum combination between inflation and unemployment. R.G. Lipsey has been the one who theoretically interpreted Phillips curve in the context of the demand and offer manifesting on a unique labor market. According to him, inflation can be explained owing to the excess of demand on labor market, unemployment rate being considered as an index of the level of exceeding demand. Another interpretation of Phillips curve has been done by P. Samuelson and R. Solow (Babaita, I., 2003); they consider that it can be employed in order to choose an economic policy having the following connotations: a) the change of Phillips curve in a manner that it represents a relation between inflation rate and unemployment rate, and not between the rate of salary variation and unemployment rate, and b) the recommendation of Phillips curve as an instrument that is capable to allow authorities the drawing out of certain political programs implying alternative combinations of unemployment and inflation rates. Accordingly, *each point on Phillips curve can be interpreted as a possible variant of economic policy. All along this curve an inversely proportional relation manifests between unemployment rate and inflation rate; this fact shows that a lower inflation can be attained in exchange of a higher unemployment; in case they consider that unemployment rate is high they can try to reduce it owing to a policy of stimulating demand such as the increase of budget deficit financed through increasing monetary mass.*

Phillips curve raised a high interest when the controversies between the supporters of the neo-Keynesian theory and those of monetarist neo-liberalism have started regarding the part of fiscal policy and of monetary policy in regulating economy; at the time they have revealed the limits of the conception that represented the basis of that curve. In R.G. Lipsey's conception, Phillips curve represents a short term relation as it describes salaries, inflation, and unemployment during the process of adjusting them to past inflation. On a long term, he has showed that unemployment rate is independent of inflation rate, that Phillips curve is vertical, and that its position is determined by unemployment's natural rate as figure 5 displays it. Accordingly, curves CF_{sa} , CF_{sb} , CF_{sc} , show various forms of Phillips curve on a short term while curve CF_l represents the long term evolution.

The difference between Phillips short term and long term curves is explained owing to the concept of inflationist expectations whose changes move these curves determining direct implications upon monetary and fiscal policies.

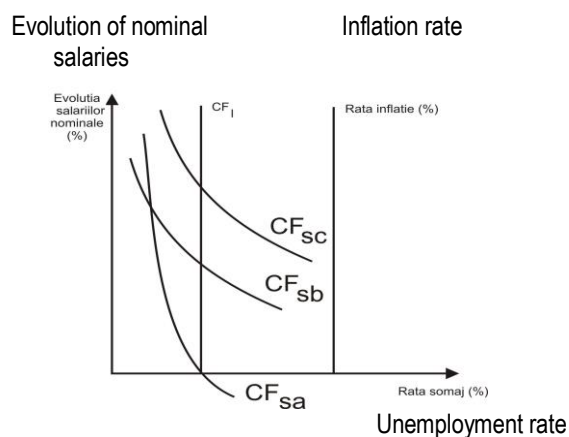


Fig. 5. Phillips short term and long term curve according to R.G. Lipsey

This difference has been noticed by M. Friedman and E. Phelps whose theory is known as the *hypothesis of unemployment's natural rate*; they state that unemployment rate can deviate from its short term balance level, but that, on a long term, it will return to its natural value as a result of an adjustment to inflationist expectations. M. Friedman has shown that there is no choice between short term unemployment and inflation; they cannot provide a permanent low level of unemployment through accepting a high rate of inflation. In approaching the model of Phillips curve and inflation monetarist theory one can employ the notion of adjustable expectations; they represent psychological phenomena that cannot be directly surveyed from the point of view of their amount although they determine the behavior of companies. In the absence of expectations, monetary expansion determines the increase of the demand of goods and services which at its turn implies a general increase of the prices. The tendency of real salaries decrease is also manifest as well as the tendency of diminishing labor demand as nominal salaries witness an inferior evolution rhythm. The unemployed do not include past inflation among their expectations; they suppose prices are going to be adjusted the following year and are consequently ready to work in exchange of unchanged nominal salaries; as a result unemployment decreases. M. Friedman has also explained the fact that the option between a higher inflation and a lower unemployment is valid only in case individuals do not look to formulate expectations regarding future inflation or when their expectations are false. When employees include last year inflation among their expectations regarding next year inflation they either abandon their jobs or negotiate higher nominal salaries. Under such circumstances, unemployment returns to its initial level but to a new inflation rate; these aspects are displayed by figure 6. Accordingly, curve CF_{sa} moves to CF_{sb} , as economy moves from B to C. Under the influence of the economic policy subsequent movements of Phillips curve and of economy are going to be registered. As inflation rate is used as a basis for expectations, the perspective of certain lower real salaries determines unemployment decrease. On a short term, the curve is going to move to CF_{sc} as economy moves from D to E.

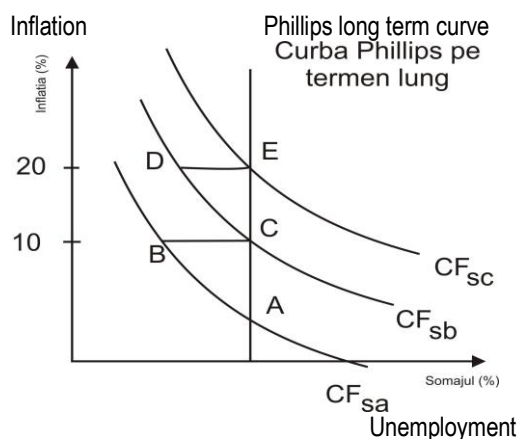


Fig. 6. Phillips short and long term curve according to M. Friedman

In our opinion the following conclusion can be extracted: *on a long term there is no option between unemployment and inflation; under such circumstances Phillips curve is vertical and it results after uniting the points to which economy returns after each expansionist phase (points A, C and E in figure 6).*

The long term vertical curve shows the hypothesis of natural rate. Unemployment's natural rate corresponds to whatever value of inflation rate on condition that it has been fully anticipated. When owing to economic policy measures they target to place unemployment rate under its natural level then inflation rate is going to grow over the anticipated level and short term compensation between unemployment rate and inflation non-anticipated rate is registered. The administrators in the field of economic policies will be able to avoid the acceleration or decrease of inflation only through administrating global demand so that it allows the maintaining of unemployment on its natural level. The formulation of the hypothesis of the natural rate has helped the significant diminishing of the object of monetary and fiscal policies.

Phillips curve employed nowadays is different from the initial one regarding the following aspects: inclusion of the index of offer's shock changes; replacement of the rhythms of yearly change of the nominal average salary by inflation rates; inclusion of the index of inflation's expected rhythms. Accordingly, Phillips curve has become an instrument of laying the foundations of the policy of economic offer, being an

alternative of representing global offer owing to which one can substantiate the option between inflation and unemployment whose conditions are given by the curve of global offer. Owing to Phillips curve one can state that the level of inflation measured through changing the prices as compared with the previous period depends on a series of factors such as: offer's shock changes, expected inflation, and unemployment's deviations from its natural level (cyclic unemployment). We consider that, according to the above data, the following conclusion can be stated: *Phillips curve is a convenient manner of representing and analyzing global offer and, at the same time, the curve of global offer can be used in order to model inflation.* Within macro-economic models, Phillips curve holds a distinct position; it has sometimes been combined with IS-LM model adding to the goods and services market monetary market, labor market, the determination of unemployment and inflation rates and accordingly creating the necessary framework for the analysis of lack of balance situations.

REFERENCES

- Babaita I., Silași Gr., Duta A., Imbrescu I. 2003. *Macroeconomics*. Mirton Publishing House, Timisoara, 326-327 p.
- Barbaciur C-tin., Popescu D. 2001. *Macroeconomics*. Universitaria Publishing House, Craiova, 285-288, 346-355 p.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. 1991. *Economics*. Mc Graw - Hill Book Company, 508 p.
- Bucur I. 1999. *Foundations of macroeconomics*. Economic Publishing House, Bucharest, 137-138 p.
- Crozet Y. 1995. *Inflation on deflation ?*. Nathan, 115 p.
- Drobota N. 1999. *Dictionary of Economics*. Economic Publishing House, Bucharest, 157 p.
- Fudulu P. 1997. *Macroeconomics. Post initial and master*. Hiroyuki Publishing House, Brasov, 97 p.
- Genereux J. 2000. *Political economic. Macroeconomics in open economy. Vol. 3*. All Beck Publishing House, Bucharest, 117-122, 134-135 p.
- Samuelson A. P., Nordhaus W. D. 2000. *Political economic*. Teora Publishing House, Bucharest, 537-540 p.

Recommended for publication of Editorial board

THE PERFORMANCE REFLECTION INTO THE TOURISM COMPANIES THROUGH THE ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM

Ravas Bogdan¹, Iacob Constanta²

¹ University of Petrosani, Petrosani, Romania, Str. Universității, Nr. 20, Cod poștal 332105, E-mail: cosminravas@yahoo.com

² University of Craiova, Craiova, Romania, E-mail: iacobdoina@yahoo.com

ABSTRACT. Having in mind the causes of the tourism companies profitability improvement, the Activity Based Costing method tries and succeeds in realizing the obtaining of real costs, by eliminating the arbitrary ways of distributing the common costs, of a way of substantially improving the separation between the direct and common costs and a precise boundary between the actions that form the activity operations. If the managers would have in mind in their decisions the ABC method's principles, then we would be able to notice the company's profitability improvement since the first steps of the implementation. In time, the managers would notice some effects that put them in advantage towards the competition such as: costs reduction, products or services loss reduction. The ABC method is an alternative to the traditional methods. It is a model for costs determination that identifies the costs blocks, or the activity centers from a company and allocates the costs to the products and services, based on the number of events or transactions involved in the process of obtaining the products and services.

ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ФИРМИ ЧРЕЗ ЦЕНОВА СИСТЕМА

Равас Богдан¹, Якоб Константа²

¹Петрошански университет, Петрошани, Румъния

²Крайовски университет, Крайова, Румъния

РЕЗЮМЕ: С цел повишаване рентабилността на туристическите фирми е целесъобразно да се въведе метод, базиращ се на определена ценова система. Това води до достигане на реални цени, елиминирайки тяхното производно определение. Чрез този метод се отделят преките от общите разходи на туристическата фирма, което повишава нейната печалба, без да растат цените на продуктите и услугите за клиентите. Методът е алтернативен на познатите вече традиционни методи. Той представлява модел за определяне на разходите, отделяйки разходите от отделните центрове (спа и др.) от цените на продуктите и услугите. Използва се броят на събитията и транзакциите в процеса на получаване на продукти и услуги.

Having in mind the causes of the tourism companies profitability improvement, the Activity Based Costing method tries and succeeds in realizing the obtenance of real costs, by eliminating the arbitrary ways of distributing the common costs, of a way of substantially improving the separation between the direct and common costs and a precise boundary between the actions that form the activity operations. If the managers would have in mind in their decisions the ABC method's principles, then we would be able to notice the company's profitability improvement since the first steps of the implementation. In time, the managers would notice some effects that put them in advantage towards the competition such as: costs reduction, products or services loss reduction.

The ABC method is one of the ways of refining the cost system. In this way, there must be ensured a better appreciation of the lack of uniformity in resource consumption. The increased competitiveness and the progress from the information technology have accelerated these processes. There are more ways of refining the cost system:

- the classification of a higher par as possible of the cost as direct costs;

- the creation of homogenous centers, in which all costs have the same relation cause-effect with the allocation base.

In the ABC concept, the tourism companies must identify the factors that induce every main activity, the activities costs and the ways the activities are connected to products or services.

The ABC method is an alternative to the traditional methods. It is a model for costs determination that identifies the costs blocks, or the activity centers from a company and allocates the costs to the products and services, based on the number of events or transactions involved in the process of obtaining the products and services.

The ABC method offers some costs information much more relevant and accurate than the traditional methods. As an effect of an analogy between the traditional methods and the ABC method we can clearly distinguish the contribution from the information point of view, advantages that rely on the much more complex investigation of the multiple causes that affect the costs, the extinction of the differences between the variable and constant costs, the multiple production objects and costs, and the determination of the right price or charge in the case of a lower activity level.

The ABC method develops(expands) the model of the analysis centers used for the cost accumulation. But instead of concentrating its attention only on the responsible centers, the ABC system is also based on tracking the activities developed with the company's resources.

The ABC method supplies two ways of reducing the costs: it helps identifying the opportunities of a real cost reduction(through the cost drivers) and it supplies simulative actions of the cost reduction impact. Through the established cost effect relation between the activity, cost driver and resource consumption it can be measured and controlled the quality cost and the essential non quality for the tourism activity.

The Activity Based Costing method allows the precise analysis on the impact the activities have on the real profitability according to a certain purpose and the precise identification of the costs, the produced effects by the new activities and their allocation way on the customers.

The advantages admitted by the tourism companies of this method are: the possibility of cost reduction, the changing of the marketing decisions, the budgeting activity, the performance measurement and control and cost manipulation. The conclusion of all studies show that the ABC method enjoys a good fame and that the companies use at least part of its ideas, even though there are a few companies that fully use them.

The ABC method is focused on the real cost behavior nature, reaching in this way to the identification of the activities that produce no economic value.

The ABC model gives in this way answer to the inherent subjectivity of the common costs repartition. The repartition procedures based on the tight relation between realizing different activities and products or services seem to eliminate most of their subjectivism.

By using distribution methods less arbitrary, the cost determined through the ABC method would be more pertinent. We must also underline that the declared purpose of the method is not to obtain an exact cost. In this way we determined that from a structure of 30% direct costs and 70% common costs to have 70% traceable costs and 30% non traceable costs. The ABC utility is actually more connected to the comprehension than the cost accuracy.

In the management plan, the fundamental advantages of the ABC method do not rely on the cost calculation from the accountant point of view but in the vision of the company's structure(Guedj 2000):

- the company is an amount of continuous processes, a multitude of relation between the customer and supplier with the objective the final customer satisfaction;
- the development of projects by missions(transversal);
- the cost control and measurement are not enough any more, it is needed for a staff dynamic and training;
- the problem of the value perceived by the customers is actually the knowledge of the performance causes;
- the cost reduction can have negative effects so we must act on the causes not only on the consequences.

The ABC method allows the comparison between more company's departments regarding the performance level reached for an activity and reflects the impact of a taken decision over other activities that are part of another company's department. This improvement of the financial information quality can allow best decisions regarding the product or service policy.

Theoretically, the ABC method has renewed the problem of the normative research in the managerial accounting because it has generated conceptual and methodological debates regarding the classification, cause identification, the prognosis and control of common costs.

The ABC method allows to obtain more pertinent costs, more flexible calculus, the better comprehension of the way the added value is created, but its final objective is the decision activity and performance improvement.

In a synthesis it results that the different possibilities offered by the ABC method and that are focused on the performance management are:

- the costs reduction way analysis by the reduction of the component number or by limiting the certain series;
- the improved responsibility level for the managers regarding the expenses level, especially for the support activities;
- a better knowledge for the launch costs of new products or services;
- the determination of indicators needed in a quality management and the knowledge of the costs involved by these activity;
- try to estimate the resources consumption for every product or service;
- it can also be used in the results analysis;
- it allows that a large part of the common costs to be related to the activity and production process;
- it can avoid the conflict between the decision costs and the control costs and by this it results a reliable base for establishing the price policies.

The staff from tourism companies can use the ABC method in order to identify the areas in which they could obtain cost reduction and the ways to obtain these reduction. The managers establish objectives to reduce the costs in different areas of activity, by expressing these objectives in terms of cost reduction on a certain allocation base.

The elaboration of an analysis of the factors responsible for the costs(costs drivers and allocation basis) it allows the identification of a lot of opportunities of improving the way are executed different activities. The managers can evaluate the possibility of reducing or even eliminate certain activities.

The ABC method introduction helps the employees to understand the costs, that can allow them to analyze and identify and identify the activities without value and also to improve the system.

The Activity Based Costing method allows the precise analysis of the impact the activities have on the real profitability, function of a certain purpose, and also the

precise cost identification of the produced effects by the new activities and their way of allocation on customers.

Obviously, the ABC systems are superior to the traditional costs determination systems in the terms of exact costs determination. The products and services diversity are in favor of using much more complex systems such as ABC. Eventually, as the percentage of common costs grows in the company's costs structure, also grows the level of deformation as an effect of using simple allocation basis of the common costs.

Most of the companies that implemented successfully the ABC system maintain two cost determination systems for safety: one for the financial accounting and the preparation of monthly profit reports, by using the traditional systems and an ABC system, separately for the strategic decisions.

The ABC method is actually one of the most adequate instruments of perfecting a system of evidence and costs determination used successfully in a lot of economy sectors and of course in the close future with great success in the tourism activity also.

REFERENCES

- Albu N., Albu C., 2005. Instrumente de management al performanței, Editura Economică, București;
Budugan D., ș.a, 2007. Contabilitate de gestiune, Editura C.E.C.C.A.R., București ;
Caraiani C., Dumitrana M., 2005. Contabilitate de gestiune și control de gestiune, Editura Infomega, București;
Iacob C., Ionescu I., GOAGĂRĂ D., 2007. Contabilitate de gestiune conformă cu practica internațională, Editura Universitaria, Craiova.

Recommended for publication of Editorial board

ON OUTDOOR TECHNIQUES REGARDING MANAGERS' TRAINING

Niță Dorina¹ Drigă Imola²

¹University of Petroșani, 332087 Petroșani (România)

²University of Petroșani, 332087 Petroșani (România)

ABSTRACT: The out-door system practically means forming/training and developing a person's ability to work in a team and to involve the team in common activities. The adjustment of values alone is not enough. The quality of management and that of a manager, in general, depend on the authenticity/originality of individual behaviour, and thus on the way each individual proves to be able to live and act within and for the team he/she belongs to. This is the key to understand the development of the process of training businessmen (and not only of businessmen) in the outdoor system. Undoubtedly, this formation is able to stimulate, practically, "key values" of the team work: having faith in co-workers (team players); esprit de corps; the feeling that one can really rely on others; the emotional-motivational feeling of success after a team work which is clearly superior to the feeling of personal success.

МЕТОДИ ЗА ОБУЧЕНИЕ НА МЕНИДЖЪРИ ИЗВЪН КОМПАНИЯТА

Дорина Нета, Имола Дрига

Петрошански университет, Петрошани, Румъния

РЕЗЮМЕ: По същество тази система означава обучение и усъвършенстване на личността да работи в отбор и да култивира у себе си такива умения. Осъществяването на такава необходимост не е достатъчно. Качествата на мениджъра зависят от автентичността и оригиналността на индивидуалното поведение и начина, по който всеки индивид доказва, че е в състояние да живее и действа в рамките на групата, към която той принадлежи. Това е ключът към обучаване на истинския бизнесмен/ и не само бизнесмена/ при общуване извън компанията. Безспорно това стимулира и развива, ключови ценности, при работа в отбор, а именно: да имаш доверие в партньора; да разчиташ на другите; емоционално и мотивирано чувство за успех при работа в отбор, което е над чувството за личен успех.

Is it possible that only through a theoretical training, even though accompanied by examples, case studies, test-grids, can a manager soak up the necessary elements in order to control the situations he is faced with? Undoubtedly, theoretical training is the primary and absolutely necessary condition which gives the manager not only a strong knowledge base, but also an "additional" psychological capacity which enhances his chances to success (compared to the very many who use their flair, intuition, desire, ambition, and possibly experience when taking initiatives and actions). Based on experience (particularly the western one), the theoretical training of future or current managers is only a necessary condition, which is not enough to succeed as a manager.

As a result, in recent years a great emphasis has been placed also on the practical training, the "out door" training of managers (in general, of leaders of large multinational companies and trusts and of the heads of compartments which deal with the recruitment of new staff within those companies - the term "framework" is used in specialized western literature and practice to designate the managerial staff).

What is, in fact, the purpose of this training? In the first place, the formation and the development of individual abilities to react spontaneously (that is to say the ability to take the immediate decision of accepting or rejecting in a categorical manner) in any practical situation occurred and in any type of

conflictual relationship which is more or less significant between parties.

Cultural and psycho – educational foundations of "out door training

The development of "out door" training started in Great Britain, in 1941. An anti - Nazi German, Kurt Hahn, a refugee in England, noted that in situations of great danger arising on the battlefield, older soldiers who had a greater ability to control and master their emotions and team spirit, managed to survive, while younger comrades were unable to handle the stress and they often made fatal mistakes. Under the circumstances, Kurt proposed to the British generals to create and develop a new system of training young soldiers, a system which enables them to train in order to acquire skills to cope with extreme situations with a psycho - emotional load, occurring on the battlefield.

As soon as the Second World War had ended, Kurt became associate professor at the English College of Gordonstown and created a special department which trained young civilians, future managers and business people. This was "the birth" of a new chain of institutions aiming at the "out door" training system; nowadays, this chain is known worldwide as the "Outward Bound Schools". Subsequently, the "out door" training system had been developed in more countries, the

schools being placed under the license of "Outward Bound School".

The founding postulate of this type of training is the "physical metaphor", according to which " ... the great man was, just like you, a small man, but he managed to develop an important skill: to learn to distinguish where and what were the weak points in his thinking and actions."

The qualities, attitudes and the behavior of a leader (regardless of the hierarchical level on which he is placed), demonstrated in a complex and uncertain situation, facing the risk of the unknown, can be summarized stating that the individual must prove his ability to exploit his own potential and not to overestimate it (that is to say, to know his limits), to know how to overcome the temptations they are faced with, and also, to be able to rely on the support and on the impulses offered by his group, thus overcoming the fear generated by changes and by the impact of the new.

If the elements presented above are correct and accurate (as absolutely true), the same qualities, attitudes and behaviors can be grouped into a formative situation in order to make it the object of awareness and of the learning process. The advantages and the limits of indoor skill training and development techniques are well known, based mostly on examples, simulations, case studies, role-playing games. In general, the facts generated by indoor training involve a relatively familiar repetitive environment (table, chairs, walls, video equipment), which is easy to reactivate from psychological point of view (eg. the individual does not experience difficulty in reactivating his mechanisms of self-defense learned and practices in his office, in lecture rooms or in meeting rooms). That certain framework of self-defense (the ability to overcome conflictual situations arising in closed spaces) is, mainly, based on verbalization (expressed in words), over a limited period of time, including individuals often equipped only for this level of responsibility and who are sufficiently well prepared to formulate, structure and make a speech of acceptance or non-acceptance towards a given situation.

From this level on, the following physical metaphor must be created and developed: when they are in an open (outdoor) environment (space), faced with unusual circumstances, "torn away" from their common reference space (offices, meeting rooms), "forced" to involve completely and with total conviction in the new states of fact, these individuals will be at a loss for words, verbal expressions and intentions generated at psychological-intellectual level. In addition, further physical reaction skills must be developed in order to create a systematic feed - back "device" in which success, failure, acceptance and / or resignation can seek immediate physical connection with each individual, increasing his/her chances of memorizing and mastering the experienced behaviors.

In other words, analyzing the causes of failure (eg, through a case study) in a room (office), it will leave fewer marks on the individual's (business man) consciousness, and hence on his ability to develop his memory, as compared to the situation in which the failure has also caused physical trauma (a fall, a hit, it was very cold or very hot, he skipped breakfast, lunch and / or dinner). For example, a discussion carried out over 6-8

hours on the importance of relying on the group (team) will be less meaningful and effective, as compared to a situation where an individual has experienced (supposedly) a fall on the back and he has been saved by the stretched arms of his team colleagues. Or, in another example, a conference on the theme of "taking risks" will generate a less personal impact, compared to a situation in which the individual has assumed the risk to jump from the plane with a parachute or has dared to cross a chasm being suspended by a cable.

In essence, the issue of cultural and psycho – educational foundations of "out door" training consists in knowing, beyond the purely technical aspects, what elements it is made of and what make it successful.

American managerial and sociological literature uses the concepts of "blue collars"(meaning workers) and "white collars"(which refers to employees in general). Few years ago, Robert Kelley proposed a new term, "gold collars" which refers to a new generation, to workers who use the most important resource, brainpower and who have become essential enough to business operations as to rank the companies in the economic competition.

In only eight years, the "gold collars" have come to represent nearly 60% of the active population of the U.S. They work in companies or services that produce, manipulate and distribute information. The unemployment rate for these individuals is about 3%, compared with about 16% (annual average) for other categories of personnel and the cost of their recruitment is extremely high (and obviously confidential). Under the circumstances, the emphasis is placed on reducing their fluctuations, since their leaving from a company or service is equivalent to a "leak" and / or a loss of crucial information. As a general rule, they are contracted "for life" (while, for example, the average period of stability of a manager or of a high level professional within the same company, in the U.S., is only 31 months). Despite all the efforts of American companies to avoid the "leakage" of "gray matter", the (substantial) material benefits offered by competition or by the "big ones" led to an increase of the "brain drain" phenomenon, although regular opinion polls showed that the percentage of those who claim that their "... organization is an appropriate environment to work in" fell from 73% in 1973 to about 61% in 1989. As a result, the "brain drain" phenomenon "managed" to acquire alarming proportions in the USA as well (not to mention its size in the former East European "bloc").

Therefore, it can be concluded that the "gold collars" is a strategic population and at the same time a "volatile" one. The purpose of the greatest managerial efforts made during the recent years is to optimize this important resource: brainpower.

The same problem occurs in Europe as well, even if the percentages of labor mobility are lower. Great Britain has serious difficulties in reducing the "brain drain" phenomenon, particularly amongst engineers who are often tempted to cross the Atlantic, where they can find both technically superior working conditions and higher wages than on the "old island". They are often successful in their extremely easy and quick integration, since they have no language problems (unlike other Europeans). In France, big industrial organizations "attract" super - specialists in finance and IT, in return for

higher wages, making use of the experience and of the hectic activity of "head hunters". And examples can continue.

In general, in Europe, managers of companies control - in the human resource department - two categories of personnel: one including loyal, obedient, extremely "flexible" executives and the one including specialists with "two speeds" (impulses, in fact): a "wage impulse" – they work well for 40 hours per week and a "passionate impulse" – the individual can prove what he is capable of doing outside the company. "Passionate impulse" is, in the opinion of Meignant and Rayer, the one in which really lies the motivation for work and, therefore, the efforts should be directed to reinstate it within the organization (company).

Two American researchers, Bennis and Nanus studied the personal characteristics of 90 managers of big enterprises, trusts and companies, outlining 6 important criteria that they consider to be related to their successful activity:

- The quality of individual work
- The ability to learn
- The sense of belonging to a group
- Skills to work in a team
- The pleasure and the happiness to work
- Correspondence between personal and collective objectives

The last three criteria are, in fact, characteristic to the objectives the "out door" training system. Basically, it is about training and development of the individual's ability to work with and to engage in common activities with his team.

The adjustment of values is not always enough. The quality of management, and generally, the quality of a manager's work depend on the originality of the person's behavior, thus on the way each individual proves to be able to live and work within, with and for the team he belongs to. This is, in our opinion, the "key" to understanding the appearance and the development of "out door" businessmen training (and not only of their training). Undoubtedly, this training is able to stimulate practically "key-values" of teamwork: confidence in employees (team players); solidarity; the feeling that you can, really, rely on others; emotional – motivational feeling of success with a team, clearly superior to the feeling experienced after a personal success.

Finally we shall be placed in a classical learning scheme, taking the following form: stimuli - responses - development and intensification of (professional) inter - personal relationships. Thus, for example, when the person takes part in a situation - the stimulus requires and implies a certain behavior - the response, which, if it proves suitable it will provide each individual with a personal experience, able to develop an emotional reward - strengthening and enhancing inter - personal relationships.

Practically, "out door" training is intended to give a chance to individuals (manager and / or businessman), whose typical behavior is a (self) generator of stress and dissatisfactions, to reconsider their skills by transposing and adapting them to real situations, experienced within their teams, skills which are able to create satisfactions and personal fulfillment as a result of teamwork.

Obviously, the "out door" training system should not be generalized nor should it be considered a unique element in forming managers and / or businessmen. It is, however, and it proves compulsory to complete an indoor training with maximum effectiveness, providing additional psycho - physical strength to the individual, the desire to win and the feeling of accomplishment as a result of success; these are all very necessary in order to carry out successfully the toughest challenges one must face in the business world (and not only).

Human resource development ... outdoors!

Climbing, kayaking, rafting, hiking, these are some of the activities that make us think of extreme sports and of a small group of privileged persons. However, nowadays these terms have a different connotation. Not few companies, and especially multinational companies, call on specific training where these activities are not out of place, namely: experiential outdoor training. The main purpose of these outdoor trainings, which have been used for decades in most developed countries, and which now begin to enter our country, is team formation or "teambuilding".

Managers of big/important companies are well aware of the fact that, besides an appropriate salary, emphasis should also be placed on team spirit, on efficient teamwork and on creating an organizational environment that encourages participation, open communication, the initiative of each employee. A suitable means for achieving these objectives is outdoor training, since it has implications in the physical, mental and emotional level of humans due to its nature, as well as due to depth of experiences. It is well-known that emotions are the ones that leave the deepest marks within ourselves. Outdoor training uses experiential education as a teaching technique, that is to say we can learn from experience (learning-by-doing).

The characteristics of an outdoor training

- it takes place outside
- it has a physical component
- it involves immediate consequences of activities
- it implies extreme challenges and experiences
- it combines classic natural sports, artificial equipment and a wide range of activities to develop confidence and problem solving
- the group or the team is an important promoter of change

Simon Priest, one of the most important theorists of outdoor training speaks about 4 kinds of outdoor programs. The first one, which he called *recreational program* (which is mistaken for the outdoor training by many company managers and human resource managers), is the outdoor activity itself, which produces changes in feelings, but it has no effect on the development of the organization.

The second category, *the educational programs* already involve evaluation, activities are planned according to client's needs. These programs already produce changes in thinking.

The third type of program is *the development program* or the outdoor training, which produces behavioral changes and implies the connection with the every day work.

The fourth type of program, *the re-directional program* is addressed to individuals with dysfunctional behaviour and it is used as a therapeutical method.

Besides challenging activities, which imply especially the psyche - although it is believed the opposite -, in outdoor trainings there are numerous learning exercises and projects, in which the participants have the opportunity to practice and to improve their skills, abilities and the impact of a positive attitude in solving day to day activities in an environment completely different than their place of employment. At the same time it should not be forgotten that a number of failures imply the loss of motivation of participants, which is why it is very important to choose the degree of difficulty of exercises depending on the team skills.

An experiential outdoor training encompasses both simple exercises, which aim at mutual acquaintance and complex projects, which already imply a strategic thinking and a proper management of resources and time, and even an experienced manager can learn something new. This happens because of the fact that an experiential outdoor training can help both the team and the individual to be capable of self-knowledge and self-evaluation. Thus, we can notice an enhancement in the performances of the individual and the team.

Despite the fact that the main activities of an outdoor training are previously established by the trainer in agreement with the customer's representative, it may change during its course, in order to achieve the preset goals. A real outdoor training is conducted with focus on both activities, and on the individual and the team. The problem or the task within an activity can not be solved unless we pay attention to the needs of the individual and the team; not taking these issues into consideration can lead to failure in reaching the target, to the lack of motivation of participants, to the inability to use the conclusions of the outdoor training in the business environment. While assessing activities one may come across some problems, gaps at the workplace (such as the lack of customer orientation, superficiality, communication problems, lack of confidence, initiative), which were not among the objectives of the training, but which must be identified and treated as such, looking for solutions to solve them with the help of the group.

The most important difference between traditional teaching and outdoor training, education or experiential learning, is that the trainer, as the receiver of signals coming from the team externalizes the problems and, as facilitator, he turns the

discussion towards a solution which will be applied in the following activities.

Through practice, solving models can be imprinted in the minds of participants, thus transposing them into the daily professional life. Obeying by the cycle made up of planning, execution, evaluation, implementation, an outdoor training can make sustainable and measurable changes in the behavior and the attitudes of participants. This does not happen during a program of outdoor event.

According to the specific objectives of the program, the results of an experiential outdoor training may be:

- greater individual self-confidence
- quick integration of new employees within the organization
- increased tolerance for other views
- efficient teamwork
- open communication within the team
- deeper attachment towards the individuals, the team and the purpose of the organization
- personality differences are perceived as a value added to the team and not as a lack of homogeneity

Despite the fact that the results of an experiential outdoor training are linked mainly to individual development, to the development of soft skills, it plays an important part and occupies a well-earned place among the courses designed to develop employees in different organizations.

REFERENCES

- Burduș, E., Căprărescu, Gh. 1999. *Fundamentele managementului organizației*, Editura Economică, București
- Hoffman, O. 1999. *Management – Fundamente socio-umane*, Editura Victor, București
- Pitariu, H. 1994. *Managementul resurselor umane - măsurarea performanțelor*, Editura All, București
- Popescu, D., Chivu I. 1998. *Conducerea afacerilor*, Editura Economică, București
- Pleter, O. T. 2005. *Administrarea afacerilor*, Ediția a II-a, Editura Cartea Universitară, București
- Stoica, M. 2006. *Stres, personalitate și performanță în eficiența managerială*, Editura All Beck, București
- www.trainiguri.ro
- www.business-edu.ro

Recommended for publication of Editorial board

COMPANY'S NON-LOGISTICS – A "LOGIDRAM" FOR THE COMPANY

Ion Cucui¹, Ioan Constantin Dima²

¹"Valahia" University of Targoviste, Romania

²"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: dima.ioan_constantin@yahoo.com

ABSTRACT. The conflicts, linked to the contradictory interests, are intensified in the management of operations. Once they are identified, they become an intervention privileged base for logistics. Logistics intervenes into this base of action for primarily preventing the potential conflicts which shall not cease to occur between various parties coming into contact and for leading arbitrages for obtaining this solution, which in its daily application, shall ensure the best global service, at the lowest global price.

The areas and reasons for conflicts are infinite. In order to act at a maximum efficiency, the logistic responsible intervenes on those whose action is determined in the normal logistic operation of the company.

ФИРМЕНАТА ЛОГИСТИКА - ОРГАНИЗАЦИЯ И ЦЕНИ

Йон Чузуй¹, Йоан Константин Дима²

¹Университет „Валахия“, Търговище, Румъния

²Университет „Валахия“, Търговище, Румъния, e-mail: dima.ioan_constantin@yahoo.com

РЕЗЮМЕ При управление дейностите във фирмата се увеличават и конфликтите, свързани с противоречиви интереси. След като се идентифицират, мястото на логистиката е да подпомогне тяхното преодоляване. С помощта на логистиката се преодоляват потенциалните конфликти между отделните страни, включвайки ежедневни арбитражни решения, водещи до по-ниски глобални цени. Сферата и причините за конфликта са безкрайни, но за да се постигне максимална ефективност при тяхното преодоляване, трябва максимално рационално да се използват логистични методи.

INTRODUCTION

COMPANY'S NONLOGISTICS – A "LOGIDRAM" FOR THE COMPANY

The conflicts, connected to the contradictory interests, are intensified in managing operations. Once they are identified, they become here a privileged field of intervention for logistics. Logistics intervenes in this field of action in order to primarily prevent the potential conflicts that will occur between the various parties coming into contact and for leading the arbitrages in order to obtain that solution which, by its daily application, it shall ensure the best global service, with the smallest global cost.

The areas and reasons of conflicts are infinite. In order to act with maximum efficiency, the logistical responsible intervenes onto those the action of which is determined in the company's normal logistical operation. Three types of conflicts are known, requesting the foreground intervention of logistics, such as:

THE CLIENT-SUPPLIER

This conflict knows a special acuity, illustrated under various domains, such as: managing the transfers from the supplier to clients, managing packages, contribution to increasing quality etc.

The merchandisers upstream and downstream of the manufacturer have today the increasing tendency of initiating new measures, aiming their suppliers or clients when they see the stocks of products are increasing.

Among these measures, the most important ones are:

Setting forth a new way of exchange and negotiation between manufacturers and distributors. Logistics forms a special investigation area as interface between the upstream and downstream, in a commercial exchange process. If at a first stage it acts internally, the client slightly realises that the most interesting sources of improving the management of its operations directly involve its supplier. To this effect, it has two ways available: to work individually, by imposing additional restrictions even in special situations, with the risk of exacerbating the multiple areas of conflicts (a way frequently followed) and to collectively approach issues, meaning to evaluate the advantages obtained from their resolution for being further shared (a more difficult way to follow, as it requests a good prior domination of logistics internally, and the capacity of initiating negotiations with the suppliers or clients shall exceed the only dimension quality – price).

The are numerous conflicts between the manufacturer and wholesaler, as their interests are divergent.

By means of logistics, the manufacturer researches downstream the possibility: of keeping the control over the formation of its costs and thusly ensuring the real competitiveness by the prices of products at final client; of

choosing its distribution channels for keeping control over its marketing mixture (choosing the product, its price, distribution and promotion); of preserving a complete image over the end client, thusly orientating its activity over the real consumption; of adding new services attached to its products, accomplishing additional operations with high added value.

On the contrary, the distributor has multiple interests which determine him/her to wish to have direct responsibility of the logistical upstream or downstream operations. That is why he/she wants to: accomplish important economies thanks to the orders that become mass orders, as such an order to the supplying factory is susceptible of commercial conditions clearly better than those obtained by various smaller orders besides the regional warehouses; simultaneous optimisation of supplying transportations (from the producers) and distribution transportations (to clients); totally controlling its extremely sensitive supplies, as its logic is to obtain the highest speed of rotating current assets and a minimum stock.

The increase of the distributors' importance in the global logistic process in the case of the great distribution. The example of the convenience products distributed by the great distribution, featured by the risk logistics represents to the interface between the producers and distributors is eloquent to this effect. By the beginning of the '90's, manufacturers dominated the pilotage of the physical distribution operations in the sector of the convenience products, Today, distributors have developed the distribution channel, by trying to ensure the logistical domination of the transport and storage operations (fig. 1.). Thusly, producers must now deliver mainly to the distributors' platforms, when their products are not directly taken from the producer by distributors' means of transport.

Organising the logistical arbitrage between the client and supplier in the industrial domain. Let us take into consideration the manufacturers with a process in continuous flow, which needs to receive daily a delivery from each of its suppliers of raw materials and material. While the manufacturer wants to regroup its transports and homogenise them, its suppliers do not succeed to coordinate each other. Dispersed, and with specific internal preoccupations, suppliers have an inefficient inter-company communicating and coordinating manner. In order to develop this situation, the beneficiary requests the prices of transport put into practice by its suppliers and tries to personally take care of the transportation, after gathering the necessary information, by using a regrouping centre of the sales (fig. 2);

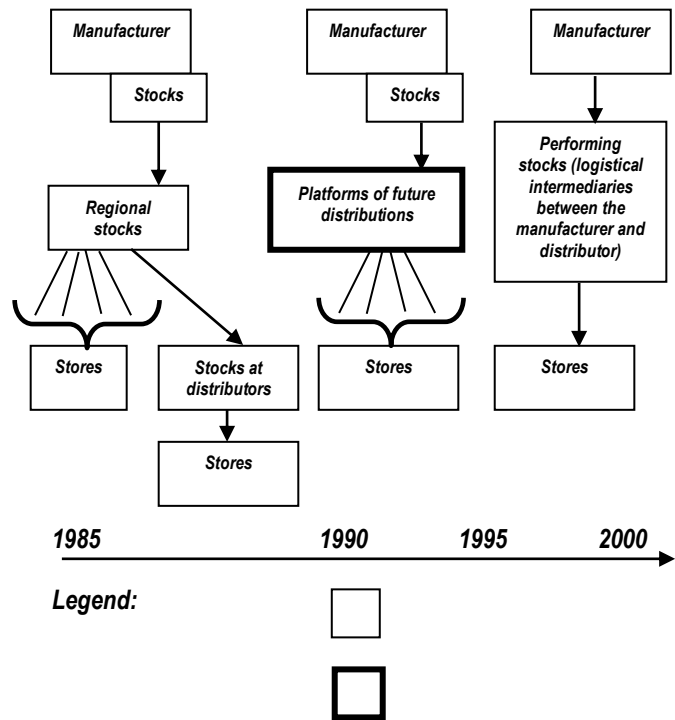


Fig. 1 The evolution of logistical structures, manufacturer-distributor

Distributor's logistical structure

Manufacturer's logistical structure

INTERNAL CONFLICTS OF INTERESTS

Structured in a manner fragmented too often, the company requests, on one hand, a better coordination between the great functions and, on the other hand, between the services where these functions are accomplished. The important improvement operations are placed not only in a service, but in choosing a compromise, by associating at least two services.

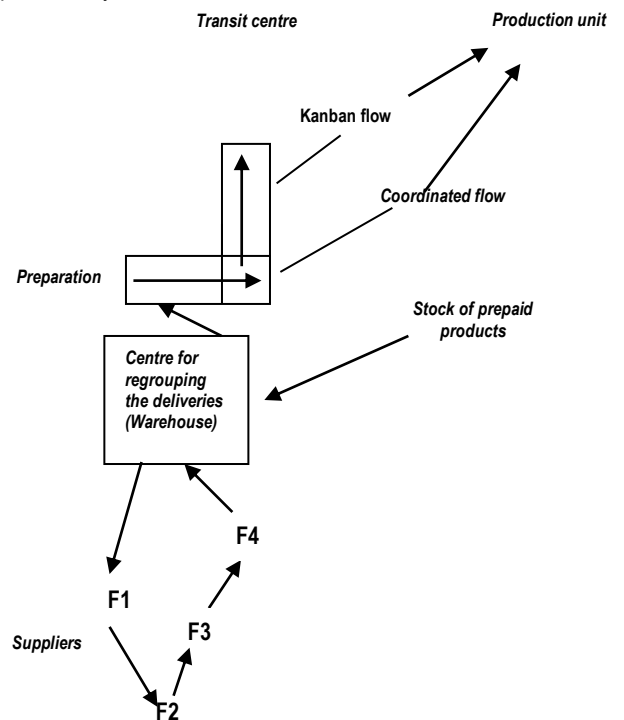


Fig. 2. Logistical organisation based on the centre of regrouping sales

The internal latent conflict is the one existing between the production and marketing, being revealing with regard to the existing divergences of view over the common problems. In order to logistically accomplish it, thanks to the connection between the flow of products and that of materials, it offers an occasion of commonly approaching the various operational problems occurred. It certifies a change of dimension and integrates a diversity of more important restrictions in the pattern of solving the internal conflicts;

THE CONFLICTS CONNECTED TO THE LOGISTICAL OPERATORS' ACTIVITY

For a long time, logistics has been considered a juxtaposition of the operational activities. Since the beginning of the '80's, it has been structured at an economical scale in a profession composed by various skills (specialists in stocks, in storing etc.). They are qualified as logistical operators or logistical service providers. Their development is basically connected to the tendency existing in companies of entrusting the performance of some logistical operations to some public specialists. This is why the external logistical operators' recruitment process raises multiple problems in a context of logistical providers' new offers, the companies have started asking a series of questions regarding the request for these providers' services, and namely: What will be the social impact in the (hiring) company of using some external logistical operators? Who are these providers and how are the relations with them managed? What are the implications of this policy in managing the activities of the company hiring them? What will be the implication of the provider's operational system into that of the company?

The answers to these questions are the one that shall determine mostly the decision of turning to logistic operators. It must be insisted upon the fact: concerning the working climate, there shall be created the quality of the original context of integrating the logistic operator into the beneficiary company. The resolution of such conflicts leads to developing the logistics, which has as aim: the improvement of the economical profitability, by a better management of a domain which greatly contributes to the costs of investments; of mediating areas of conflict needlessly consuming resources; of formalising a management instrument, meaning a tool suiting the parameters of the structure; of widening the vision and measure of performance.

The existence of an inadequate logistics determines the deterioration of the economical indicators connected to the

logistical activity, mainly the logistical costs (which must be identified and kept under control) and the size of the logistical investments more or less concentrated (the increase of which must be controlled). The logistical costs fluctuate between 3% and 10% of the turnover for the industrial companies and may reach 15% for those specialised in the distribution of products.

The comparison of the logistic costs to the turnover forms a first stage in setting the order of the operational management. The availability or non-availability in this domain is revealing with regard to the company's capacity of identifying and keeping under control the logistic costs or not. If the costs generated by the marketing activity are inductive costs of the demand registered on the market that may be determined or evaluated, the logistic costs are made by the circulation of raw materials and finished products. A response of the marketing induction is found in the induced costs of logistics (Fig. 3) Generally, they are costs of physical distribution which are best identified and isolated. Such costs are: provisional costs, sales management costs, supply management costs, warehouse costs, transportation costs, customs costs and fees, costs with the informational logistic system etc.

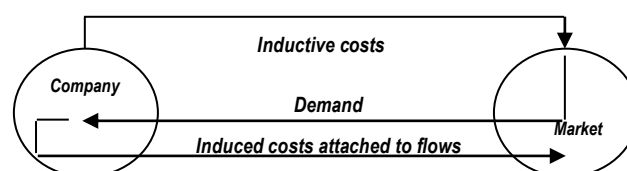


Fig.3. Correlation marketing costs – logistic costs

REFERENCES

- Avril, P. *Le pilotage de l'incertain dans la distribution*. Paris, Ed. D'organisation, 1995
- Auzony, X. *Le management du service comercial*. Paris, Editions D'organisation, 1996
- Dima I.C., *Sistemul logisticii firmei*, Bucharest, Tehnica Publishing House, 1997.
- Dima I.C., *Logistica firmei*, Bucharest, Didactic and Pedagogic R.A. Publishing House, 1996.
- Dima I.C., *Management logistic*. Bucharest, Didactic and Pedagogic R.A. Publishing House, 1996.

Recommended for publication of Editorial board

POSITIONING LOGISTICS INTO THE STRUCTURAL ORGANISATION OF THE COMPANY

Ioan Constantin Dima¹, Andreea Cojoaca²

¹"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: dima.ioan_constantin@yahoo.com

²"Valahia" University of Targoviste, Romania

ABSTRACT. Taking into account the commercial evolutions, the three components (dimensions) of operational management may be emphasised, which support logistics, such as: **management of flows** necessary for responding to the intensification of the commercial exchanges; **management of the interfaces** used for responding to issues occurred and formation of the networks; **management of sustaining the product**, having as aim the improvement of the service at the client. The involvement of logistics leads to satisfying the client and reducing costs. In order to accomplish this performance, it is recommended to use four organising principles, namely: **knowing and accelerating the flows of information**; **knowing and accelerating the flows of products**; **knowing and complying with the mutual commitments**; **knowing and managing the risk**.

СТРУКТУРА НА ЛОГИСТИКАТА ВЪВ ФИРМАТА

Йоан Константин Дима¹, Андреа Коджуача²

¹Университет „Валахия“, Търговище, Румъния

²Университет „Валахия“, Търговище, Румъния

РЕЗЮМЕ: Имайки предвид развитието на търговията, следните три компонента (параметъра) на оперативното управление, поддържащи логистиката, са: управление на потоците, свързани с увеличаване на търговския обмен; управление на интерфейса, свързан с дейности и формиране на мрежи; управление развитието на продукта с цел подобряване услугата за клиента. Подобряването на логистиката води до удовлетворяване на клиента и намаляване на разходите. В изпълнение на това се препоръчва да бъдат спазвани следните четири организационни принципа: познаване и ускоряване на продуктивните потоци, познаване и придържане към взаимни ангажименти и задължения; познаване и управление на риска.

INTRODUCTION

The points of view regarding the evaluation of logistics around the assessment of: the components which logistics acts upon; the suggestion of a modality of action; the four logistical subsystems; the three possible levels of action; the size of the logistical family in the company; the logistical organisation in the company.

THE COMPONENTS OF THE LOGISTIC MANAGEMENT

Taking into account the commercial evolutions, the three components (dimensions) of the operational management can be highlighted, which logistics is based upon, such as: **management of the flows** necessary for answering to the intensification of the commercial exchanges; **the management of the interfaces** used for responding to the problems occurred and creation of networks; **the management of for sustaining the product**, having as aim the improvement of the service at the client (fig. 1).

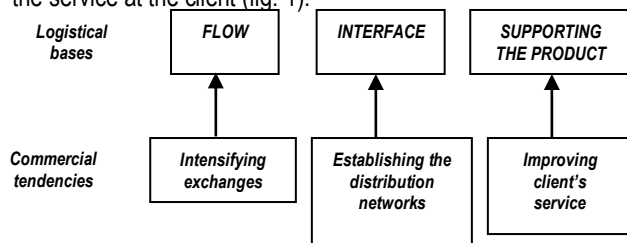


Fig. 1. The three bases of logistics and their origins

The involvement of logistics leads to satisfying the client and reducing costs. In order to accomplish this performance, it is recommended to use four principles of organisation such as: **knowing and accelerating the information flows**; **knowing and accelerating the flows of products**; **knowing and complying with the mutual engagements**; **knowing and managing the risk**.

FLows – PRIORITY OF LOGISTICS

Logistics has as first vocation the management of physical flows of the company.

Logistics cares daily for the production, primary physical operations, such as: transfers; preparations etc. These become thusly parts of the enchainment of the various phases of making a product available for clients. The economical and commercial restrictions imply the consideration of each phase independently of the others, including their good enchainment, which directly influences the commercial performance.

MANAGING THE PHYSICAL FLOW

within the physical flow, the operational information flow plays the role of activities triggering factor. This information compete at a certain structure of a system of making the logistical decision, containing: choosing the long, medium or short term actions, triggering those actions that must be undertaken; following the undertaken actions. Just as there are heads of production for the marketing function, executives for the

commercial life of a product, there are also managers of flows of products whom are logistical executives in charge with the assembly of physical flows connected to a product or homogenous range.

INTERFACES LED BY LOGISTICS

The formation of the logistical flow is accomplished aggregating the primary physical and administrative flows connected to logistics, within the following activities: **the activity of purchasing and supplying, activity of production; physical distribution; the after-sale activity.** Where the physical and administrative flows cross, there are interface areas where divergent logistics confront. This is why logistics shall have the task to homogenise these interfaces for making them usable for the physical flow, in a simple, efficient and cheap manner. The optimised conjugation of the operational components requires the application of some common management rules. These rules are mainly set forth and applied onto some common places representing the areas where divergent objectives are shown between flows.

LOGISTICS AND MAKING THE PRODUCT AVAILABLE TO THE CLIENT from an organisational perspective, logistics has the feature of integrating various operational functions, it is what some companies call a **transversal function**, from a commercial perspective, becoming the manufacturer of the offer of services suggested by the company.

Logistics is therefore a producer of service offer, which must: anticipate over the company's strategy, in order to be able to adapt to any type of fixed objectives in terms of production of services; manage the production of these services by setting forth the "nomenclature" and following their quality and costs; ideally involve manifold factors that interfere in the objectives of its production, as the necessary resources are spread within the company.

LOGISTICS WITH VARIABLE GEOMETRY

The aspect of company's logistics is in managing the daily operations. That is why the diversity of the approaches depending on the company's size or activity sector is thusly conceived so that the sceptics see in it an impossibility of having a general approach of it. Paradoxically, the multidisciplinary feature of the logistic demarche tends to generate the fear of a logistic imperialism, and the needs of information necessary to the company's logistic pilotage are pretexts for suspecting the one requesting ambitions of being general manager. It may be therefore a matter of there being some **logistics with variable geometry**. Worth noting – to this effect – the interpretations given to logistics within various companies: **mobilizer of the short resources** for the companies in the wood processing industry; **pilotage instrument** for the convenience companies; **company organising instrument** for the great manufacturing industry.

A MANNER OF APPROACHING THE LOGISTICAL MANAGEMENT

The conjugated management of the flows, interfaces and process of making a product available for a client creates the need of a reflection and action environment for the logistical responsible. In this context, at a first stage, the logistical

demarche can be structured and identify the basic actions it will undertake. For defining it, the logistical subsystems and action levels are preliminarily identified. The proposed structure is composed thusly in two directions (Fig. 2).

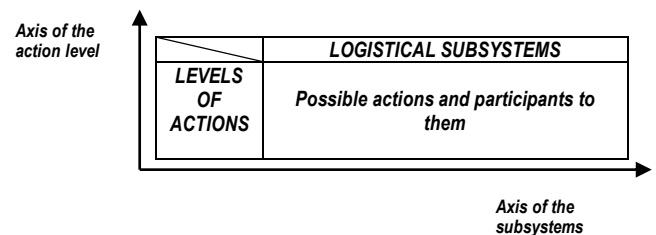


Fig. 2. The structure of the possible logistical actions LOGISTICAL SUBSYSTEMS

The management of the interfaces that logistics is concerned with, among others, does not have any other reason for existing than the fact there are various operational entities coexisting with life rules, the compatibility of which must be ensured. **These entities define the logistical subsystems** that are concretised in: supplies; production; physical distribution; after-sale support (fig. 3).

Two systems are formed based on the plan of the commercial activity, which are compatible in very special cases, as they do not always come from the same supplier and from the same factory.

LEVELS OF LOGISTIC ACTION

For each logistic subsystem, there are three levels of action and namely:

a) the level of the operational logistical activities. Most often, logistics is reduced to the basic level that regroups the execution of the field tasks, meaning: **transfer operations**, basically connected to transportations; **the preparation operations**, connected to warehousing and packaging; **the operations of maintenance and storage; the assembly of administrative operations** (treating orders, list of indicators etc.).

b) the level of the informational activities. For the operational activities, it brings the material necessary for the planning and pilotage activities and ensures the connection between these two levels. They have three main domains, namely: **The management of the logistical database** which represents the source of information, vital for a good leadership of the operations and logistical pilotage; **the action instrument board**, which borrows its data to the logistical database for providing the formalisation of information according to aims, reactions and anticipations regarding logistics; **planning**, which ensures the coordination n time of all logistical operations under the restrictions of the system.

c) the level of the planning and pilotage activities which condition the reactivation and capacity of anticipating the global logistical system. At this level, the arbitrage decisions are operated. Its adequate management demands an aptitude orientated to modelling the flows and simulating the scenarios for evaluating the advantages and inconveniences (fig. 4).

Under the conditions of numerous participation, the logistical reality is basically lived on field by a big operational collectivity and it rather becomes state of being than the result of an affirmed desire (fig. 5).

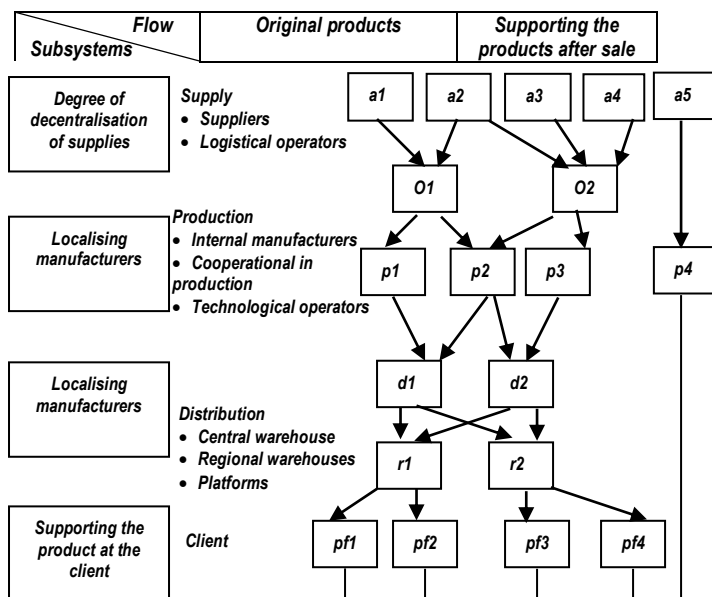


Fig. 3. Scope of coverage of logistics

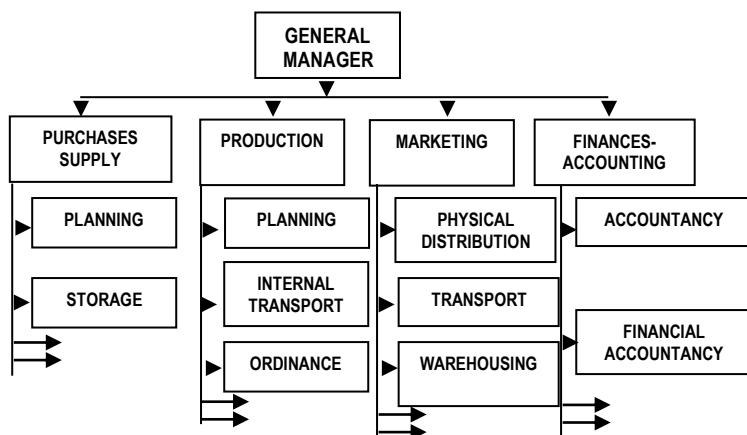


Fig. 4. Specificity of the logistical activities on the subsystem.

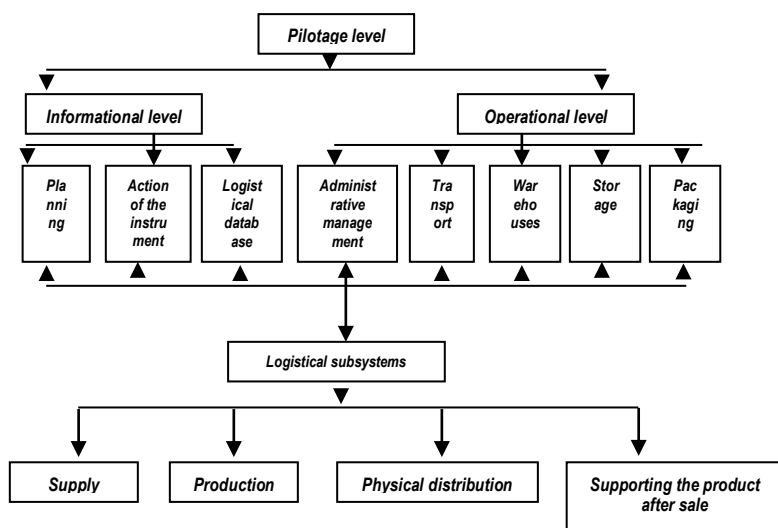


Fig. 5.

THE PARTICIPANTS TO THE LOGISTICAL ORGANISATION

The logistical organisation is supported exactly on the diversity of the compartments in the company with responsibilities in this domain, meaning: the commercial service for after-sale; the marketing service for physical distribution; the production service for physical production that may have itself the responsibility of supply and purchases.

APPLYING AN ORIGINAL LOGISTICAL STRUCTURE

The first insertion of logistics into the company requires a favourable context of reconsidering the original division of responsibilities. Its implant does not enforce the application of a rigid activity. A very rigid implantation is translated by creating a post in the chart, charged with the logistical mission attached to the general direction. If this need is noticed, a completely independent function may be created, which, under its responsibility, it has the aim of regrouping the logistical activities, previously dispersed. This acknowledgement passes through a reorganisation of the company's flow chart. 6).

The logistical activity is centralised and leads its operational affected means. Since the logistical organisation is applied and could make known its recommendations, this could change in the operational logistics charged with only the pilotage, with the creation of its procedures and counselling on matters of the strategy it is involved in. Once the organisation is established based on the principle of the logistic independence, decentralisation is not automatically excluded, meaning that the logistical sell remaining focuses its activity on the pilotage and audit and shall be better concerned for the average and long time frame (these become key frames for logistics). The logistical responsibility shall be maintained when elaborating a diagram containing a logistical manager.

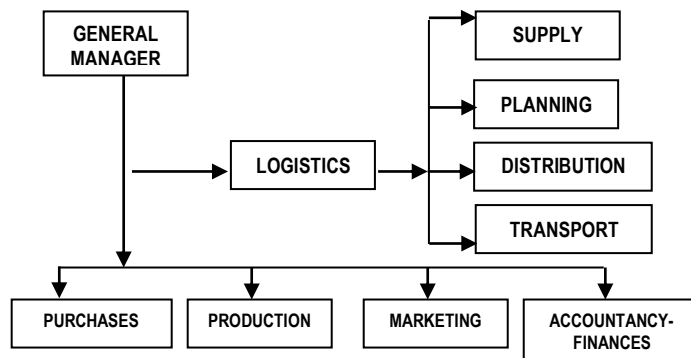


Fig. 6. Logistics in the company's restructured organisation.

REFERENCES

- Dima I.C., *Sistemul logisticii firmei*. Bucharest, Tehnica Publishing House, 1997
- Dima I.C., *Managementul producției*. Bucharest, Economica Publishing House, 2006
- Bernard, Y. *La fonction „ Chef de produit”*. Paris, Editions D'organisation, 1995
- Avril, P. *Le pilotage de l'incertain dans la distribution*. Paris, Ed. D'organisation. 1995

Recommended for publication of Editorial board

SYSTEMATIC APPROACH OF COMPANY'S LOGISTICS

Dragos Panagoreț¹, Andreea Cojoaca²

¹"Valahia" University of Targoviște, Romania

²"Valahia" University of Targoviște, Romania

ABSTRACT. By using the theory of systems applied to the logistics activity, it is possible to treat it as a system along with its components and relations created between them.

Thusly, logistics is defined as being that company's/institution's/organisation's function of making available a product/service/work to the client/beneficiary/purchaser when and where it is needed and of the best price, so that the manufacturer/provider/supplier obtains a profit, and the consumer is satisfied.

СИСТЕМЕН ПОДХОД КЪМ ЛОГИСТИКАТА НА ФИРМАТА

Драгос Панагореț¹, Андреа Коджуача²

¹Университет, Валахия, Търговище, Румъния

²Университет, Валахия, Търговище, Румъния

РЕЗЮМЕ Теорията на системите, приложена към логистиката, дава възможност тя да се разглежда като система с отделни елементи и връзки между тях. Логистиката обикновено се определя като онази функция на фирма (институция), организация, която предоставя един продукт (услуга) дейност на клиента (бенефициента) купувача тогава и там, където той е нужен, на най-добра цена, така че производителят (снабдителят) доставчикът да получат печалбата, а потребителят да бъде удовлетворен.

1. INTRODUCTION

By using the quantitative and qualitative analysis, as well as the comparative theory, it may be noted suppliers have ultimately changed the distribution, even imposing special rules, being triggered by the change in the clients' structure.

The structure of the scientific demarche is:

STUDY OF THE PHYSICAL DISTRIBUTION LOGISTICS

a) Full recomposition of the physical distribution structures

From a logistical point of view, the physical distribution structures are subject to three types of changes, such as: geographical redistribution of its physical entities; expansion of the physical entities; specialisation of the physical entities.

A stronger integration of the distribution infrastructure into the production operations leads to positive results. For their most important clients, suppliers can therefore suggest the implementation of an advanced storage for responding thusly to the fragmentation of the supply batches. These storages replace the supplier's warehouse of finished products and that of client's components. The storage shall have a dual role and namely: adjustment role between the supplier's production and client's consumption and repartition role between the client's various consumption points.

For these reasons, the techniques of shared logistics are used, appealing to logistic operators outside the company, suggesting the **specialisation of the units of logistic operations** as a solution for treating various distribution operations with maximum efficiency, according to the nature of the product, its life and type of operations to be accomplished.

b) A more severe management of logistic costs

Distributors' concern of controlling their logistic costs or clients' desire of better knowing the composition of a *franco* price trigger the supplying companies to accordingly organise their record. The improvement of the distribution logistics implies a more gradated knowledge of the structure of costs. The interest for each product line is thusly attained, even separately for each product of imputing it the related logistic costs. The resources and means are often common, although their use differs according to each product.

The calculation of the "Direct product profit" of agencies in the great distribution and of the suppliers is significant for attempting to find different solutions from one product to another. An advantage is thusly created, consisting in: obtaining more important orders; increasing the market segment occupied; assigning a larger space in storehouses; arguments for stronger negotiations etc.

The structure and evolution of a distributor's tasks are factors determining a thorough study of the logistic costs elements (See Fig. 1.). Three more important cost items are basically discovered and namely: general expenses 5%; logistic expenses 20%; expenses with purchased materials 75%.

For this, the **calculation of the indicator** is necessary: **Direct product cost (DPC) and Direct product profit (DPP)**. The evaluation of the logistic cost to be imputed to a product needs two types of initial databases: the database of the product (weight, size, packaging type, features of the selling unit etc.); database of the distribution (the range of operations, the cost of operations etc.) (See Fig. 2).

	Structure of costs	Possibilities of discount
General expenses	5%	(size) 3
Logistic expenses	20%	(size) 1 Cost elements with great possibilities of short-term discount
Expenses with purchased materials	75%	(size) 2 Cost elements the discount of which has already been broadly reviewed

Fig. 1. Correlation structure of costs – Possibilities of discount

The model represents a formalisation of all logistic stages the product passes through and is completed by calculating the following DPC indicators – the assembly of logistic costs likely to be affected to a certain segment in the logistic chain, generally the distributor of a product or commercial references; DPP – gross contribution of DPC to the result of a distribution entity, for a product or commercial reference.

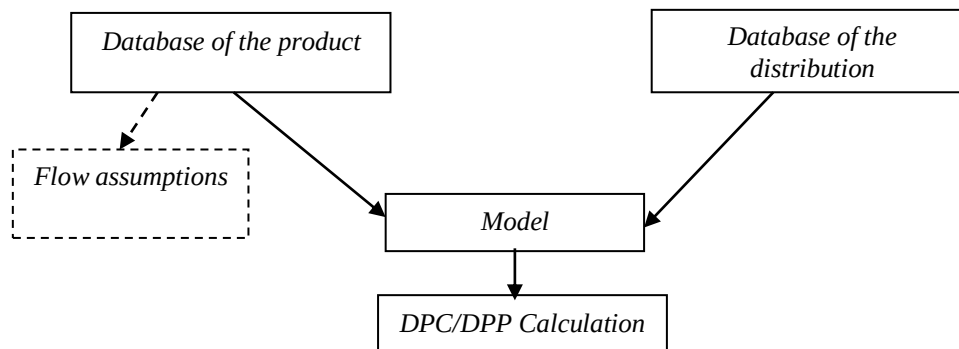


Fig. 2. The calculation DPC/DPP

Depending on the volume of demand and DPP obtained, the commercialised products are classified into four categories: by taking into account the great volume represented by **appeal products**, the company accepts to bear the logistic costs proportionally risen by the gross margin obtained; at each sold unit, **the ideal product** generates an important direct large profit; **the product contributing** to logistic costs sufficiently low for generating an interesting direct profit, but in lower volumes; **the product with problems** is in too low volumes and implies very high logistic costs (See Fig. 3).

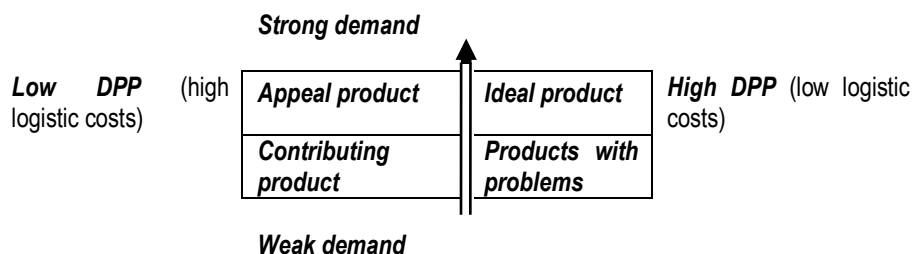


Fig. 3. Classification of products by Demand/DPP criterion

STUDY OF THE PRODUCTION LOGISTICS

a) Using the method of “Just-in-Time” (Juste-à-Temps)

Used for the first time in Japan, the organisation Juste-à-Temps (JAT) aims to satisfy the needs of various participants intervening in the process of making a product available

exactly at a time when this is requested. The supply, production or delivery are driven only when the demand for that respective product is signalled.

Obtaining some positive results as consequence of applying the “JAT” method as well as maintaining them in time must be based on a series of actions referring to: maintenance; change

of series; location of workshops; conception of the product; quality of the product; relations between the participants to the production-delivery process.

The “JAT” method determines the participation of logistics with full rights to organising the production, which generates certain problems to the flow of materials, components and products, as well as to managing the technological operations.

b) Synchronising the production flows

Synchronisation implies the attempt of a better coordination of production operations in time, with the aim of reducing the response intervals of the production and minimising the stocks materialised into the semi-finished products, that are in standby or in course of being manufactured.

An efficient synchronisation of the flows is obtained by a previous simplification of the flows intra and between workshops and by the good connection of the flows in between them. The simplification actions lead to rethinking the hyper-specialisation of the workshops. For minimising people's movement, cars are not placed in-line anymore, but in “U”. All other flows related to the flows of components and products are affected, especially those concerning machines. Their replacement (using a new machine, management, disposal of the old machinery) generates a flow the administration of which is indispensable to the coordinating assembly. The SMED (Single Minute Exchange of Dye) method allows a complex approach of this issue.

On the one hand, the connection of the flows implies an interrelation stronger than that introduced by methods of managing the traditional production, and on the other hand, the reduction of the risk related to the complexity of the flows.

The perfect connection demands the application of a perfectly tuned system of information transmission. It is good to use the Kanban system, which controls the start of manufacture, by means of the labels transmitted from one downstream workshop to an upstream one. When starting to manufacture in the various workshops of the factory, respectively at the supplier, the ideal synchronisation demands to be proceeded so that the components of the product are available at the desired moment.

c) Rethinking the stocks

Rethinking the stocks implies the existence of some key points of the stocks and namely: Their right identification; the attempt of eliminating the stocks before using them; when a stock is justified, this must be maintained; the justification of the existence of stocks right before using them.

The formation of stocks shall be done after setting certain warning indicators, regarding the supply activity, by previously covering a process in three successive stages:

Stage I – when it is found out there is an area affected by risk or real incertitude. The “absurd” stock is eliminated, meaning the one which does not cover any risk anymore. This is the case of stocks (called hardly saleable stocks) of products or components which do not have any operational or commercial life anymore and survive by generating insurance costs, used surface and management, without any possible income, just as the material stocks formed without any commercial advantage and which can be given up when the supplier may consent to deliveries in smaller and more frequent quantities.

Stage II – consists in the activity of reducing the risks and uncertainties, where each detected area is the object of a precise study for determining the risk occurring in such an area;

Stage III – of evaluating the stock level as the cheapest alternative for a situation where other solutions are more expensive at the time of the analysis, the formation and accomplishment of stocks shall only be done after covering the stages previously stipulated, and the compliance of the contents of key points leads to an efficient management of the stock.

STUDY OF THE PURCHASE AND SUPPLY LOGISTICS

a) The supplier's logistic audit

The evaluation of a supplier's capacity of dominating its logistics is the more important as the clients' requests in this domain are restrictive and precise.

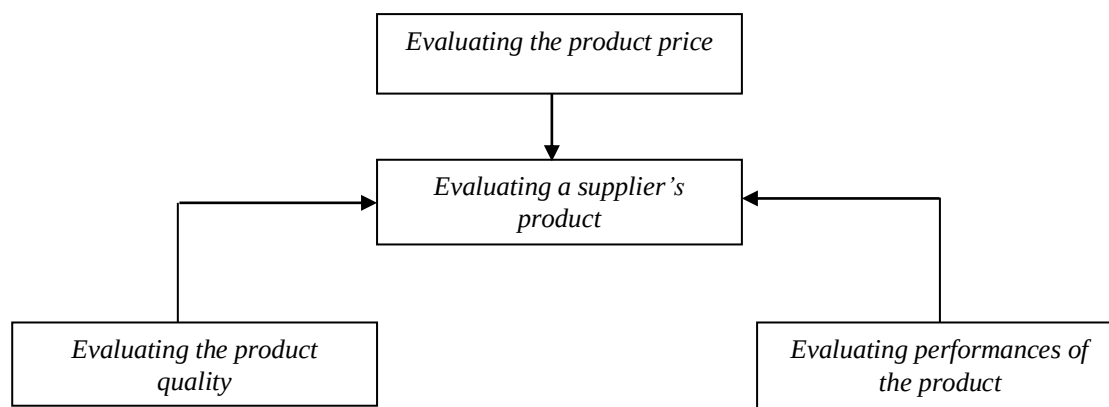


Fig. 4. Logistics – the criterion of evaluating a supplier

The selection of such a supplier goes through the homologation process. When the evaluation of the supplier's quality becomes a logistic dimension, this is transformed into a

factor for choosing the supplier. It indeed allows the identification of the risk related to the supplier's logistics. A product cannot be obtained anymore only according to the quality and price evaluations. A supplier's logistic evaluation is

based on the existence of a questionnaire, containing questions referring to identifying the supplier, the evaluation of supplier's supply logistics, evaluation of the supplier's production logistics, evaluation of the warehouse of finished products – packages – shipment and evaluation of the supplier's distribution logistics (fig. 4.).

b) Localising suppliers and transportations for the purchase

The use at a large scale of the franco purchases has limited the logistics in the domain of purchase for supplies. However,

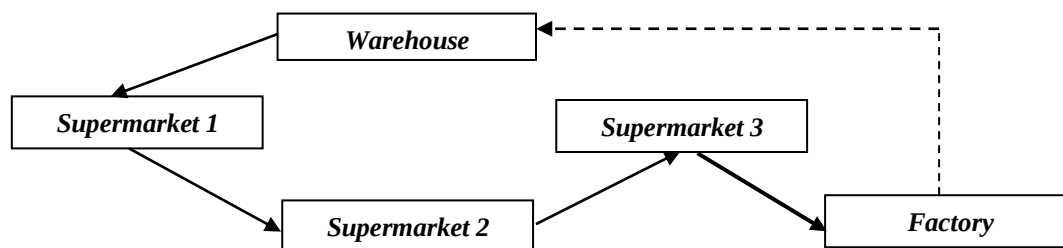


Fig. 5. The connection transportation of purchases – transportation of delivery

These reviews have highlighted in multiple cases that the industrial supplier gained a substantial part of its margins from the transportation operations for sale. Opposite to this tendency, clients require information about two prices: a franco price and a price when exiting the factory.

The comparison of the two prices demands the buyer to have available elements about the transportation of the products, by knowing the exit price.

d) Conditioning and packaging

The ways of handling a supplier's deliveries are multiple, depending on clients' location. The more or less good accomplishment of initial conditioning and packaging acts directly over the internal management costs of the client company.

Or, suppliers do not always pay that much attention to the conditioning and packaging issues, from the point of view of their operational use. Conditioning is the responsibility reserved to marketing. Packaging is best led by production

there are two phenomena triggering the analyses related to localising suppliers and transportations indicated by purchases: **researching the synergy between the physical distribution and supply, appealing more and more to the logistic operators' service**, which offers the possibility of rethinking the supply circuits (fig. 5.).

c) Reviewing prices

The study of the synergy between the supply and distribution reclaims quantified sizes of prices for being able to allow the choice from several possible variants.

people whom see in it an easy source for reducing prices of recurrence demanded of them for not affecting what seems to be as essential.

The upstream specification of packaging and over-packaging, as much as possible, shall avoid the managements, stock ruptures and further reconditioning, all of which generate "added costs".

REFERENCES

- Dima I.C. *Logistica firmei*, (Didactic and Pedagogic R.A. Publishing House, Bucharest, Romania, 1996.)
- Paulden, S. *Ameliorer les delais de livraison* (Éditions D'organisation, Paris, France, 1995)
- Lacrampe, S. *La logistique commerciale* (Éditions D'organisation, Paris, France, 1990)
- Dima I.C. *Management logistic* (Didactic & Pedagogic R.A. Publishing House, Bucharest, Romania, 1996)

Recommended for publication of Editorial board

SYSTEMIC CONCEPT OF COMPANY'S LOGISTICS

Ion Stegaroiu¹, Dragos Panagoret²

¹"Valahia" University of Targoviste, Romania

²"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: ioana_panagoret@yahoo.com

ABSTRACT. The approach of a new domain of company's management, the logistical one, imposes the knowledge of own aims and methods of study. But, in order to facilitate the implementation, its main components must be prevalently set forth. Impelled by the change in the structure of potential clients, suppliers have performed ground changes in their distribution. The institution of the method of "Just times" has imposed special rules even within the company for supply and transfer of products, semi-finished goods and pieces in between workshops, with consequences over suppliers too, whom needed to rethink the distribution logistics depending on clients' new data.

СИСТЕМНА КОНЦЕПЦИЯ ЗА ФИРМЕНА ЛОГИСТИКА

Йон Стедаройу¹, Драгос Панагоре²

¹ Университет „Валахия,, Търговище, Румъния

² Университет „Валахия,, Търговище, Румъния e-mail: ioana_panagoret@yahoo.com

РЕЗЮМЕ Подходът към новата област в управлението на фирмата, а именно логистичният подход налага свои цели и методи за изучаване. За да се ускори внедряването на този подход е необходимо предварително да се определят основните му елементи. Снабдителите до голяма степен промениха своята дейност под влияние на потенциалните клиенти. Методът „на време,, (just times) наложи специални правила в такива фирми като снабдители на продукти, полуфабрикати и т. н. Неминуемо това налага преосмисляне логистичната дейност на фирмата според променените изисквания на клиентската маса.

INTRODUCTION

By using the quantitative and qualitative analysis, as well as the comparative theory, it may be noted suppliers have ultimately changed the distribution, even imposing special rules, being triggered by the change in the clients' structure.

The structure of the scientific demarche is:

STUDY OF THE PHYSICAL DISTRIBUTION LOGISTICS

a) Full recomposition of the physical distribution structures

From a logistical point of view, the physical distribution structures are subject to three types of changes, such as: geographical redistribution of its physical entities; expansion of the physical entities; specialisation of the physical entities.

A stronger integration of the distribution infrastructure into the production operations leads to positive results. For their most important clients, suppliers can therefore suggest the implementation of an advanced storage for responding thusly to the fragmentation of the supply batches. These storages replace the supplier's warehouse of finished products and that of client's components. The storage shall have a dual role and namely: adjustment role between the supplier's production and client's consumption and repartition role between the client's various consumption points.

For these reasons, the techniques of shared logistics are used, appealing to logistic operators outside the company, suggesting **the specialisation of the units of logistic operations** as a solution for treating various distribution operations with maximum efficiency, according to the nature of the product, its life and type of operations to be accomplished.

b) A more severe management of logistic costs

Distributors' concern of controlling their logistic costs or clients' desire of better knowing the composition of a *franco* price trigger the supplying companies to accordingly organise their record. The improvement of the distribution logistics implies a more gradated knowledge of the structure of costs. The interest for each product line is thusly attained, even separately for each product of imputing it the related logistic costs. The resources and means are often common, although their use differs according to each product.

The calculation of the "Direct product profit" of agencies in the great distribution and of the suppliers is significant for attempting to find different solutions from one product to another. An advantage is thusly created, consisting in: obtaining more important orders; increasing the market segment occupied; assigning a larger space in storehouses; arguments for stronger negotiations etc.

The structure and evolution of a distributor's tasks are factors determining a thorough study of the logistic costs

elements (See Fig. 1.). Three more important cost items are basically discovered and namely: general expenses 5%; logistic expenses 20%; expenses with purchased materials 75%.

For this, the **calculation of the indicator** is necessary: **Direct product cost (DPC) and Direct product profit (DPP)**. The evaluation of the logistic cost to be imputed to a product needs two types of initial databases: the database of the product (weight, size, packaging type, features of the selling unit etc.); database of the distribution (the range of operations, the cost of operations etc.) (See Fig. 2).

	Structure of costs	Possibilities of discount
General expenses	5%	(size) 3
Logistic expenses	20%	(size) 1 Cost elements with great possibilities of short-term discount
Expenses with purchased materials	75%	(size) 2 Cost elements the discount of which has already been broadly reviewed

Fig. 1 Correlation structure of costs – Possibilities of discount

The model represents a formalisation of all logistic stages the product passes through and is completed by calculating the following DPC indicators – the assembly of logistic costs likely to be affected to a certain segment in the logistic chain, generally the distributor of a product or commercial references; DPP – gross contribution of DPC to the result of a distribution entity, for a product or commercial reference.

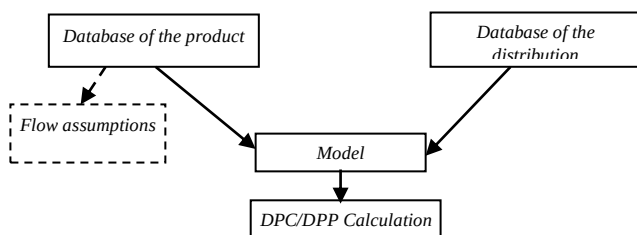


Fig. 2. The calculation DPC/DPP

Depending on the volume of demand and DPP obtained, the commercialised products are classified into four categories: by taking into account the great volume represented by **appeal products**, the company accepts to bear the logistic costs proportionally risen by the gross margin obtained; at each sold unit, **the ideal product** generates an important direct large profit; **the product contributing** to logistic costs sufficiently low for generating an interesting direct profit, but in lower volumes; **the product with problems** is in too low volumes and implies very high logistic costs (See Fig. 3).

	Strong demand		
Low DPP (high logistic costs)	Appeal product	Ideal product	High DPP (low logistic costs)
	Contributing product	Products with problems	
	Weak demand		

Fig. 3. Classification of products by Demand/DPP criterion

STUDY OF THE PRODUCTION LOGISTICS

a) Using the method of “Just-in-Time” (Juste-à-Temps)

Used for the first time in Japan, the organisation Juste-à-Temps (JAT) aims to satisfy the needs of various participants intervening in the process of making a product available exactly at a time when this is requested. The supply, production or delivery are driven only when the demand for that respective product is signalled.

Obtaining some positive results as consequence of applying the “JAT” method as well as maintaining them in time must be based on a series of actions referring to: maintenance; change of series; location of workshops; conception of the product; quality of the product; relations between the participants to the production-delivery process.

The “JAT” method determines the participation of logistics with full rights to organising the production, which generates certain problems to the flow of materials, components and products, as well as to managing the technological operations.

b) Synchronising the production flows

Synchronisation implies the attempt of a better coordination of production operations in time, with the aim of reducing the response intervals of the production and minimising the stocks materialised into the semi-finished products, that are in standby or in course of being manufactured.

An efficient synchronisation of the flows is obtained by a previous simplification of the flows intra and between workshops and by the good connection of the flows in between them. The simplification actions lead to rethinking the hyper-specialisation of the workshops. For minimising people's movement, cars are not placed in-line anymore, but in “U”. All other flows related to the flows of components and products are affected, especially those concerning machines. Their replacement (using a new machine, management, disposal of the old machinery) generates a flow the administration of which is indispensable to the coordinating assembly. The SMED (Single Minute Exchange of Dye) method allows a complex approach of this issue.

On the one hand, the connection of the flows implies an interrelation stronger than that introduced by methods of managing the traditional production, and on the other hand, the reduction of the risk related to the complexity of the flows.

The perfect connection demands the application of a perfectly tuned system of information transmission. It is good to use the Kanban system, which controls the start of manufacture, by means of the labels transmitted from one downstream workshop to an upstream one. When starting to manufacture in the various workshops of the factory, respectively at the supplier, the ideal synchronisation demands to be proceeded so that the components of the product are available at the desired moment.

c) Rethinking the stocks

Rethinking the stocks implies the existence of some key points of the stocks and namely: Their right identification; the attempt of eliminating the stocks before using them; when a stock is justified, this must be maintained; the justification of the existence of stocks right before using them.

The formation of stocks shall be done after setting certain

warning indicators, regarding the supply activity, by previously covering a process in three successive stages:

Stage I – when it is found out there is an area affected by risk or real incertitude. The “absurd” stock is eliminated, meaning the one which does not cover any risk anymore. This is the case of stocks (called hardly saleable stocks) of products or components which do not have any operational or commercial life anymore and survive by generating insurance costs, used surface and management, without any possible income, just as the material stocks formed without any commercial advantage and which can be given up when the supplier may consent to deliveries in smaller and more frequent quantities.

Stage II – consists in the activity of reducing the risks and uncertainties, where each detected area is the object of a precise study for determining the risk occurring in such an area;

Stage III – of evaluating the stock level as the cheapest alternative for a situation where other solutions are more expensive at the time of the analysis, the formation and accomplishment of stocks shall only be done after covering the stages previously stipulated, and the compliance of the contents of key points leads to an efficient management of the stock.

STUDY OF THE PURCHASE AND SUPPLY LOGISTICS

a) The supplier's logistic audit

The evaluation of a supplier's capacity of dominating its logistics is the more important as the clients' requests in this domain are restrictive and precise.

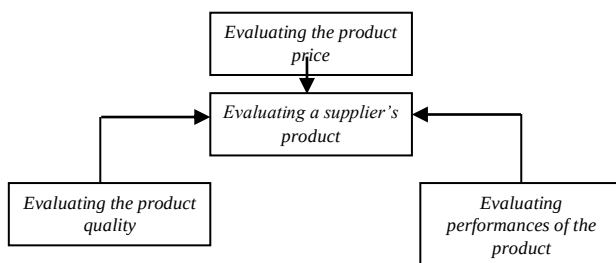


Fig. 4. Logistics – the criterion of evaluating a supplier

The selection of such a supplier goes through the homologation process. When the evaluation of the supplier's quality becomes a logistic dimension, this is transformed into a factor for choosing the supplier. It indeed allows the identification of the risk related to the supplier's logistics. A product cannot be obtained anymore only according to the quality and price evaluations. A supplier's logistic evaluation is based on the existence of a questionnaire, containing questions referring to identifying the supplier, the evaluation of supplier's supply logistics, evaluation of the supplier's production logistics, evaluation of the warehouse of finished products – packages – shipment and evaluation of the supplier's distribution logistics (fig. 4.).

b) Localising suppliers and transportations for the purchase

The use at a large scale of the franco purchases has limited the logistics in the domain of purchase for supplies. However, there are two phenomena triggering the analyses related to localising suppliers and transportations indicated by purchases: **researching the synergy between the physical distribution and supply, appealing more and more to the logistic operators' service**, which offers the possibility of rethinking the supply circuits (fig. 5.).

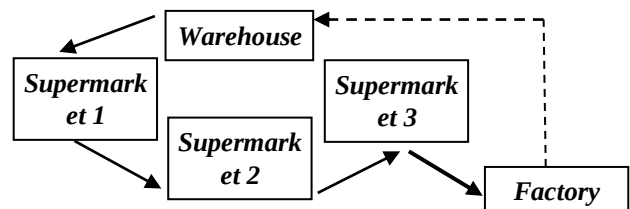


Fig. 5. The connection transportation of purchases – transportation of delivery

c) Reviewing prices

The study of the synergy between the supply and distribution reclaims quantified sizes of prices for being able to allow the choice from several possible variants.

These reviews have highlighted in multiple cases that the industrial supplier gained a substantial part of its margins from the transportation operations for sale. Opposite to this tendency, clients require information about two prices: a franco price and a price when exiting the factory.

The comparison of the two prices demands the buyer to have available elements about the transportation of the products, by knowing the exit price.

d) Conditioning and packaging

The ways of handling a supplier's deliveries are multiple, depending on clients' location. The more or less good accomplishment of initial conditioning and packaging acts directly over the internal management costs of the client company.

Or, suppliers do not always pay that much attention to the conditioning and packaging issues, from the point of view of their operational use. Conditioning is the responsibility reserved to marketing. Packaging is best led by production people whom see in it an easy source for reducing prices of recurrence demanded of them for not affecting what seems to be as essential.

The upstream specification of packaging and over-packaging, as much as possible, shall avoid the managements, stock ruptures and further reconditioning, all of which generate “added costs”.

REFERENCES

- Dima I.C. *Logistica firmei*, (Didactic and Pedagogic R.A. Publishing House, Bucharest, Romania, 1996.)
- Paulden, S. *Ameliorer les delais de livraison* (Éditions D'organisation, Paris, France, 1995)
- Lacrampe, S. *La logistique commerciale* (Éditions D'organisation, Paris, France, 1990)
- Dima I.C. *Management logistic* (Didactic & Pedagogic R.A. Publishing House, Bucharest, Romania, 1996)

Recommended for publication of Editorial board

ACTIVITY OF LOGISTICS WITHIN THE COMPANY AND THE COSTS IT OCCURS

Vergil Ciurea¹, George Baicoianu²

¹"Alma Mater" University of Sibiu, Romania

²"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: georgebaicoianu@yahoo.com

ABSTRACT. Derived from the orientations of the company's general strategy, logistics focuses its generic orientations in compliance with the aimed performance level. The levels of services must be especially defined by integrating not only the market expectations, but also the performances of the competition. Therefore, **an efficient logistic system is built by starting from a clear definition of its objectives with regard to service.**

The production of services which logistics is addressed to is not conveniently accomplished unless the aims have been previously set forth.

ФИРМЕНА ЛОГИСТИЧНА ДЕЙНОСТ И РАЗХОДИТЕ ЗА НЕЯ

Вергил Чиуреа , Джордж Байкойану

Университет „Алма Матер“, Сибиу, Румъния

Университет „Валахия“, Търговище, Румъния, e-mail: georgebaicoianu@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: В рамките на основните направления за развитие на фирмата, логистиката е свързана с целите на изпълнителско ниво. Нивото на обслужване трябва да отговаря не само на пазарните очаквания, но и да бъде достатъчно конкурентноспособно. Следователно ефективната логистична система трябва да бъде изградена така, че да съответствува на целите на обслужването. Това изисква тяхното ясно предварително дефиниране и последващо изпълнение.

INTRODUCTION

The studies performed regarding the hierarchy of the logistic priorities have highlighted that these are: compliance with the contractual terms; improvement of the transportation competitiveness; development of the computerised exchanges; deliveries faster than those of the competition; competitiveness in the domain of stocks, decrease of costs with warehouses; development of a sub-treatment policy etc. See Fig. 1.

The first four action priorities of those previously mentioned essentially influence the level of the services suggested to clients.

For accomplishing a good performance level, there are basically needed two activity directions, which form the bases of the logistic system of the company, such as:

➤ LEVEL OF THE COMPANY'S LOGISTIC SERVICE

Derived from the orientations of the company's general strategy, logistics focuses its generic orientations in compliance with the aimed performance level. The levels of services must be especially defined by integrating not only the market expectations, but also the performances of the

competition. See Fig. 2. Therefore, **an efficient logistic system is built by starting from a clear definition of its objectives with regard to service.**

For this, it is necessary:

a) To state the three dimensions of the logistic service

- The pertinence of the logistic service levels is as much higher as this gravitates around the exhaustive nomenclature of logistic services. This nomenclature is featured by three dimensions, such as: **dimensioning the service in a state of "continuous flows"** (which covers the assembly of "normal" daily activity, which may be well known in anticipation and imposes engagements referring to framing in terms, reliability, homogeneity of providing services, capacity, availability, compliance of the pursuit documents, control and administration); **dimensioning the service in a state of "random or transitory flows"** (which is actually connected to the activities of unpredictable nature or supply of services which are the task of logistics and are directly integrated to the commercial relation company/client, being applied to the continuous flows as well as for the transitory or random ones, being overlapping the other two dimensions). See Fig. 3.

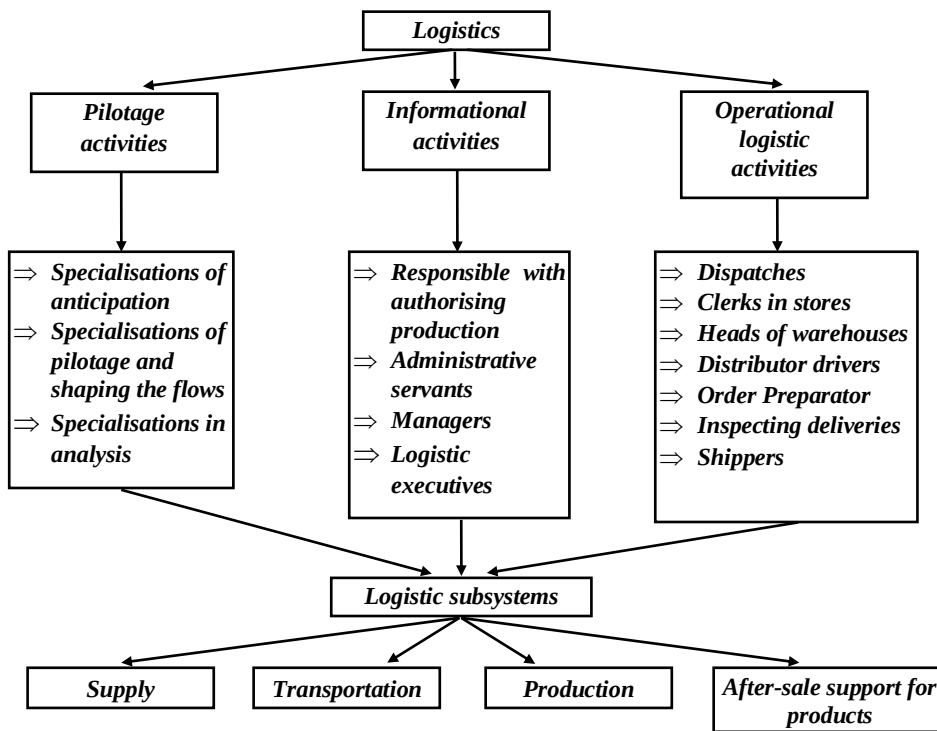


Fig. 1 Typology of the participants at logistic activities

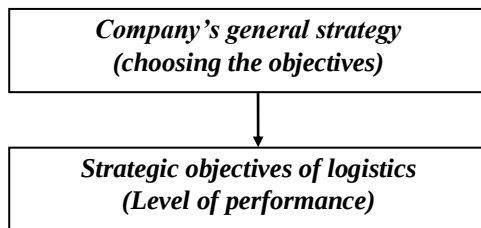


Fig. 2. Positioning the logistic aims

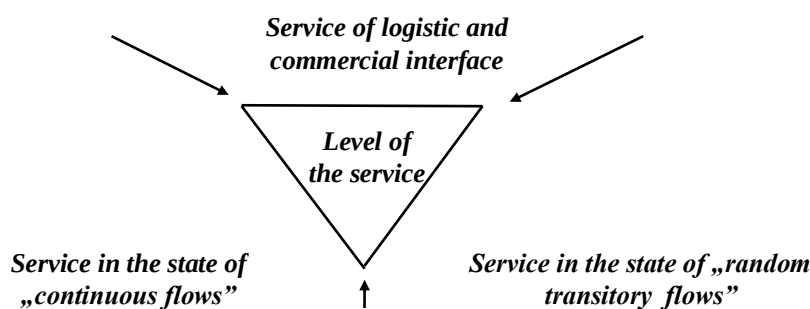


Fig. 3. The three dimensions of the logistic service

b) To set forth the level of the logistic services

In order to successfully accomplish this issue, it is recommended to use, at a large scale, a **questionnaire** for better understanding the clients' expectations. This questionnaire informs on clients' exigencies regarding the level of the service expected of the logistics (Fig. 4). The results thusly obtained correspond to the elaboration of the tender book in compliance with that part of the global tender where logistics plays the main role. This definition of the tender book **Services** is even more necessary as it varies from one activity sector to another, from one family of clients to another. By means of such a tender book, it is necessary to evaluate the service aims and to ensure their dynamic ascendant, meaning the evolution in time.

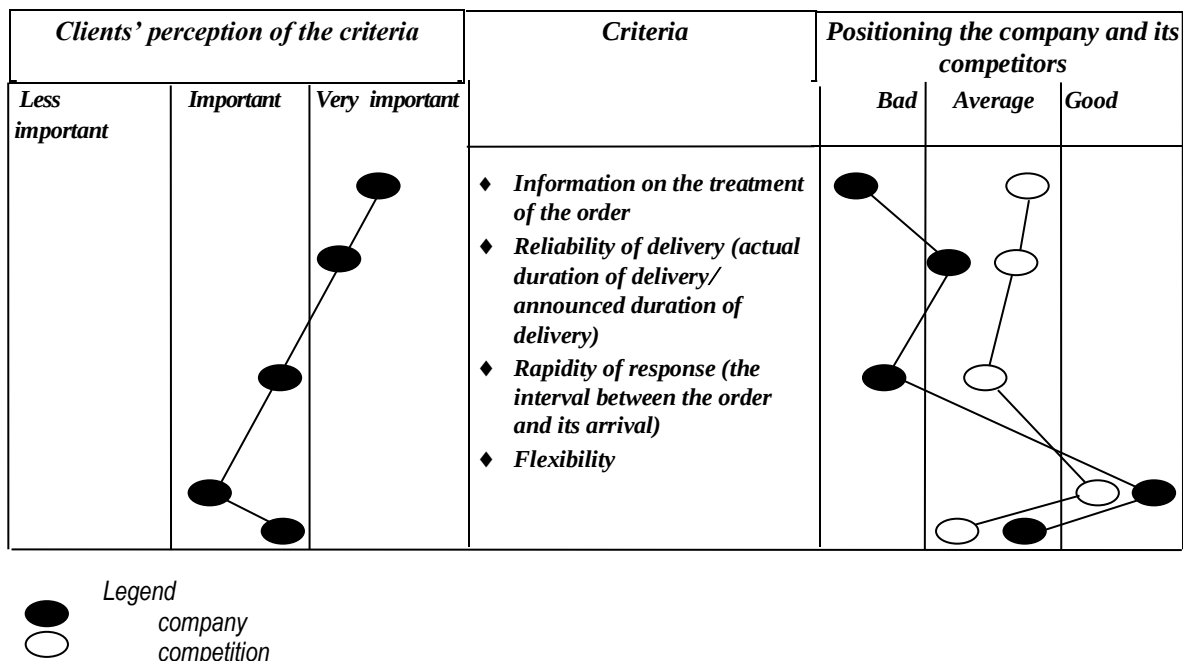


Fig. 4. Comparative representation of the service levels

c) To delimit the objectives of the tender book

A level of services is not susceptible to be reached unless it is interpreted by the company involved in its accomplishment, at all stages. The global level of services suggested to clients arises from the plurality of the objectives by sectors. Once the strategic orientations of the company are fixed, and the logistic ones are determined, the chart of the strategic orientation may be filled in by defining the orientations by logistic subsystems.

➤ ACCOMPLISHING THE LOGISTIC PRODUCT

The accomplishment of the "logistic" product consists in making it so effective as to be possible to be integrated into the flow, including the assignation of all components necessary to its further pilotage. The product is imagined not only in its industrial dimension (with preoccupations of intrinsic technology and production technique), but also with a certain logistic dimension.

For these reasons, the following are necessary:

a) Use of logistics even since the phase of imagining the product

This supposes:

1. An additional diversity of the service brought to clients.

As any dimension of logistics, the logistic support is a producer of services expected by the client. Badly conceived for a sold product or system, this contribution expected by the client influences his/her future decisions of purchase. In its broadest approach, connected to the high technology products, the integrated logistics support affects all flows starting with making the product available, meaning: the means of practically using a product; maintenance; equipments for tests and repairs; technical documentation; supplies of parts;

training the operators and maintenance personnel; rejection of products.

2. A profitable source of considerable incomes

The evaluation of their effort needs the introduction of the notion *Life Cycle Cost (LCC)*, meaning the Cost of the Life Cycle or Global Cost:

$$LCC = C_d + C_a + C_u + C_i$$

where: (1)

C_d represents the development cost;

C_a – purchase cost;

C_u – cost of use (operating cost + cost of support);

C_i – cost of dissolution.

Those situations are frequent where the support cost for certain products is at least equal to that of purchase for the client.

The phases of development of a product promptly emphasise the level of support costs that shall be further attached. For a product the use cost of which (essentially support cost) represents 50% of the cost of the life cycle, the diagram in Fig. 5 shows that practically it is not possible anymore to act on them since the *LCC* engagement is done in a ratio of 20% at the end of the research phases and of 92% at the time of starting to use that product. It must therefore be anticipated even since the phase of imagining the product driven for decreasing the support costs reaching the desired levels of performance. Such a demarche of integrated logistic support was formalised and used not only for the very technical products or systems (armament, computer etc.), but also for any type of product, including the commercial ones.

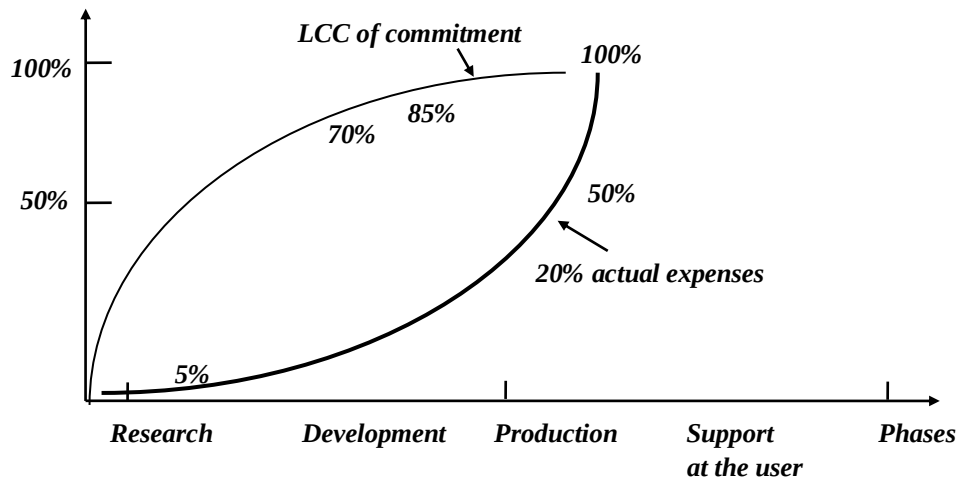


Fig. 5. Scheduling the support costs and commitment L.C.C.

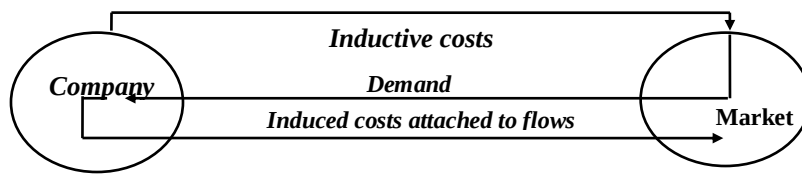


Fig. 6. Correlation marketing costs – logistic costs

The comparison of the logistic costs to the turnover forms a first stage in setting the order of the operational management. The availability or non-availability in this domain is revealing with regard to the company's capacity of identifying and keeping under control the logistic costs or not. If the costs generated by the marketing activity are inductive costs of the demand registered on the market that may be determined or evaluated, the logistic costs are made by the circulation of raw materials and finished products. A response of the marketing induction is found in the induced costs of logistics (Fig. 6) Generally, they are costs of physical distribution which are best identified and isolated. Such costs are: previsual costs, sales management costs, supply management costs, warehouse costs, transportation costs, customs costs and fees, costs with the informational logistic system etc.

b) Implementing the integrated logistic support

It supposes going over three successive phases (See Fig. 7) and namely:

Phase I: defining the logistical support policies

This refers to defining the logistic support policies and consists in the optimised conception of the product and its support for minimising the related cost for the life cycle at the

purchaser.

$$e_{cc/c} = LCC$$

where:

$e_{cc/c}$ represents the global cost at the purchaser.

At this phase, objective such as reliability, manageability and availability are aimed for. See Fig. 8.

Each product must be the object of the specific studies for being able to show clients the evaluations of the performance of logistic support as well as the data referring to the technical performances. Thusly, it may be necessary to stipulate an entire assembly of indicators, such as average time between two damages and average repair time, which must be specified in the purchase contract.

Phase II: accomplishing the logistical supports

This involves material commitments referring to: making spare parts; the design and supply of repair materials; activity of conceiving and drawing up the technical documentations, including technical training of clients.

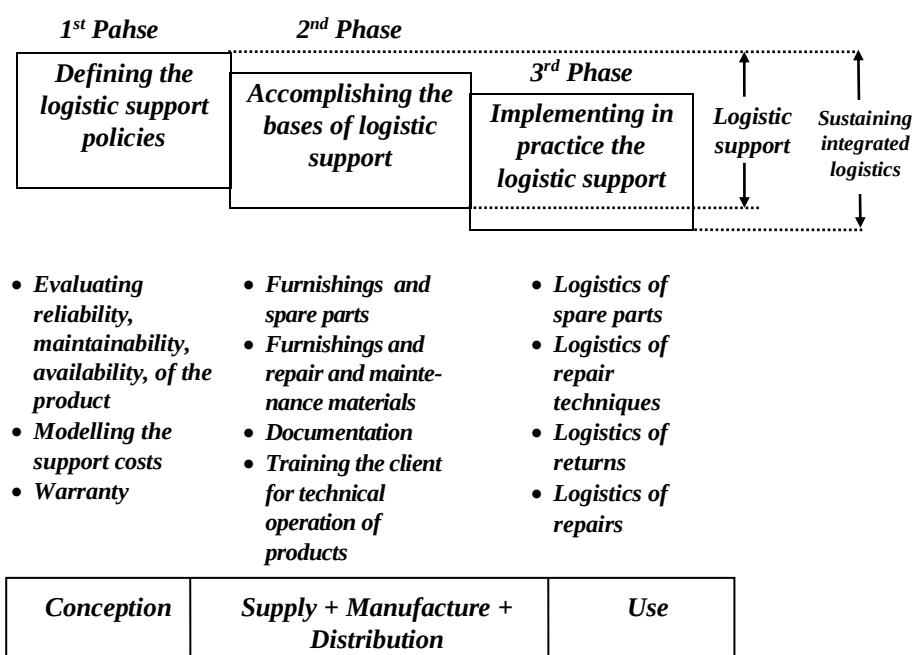


Fig. 7. The phases of the integrated logistic support

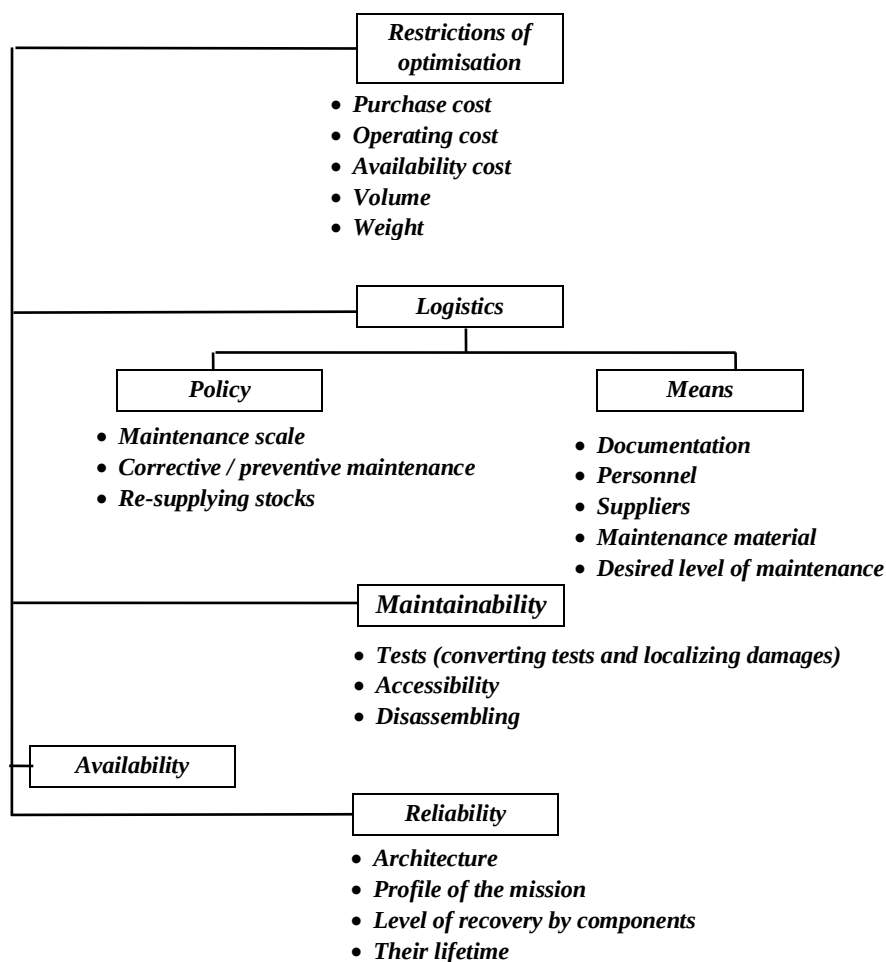


Fig. 8. Reliability, manageability, availability in sustaining integrated logistics

Phase II: implementing the logistic support in practice

This leads to the occurrence of some logistics attached to the initial logistics of making the product available to clients, meaning:

- **The logistics of spare parts** (It is generally treated separately of finished products, it reclaims an organisation and means that are of its own and is featured by the important number of variants, variety of products, service life for over 10 years parts, *service exigencies* at the client).
- **Logistics of the repairer technicians** (It must be analysed under two aspects: **their availability**, meaning repairer technicians are collaborators whom cost relatively much **to optimise the stock of spare parts** existing at the repairer technicians).

- **Logistics of changes.** (The products involving a systematic organisation of their after-sale support makes some standard replacements of some of their components. For proceeding with them, a logistics of replacing damaged parts must be applied).

LOGISTIC PLANNING AND PILOTAGE

A good planning of the logistic activity implies:

a) Knowing the logistic families

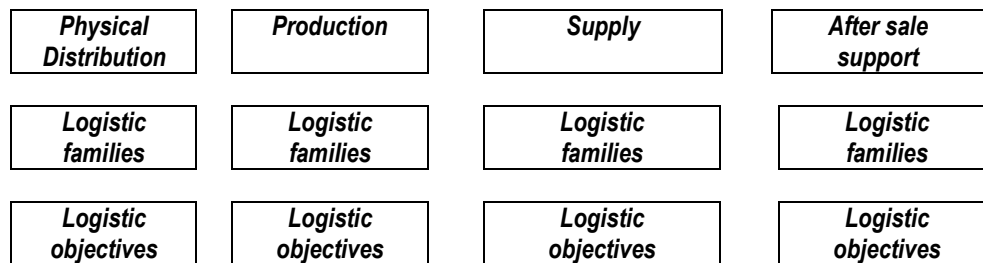


Fig. 9. Positioning logistic families in the logistic support

The product has intrinsic logistic features, such as: physical features; technical features; storage features; order management features; distribution features. See Fig. 9).

At a first phase, they are set forth by logistic subsystems, by creating **logistic families of physical distribution, of production, supply and after-sale**. From the point of view of logistic treatment, they are temporarily aggregated into homogenous logistic units.

In supply as well as in distribution, these families are taken into account, in the plan of the transfer operations, which determine transporters **to create service tenders differentiated by logistic families**, according to the exigencies of the service level of the products.

b) Planning and pilotage

Once the logistic plan is drawn up, it is necessary to correlate it with the pilotage activities, by covering the following stages:

1. **Adjusting the parameters of planning** (Whatever the commercial environment may be where the company evolves, the conjugated planning of the operations of various logistic subsystems represents the "cupel" where the pertinence of most of the logistic decisions are realised and measured. Planning allows a sequential schedule of the operations in time) (Fig. 10).

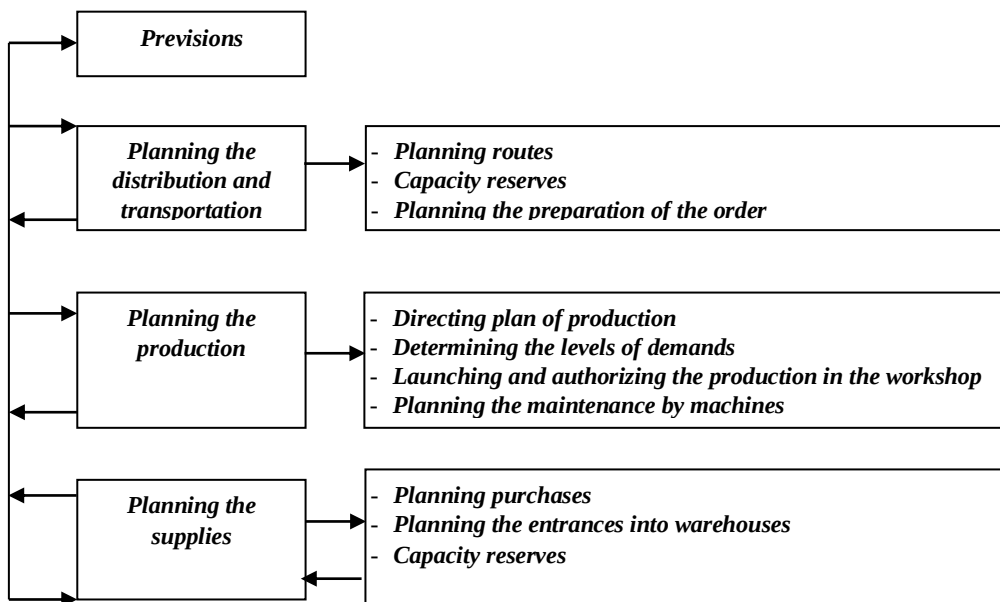


Fig. 10. Sequential schedule of the planning operations

2. **Previewing activities** (It is the essential element of the operational management, and its insufficient evaluation may not offer another possibility of remedy by flexible physical means, capable of adapting to the unexpected changes of the commercial activity. As unexpectedness is very costly, the reliability of the previewing activity must be raised.)

3. **Progressive planning** (Aims the composition of the forecasts for the finished products by successive stages. Applying such planning schemes needs two conditions, such as: establishing information with its main commercial partners

whom certify this type of circulation, information progressively required between client and its supplier; installing a quasi-contractual management of changes. A client's anticipations, as well as his/her supplier's, are to change in the course of time. There also occurs the possibility for the initial commitments to be eventually changed. For example, they can break-up into three stages: **automatic change, negotiated change and enforced change**). (Fig. 11).

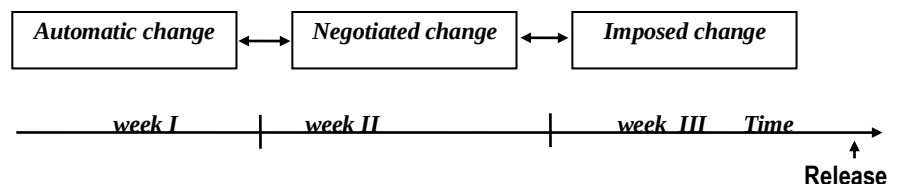


Fig. 11. The structure of provisional change in time

4. **Pilotage.** (If planning allows an organisation of logistic flows in time to be anticipated, it does not mean it is sufficient, as it subsists the unexpected).

The pilotage activity is the one guaranteeing the reactivity and continuous adaptation of the flows to the market demand. For that reason, pilotage is an auxiliary indispensable to planning and needs: **the reception of stimuli; interpretation of stimuli; reaction to stimuli**. The resolution of pilotage problems makes logistics to turn to some helping tools for making adequate decisions. At a first approach of the issues which the logistic operator is confronted with, it is possible to theoretically deem two big families of basic issues, such as: **issues deemed as necessitarian**, where the notion of risk is not taken into consideration and which lead to combination issues (delivery term, affecting the product of the means of transport, planning the operations etc.); **random issues** which integrate, for example, the notion of expecting lead of a length randomly varying in time.

The resolution of the **necessitarian issues** has benefited by the support of the techniques called by linear programming or dynamic programming, the method of graphs, PERT method etc. Under a certain number of restrictions, most of these methods aim at assigning resources (for example, trucks), by optimising an economical function (e.g.: cost of distribution).

The techniques used for solving the **random issues** take into account the notion of risk and therefore incertitude based on the variables used (time, costs, capacity, delivery interval etc.). A value is not assigned discreetly anymore to a variable, and a probability function features the attributes of the problem. The resolution is not accomplished anymore by an algorithm, but by a system of equations. The privileged domains of applying the random patterns are all issues including the theory of expectation leads (managing the workshops, managing the loading or unloading points etc.). A compromise must be therefore found out, between the cost of expectations and that of means, as the loading of activities is

only known randomly and the notion of stock is similar to the expectation lead.

REFERENCES

- [1] Dima I.C., *Sistemul logisticii firmei* (Tehnica Publishing House, Bucharest, Romania, 1997)
- [2] Dima I. C., Man M., *Economia și gestiunea firmei*, (Economica Publishing House, Bucharest, Romania, 1999).
- [3] Zeyl, A. *Organisation et gestion de la force de vente*. (Éditions D'organisation, Paris, France, 1994)
- [4] Lacrampe, S. *La logistique commerciale*. (Éditions D'organisation, Paris, France, 1990)

Recommended for publication of Editorial board

IMPLEMENTING THE LOGISTIC STUDY INTO THE COMPANY AND THE COSTS IT OCCURS

Mariana Man¹, George Baicoianu²

¹ University of Petrosani, Romania

²"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: georgebaicoianu@yahoo.com

ABSTRACT. The ways of approaching the logistic problems need the use of some varied techniques and means, and the elaboration of a logistic project – which would aim the entire company – mobilises multiple personnel for a period of a few months and claims the intervention of logisticians within the logistic consultancy office, whom shall also act after putting the logistic project into practice.

The accomplishment of any logistic wide change within the company needs an array of activities that may be grouped into: activities aiming for the improvement of complying with the contractual terms for an immediately subsequent month; activities having as aim the introduction of a logistic wide progress; activities having as result the accomplishment and application of some company logistic projects.

ВНЕДРЯВАНЕ НА ФИРМЕНО ЛОГИСТИЧНО ПРОУЧВАНЕ И РАЗХОДИТЕ ЗА НЕГО

Мариана Ман¹, Джордж Байкойану²

¹ Петрошански университет, Петрошани, Румъния

²Университет „Валахия“, Търговище, Румъния e-mail: georgebaicoianu@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: За изучаване на логистичните проблеми е необходимо да се използват разнообразни средства и техника. Разработването на един логистичен проект ангажира усилията на значителен персонал във фирмата в продължение на месеци в рамките на консултантски офис по логистика. Той работи усилено както при внедряването му, така и след това. Извършването на всяка значителна логистична промяна във фирмата изисква множество дейности, групирани както следва: дейности по подобряване договорните условия за следващият месец; дейности по внедряване на новости, в логистиката; дейности по разработване и внедряване на фирмени логистични проекти.

INTRODUCTION

The use of the method of analysis and synthesis corroborated with the method of comparison in time and space highlights that the accomplishment of a logistic project and its implementation into the company, including the establishment of costs it creates, needs a multitude of activities which may be structured thusly:

❖. ACTIVITIES AIMING THE ACCOMPLISHMENT OF AN IMMEDIATE PROFITABILITY

Such activities are based upon three principles, such as: **consideration of globalising the operations as work technique**, meaning the determination of the priority of the processes in relation to their component operations; **intensification of the concerns of coordinating the information with the technological operations**; **synchronising the immediate individual objectives with the finality of the logistic project**. See Fig. 1.

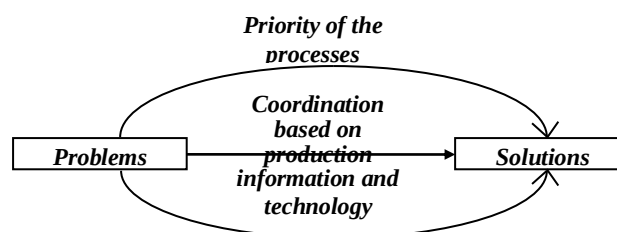


Fig. 1. Synchronising the individual objectives with the logistic finality

a) Priority of the process in relation to the component operations

The study of any operation must take into account its site – first of all – within the process it is part of and therefore within the flow where it belongs to. For accomplishing an efficient logistic change, it is recommended to use some questionnaires, the filling of which shall offer answers to the following questions: Do you always provide the coherence of the operational with the strategic? Do you thoroughly know the representation of the flows? Have you repositioned the functions? Have you performed the necessary upstream and downstream standardisations? Are you prudent enough in framing the informational system of the company? Have you communicated the data you have for drawing up the logistic

project?

The answers to such a questionnaire allow the separate analysis of each operation, as well as the analysis of the way of their being within the flow they form.

b) Coordinating the information with the technological operation

One of the major causes for the occurrence of the primary disfunctionality - which shall be improved and even eliminated by the logistic project - consists in the disaccord between information and technological operation, meaning not harmonising the information with the technological operation which these refer to. The factors acting over the logistic flow are multiple, and the downstream activities are tributary to the coherence established between the information available at a given moment and the effective accomplishment the flow renders.

c) Synchronising the individual objectives with the logistic finalities

The objectives that have an individual feature within the company are not always adapted to the specific of the logistic activity. They often ignore the impact they have onto the client's or company's interest. Another failure occurs when there happens a change in the composition of a full order formed by standardised products, a fact raising special problems for the product programming service. The resolution of such disfunctionalities supposes the establishment of real objectives, as well as the intensification of the capacity of communication between the compartments belonging to various functions of the company.

ACTIVITIES WHICH CONSIDER LOGISTICS AS A MEANS OF INTRODUCING THE PROGRESS INTO THE COMPANY

The thorough analysis of a logistic system needs its structured representation, which allows the anticipation of the logistic system reaction to the changes it will undergo. Any structured representation supposes the covering of three stages, such as: **1st Stage** has as aim the retention of the logistic variables of the system, the selection of which, as well as observance possibility and measure, lead to the optimum representation of the logistic system; **2nd Stage** consists in creating some patterns of costs attached to each physical variable retained in the previous stage; **3rd Stage** allows the predetermination of the influence of various parameters over the system's behaviour and, therefore, the pattern it represents.

a) Choosing the logistic variables

In order to choose the logistic variables, it is necessary to know the elements of the logistic system. Let us take into account the example of a central warehouse of finished products charged with supplying the regional warehouses. It is tried to change its configuration. The objective aimed is therefore to decrease of operating costs of the central warehouse. In order to attain this objective, two elements shall be studied - which become logistic variables - such as: **flows** that shall determine the necessary human and material means of manutention at the entrance as well as at the exit; **size of stocks** that determine the necessary storage volumes and surfaces. Each of these two elements must be quantified into

representative units of the real activity.

b) Patterns of costs

The patterns of costs consist in representing the cost variables of the logistic operations, by starting from the logistic elements retained as logistic variables.

The transportation costs occurred by supply, indicated in lei/t, can be theoretically represented by the straight line equation:

$$C_t = a + bx \quad (1)$$

In fact, the transportation cost is actually represented by a family of equations, each one of them referring to a certain transported quantity.

Total distribution costs. The total cost of the warehouses within a distribution system is set according to the formula:

$$C_{\text{annual}} = a + bQ \quad (2)$$

where:

Q represents the annual tonnage distributed by the warehouse.

The same result is obtained by using a linear regression performed over the assembly of the warehouses, by taking into account two coordinates, such as: the quantity sold annually by the warehouse; the operating cost (Fig. 2).

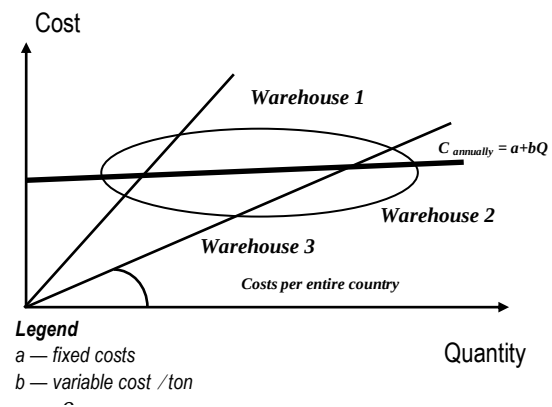


Fig. 2 The coordinates of the total distribution costs

The representation in figure no. 2 highlights a class of homogenous warehouses, the global costs of which are approximated by a straight-line and two "abnormal" warehouses. Additionally, it may be observed the simple study of the "cost per ton" is insufficient for grasping the particularities of these warehouses. Therefore, the accomplishment of such patterns of costs becomes an additional means of study and analysis, by highlighting the class of homogenous warehouses and by discovering the abnormal points which a veridical explanation must be found for.

The monthly cost occurred by the operation of a warehouse may be calculated with the formula:

$$C_{\text{monthly}} = A + B \cdot Q \quad (3)$$

where:

Q represents the tonnage monthly transiting the warehouse.

The determination of this linear pattern supposes the

evaluation of two parts: a fixed part (for a given activity level) and a variable part (determined by the managing tasks, administrative management tasks, surfaces, expenses occurred by the structure and system of information).

c) Influence of representative parameters

The logistic study is influenced by the representative parameters: frequency of deliveries and price of the products. The two parameters are represented by the **Histograms of orders**, accomplished by volumes or weight. They influence the decision of direct delivery from the factory or through warehouses. The orders to be directly delivered (they have sufficient tonnages or volumes) represent an important part of the total tonnages or volumes, but occupy a relatively small ponderosity in the total order. Warehouses are therefore necessary, the number of which must be set and the position of which must be stipulated.

4. ACTIVITIES OCCURRED BY THE ELABORATION OF THE LOGISTIC PROJECTS

Any logistic operator must respond to two interlocutors: to a client in the logistic chain, whom he/she cannot respond to unless they have a certain degree of autonomy and only within the logistic regulations and procedures established and within the capacities they have; to a certain hierarchic position that must rethink its role for keeping the autonomies and for focusing the actions over determining the capacities, formation, control, management, by exceptions and periodical recurrences of the major, strategic options. Such an evolution is attained only by the logistic demarche, which fundamentally changes the connections between various agents, the ratios with the hierarchical echelons and modalities of exchanging information.

Any logistic project comprises four phases, such as: **a phase for evaluating the performance level aimed for; a phase for evaluating the current performance level; a phase for defining the various scenarios of evolution; a phase for planning in time the chosen scenario.** See Fig 3.

The logistic projects understood as an assembly of **logistic demarches** have an impact over the structure as well as over the company's culture. The structural changes have led to modifying the contents of some positions in the company and to creating new rules in the dialogue and exchanges with the logistic suppliers and providers. The thorough cultural changes of structures are those performed on time. They keep the role as engine of logistics and encumber the occurrence of some restrictions at a given time, in the way of applying certain competitive logistics in practice.

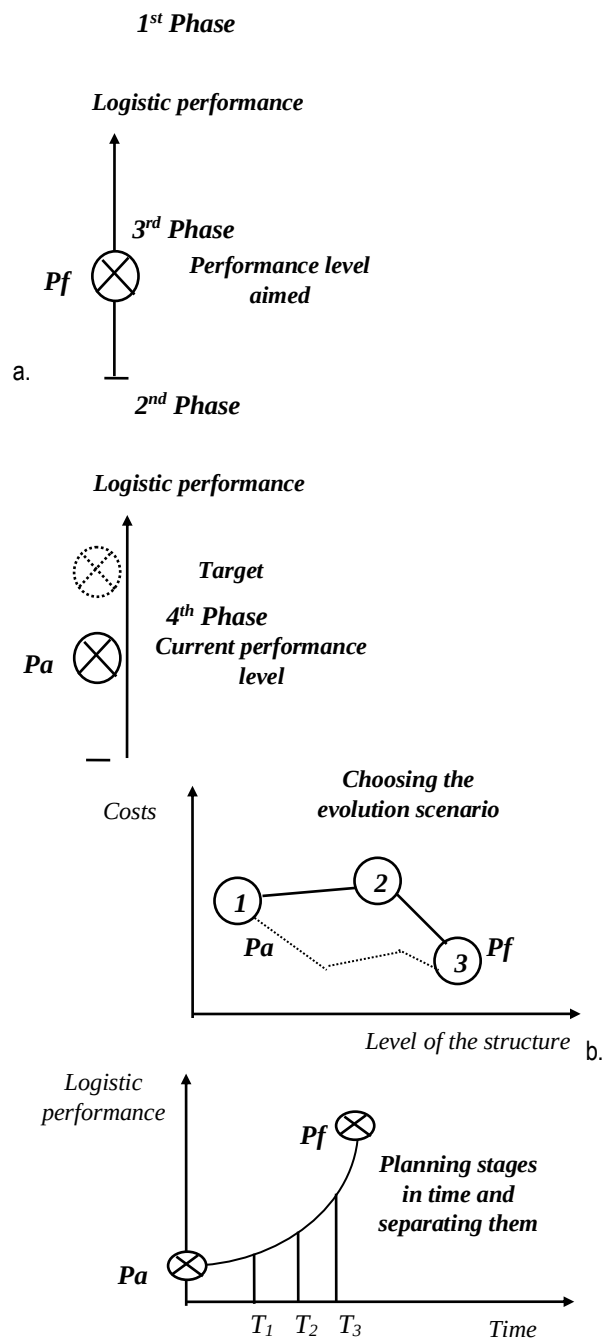


Fig. 3. The phases of the logistic project (a, b)

REFERENCES

- [1] Dima I.C., *Sistemul logisticii firmei* (Tehnica Publishing House, Bucharest, Romania, 1997).
- [2] Auzony, X. *Le management du service comercial*. (Éditions D'organisation, Paris, France, 1996)
- [3] Avril, P. *Le pilotage de l'incertain dans la distribution*. (Ed. D'organisation, Paris, France 1995)

THE DE GAULLE – ADENAUER COUPLE AND FRANCO-GERMAN ECONOMIC RELATIONS DURING THEIR TIME

Ioana Panagoret

"Valahia" University of Targoviste, Romania, e-mail: ioana_panagoret@yahoo.com

ABSTRACT. General de Gaulle's accession has marked the beginning of a new era in the Franco-German relationships and both de Gaulle and Adenauer wanted to institutionalise the idea of conciliation by means of a treaty which would be the basis of the politics of European integration. Contrary to the impressions the foreign press created, during his first visit to Colombey - les - deux – Eglises, de Gaulle succeeded to convince Adenauer regarding his devotion in reconciling the two nations, the economic union of the Six, as well as in associating England and other states onto the path of integration. The close collaboration between the two, as well as the mutual affinity did not startle since then, de Gaulle and Adenauer having in common a deep humanity, a natural noblesse of thinking and a great ability in surprising the main ideas and following some clear objectives. The relations between France and Germany shall be set forth from now on based on solid grounds and in an atmosphere which their history has never known. The Common Market was a strong stimulus of economical increase for both France and Germany, as well as for the economical cooperation between them. The period between 1958 – 1962 was marked by the doubling of the exchanges of the two countries with the C.E.E. partners, as well as by the triplication of the Franco-German exchanges.

Key words: *de Gaulle, Adenauer, treaty, cooperation, exchanges.*

ФРЕНСКО-ГЕРМАНСКИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ ПО ВРЕМЕ НА ДЕ ГОЛ И АДЕНАУЕР

Йоана Панагоре

Университет Валахия, Търговище, Румъния, e-mail: ioana_panagoret@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: Управлението на ген. Де Гол бележи ново начало във френско-германските отношения, т.к. и двамата изповядват идеята за обединена европейска политика. Противно на създадено от чуждата преса впечатление, в своята среща с Аденауер, Де Гол успява да го убеди в необходимостта от обединяване на двете нации, както и обединявайки се е Англия и другите европейски страни. Тясното сътрудничество между тях не бе изненадващо, т.к., те носеха онова природно благородство и хуманност, което ги караше да следват подобни цели в глобален мащаб. Отношенията между Франция и Германия бяха поставени на твърда основа, непозната до тогава. Общият пазар беше силен стимул за икономически растеж на Франция и Германия, както и за икономическо сътрудничество между тях. Периодът 1958-62 бележи удвояване на обмена на двете страни със страните от Общия пазар, както и утрояване на френско-германския обмен.

Ключови думи: Де Гол, Аденауер, договор, сътрудничество, обмен

INTRODUCTION

General de Gaulle's accession has marked the beginning of a new era in the Franco-German relationships and both de Gaulle and Adenauer wanted to institutionalise the idea of conciliation by means of a treaty which would be the basis of the politics of European integration. Contrary to the impressions the foreign press created, during his first visit to Colombey - les - deux – Eglises, de Gaulle succeeded to convince Adenauer regarding his devotion in reconciling the two nations, the economic union of the Six, as well as in associating England and other states onto the path of integration. The close collaboration between the two, as well as the mutual affinity did not startle since then, de Gaulle and Adenauer having in common a deep humanity, a natural noblesse of thinking and a great ability in surprising the main ideas and following some clear objectives. The relations between France and Germany shall be set forth from now on based on solid grounds and in an atmosphere which their history has never known. The Common Market was a strong stimulus of economical increase for both France and Germany, as well as for the economical cooperation between them. The

time period 1958 – 1962 was marked by the doubling of the exchanges of the two countries with the C.E.E. partners, as well as by the triplication of the Franco-German exchanges.

Article in extensis

The European Council, created on 5th May 1949 in London and which initially grouped 10 countries (France, Great Britain, Denmark, Ireland, Italy, Belgium, Holland, Luxembourg, Norway and Sweden) shall not play the political role which the partisans of the European unit desired, this institution consisting of two main bodies, the Council of Ministers (representing the government) and a Consultative Assembly (headquartered in Strasbourg).

In front of the British reticence especially, this institution shall not exceed the phase of European inter-parliamentary tribune, its activity mainly being basically performed in the legal and cultural domains.

The search for a unit of the Western Europe shall take in the '50's a more efficient path, which shall be based on the Franco-German relations, more and more French becoming concerned before the aggravation of the Cold War (which

made the danger of Soviet expansion increase) and of the political and economical rebirth of a new Germany.

Although in March 1950, Chancellor Konrad Adenauer suggested the complete unification of France with Germany (a far too daring idea), Jean Monnet saw in Adenauer's idea the nucleus of the solution. Jean Monnet, a convinced Europeanist, has formed the idea of creating a supranational organisation charged with controlling the Franco-German production of steel and charcoal, a project that was subject to the approval of the French Government.

Prevalently formed for two countries and in a narrow domain, *"The Schuman Plan"*, the plan of the Franco-German reconciliation, it formed the first stage of a European Coal and Steel Community that placed the metallurgy of iron and steel and mining industry in the cohesion countries, among which Federal Germany too, under the authority of a supranational Commission, thusly trying to eliminate the risk of returning to the German aggressiveness.

Jean Monnet's proposal in 1950 was extremely interesting and namely that the entire steel and coal production of both France and Germany is to be under the power of the International High Authority, having as support the unification of the production conditions that would lead to the expansion of the cooperation in other domains too.

This project of *"Cartel of coal and steel"* was accepted, besides the Federal Republic of Germany and Italy, Belgium, Holland and Luxembourg, which sign on 18 April 1951 the Treaty of Paris with France, thusly creating the famous European Coal and Steel Community (E.C.S.C.).

Adenauer received the text of Schuman's Declaration of 9 May 1950 on the morning of that exact day, along with the personal letter sent by the French politician, a letter where it was affirmed he only wanted to make the first step to a federation of the European states. Konrad Adenauer's pro-Europeanist attitude was older, even since 1948, when he had spoken in favour of creating an industrial Lotharingen¹, and in an interview given on 3 November 1949, he deemed that the young were more prepared for the Franco-German closeness, declaring himself the adept of a Franco-German cultural cooperation.

On 7 November 1949, in an interview given to the American newspaper "Baltimore Sun", Adenauer invited France to invest up to 40% of the capital, into the German metallurgy of iron and steel.

It was also possible that these pro-Europeanist ideas were not previously promoted between Schuman, Adenauer and Gasperi, who met several times before 9 May 1950.

Besides all these, Adenauer's attitude was however based on a series of strategic aims too, such as: *real fear of the Soviet danger and potential role of France in Europe; federal Europe's independence of the American support in the domain of security and defence; the impossibility of a real economical development in a divided Balkanised Europe.*

The British, who were yet hostile to any supra-nationality, remained outside the organisation in 1952, the E.C.S.C. institutions (*The High Authority, the Council of Ministers, the*

Assembly and Court of Justice) being set aright in their absence and shall even serve as base to the Common market, allowing the effective start of the Europe of the Six, on 10 February 1953.

By founding the E.C.S.C., the pressure onto Western Europe was reduced; the French having the opportunity of developing direct relations with Germany, the application of the Marshall Plan economical aims was accelerated for, even though the Gaullists and communists opposed any time they had the chance, they however remained isolated with their protests.

The Common market of coal and steel, and afterwards of the iron and metal minerals, was a movement through the customs Union, stimulating the world production, so that the six countries of the Treaty of Paris supplied 9% of the world coal and 17% of steel, in 1972.

The measures taken by the High Authority and especially by the offset system for coal were in their turn of good omen, by creating the Common market, stimulating product exchanges between the Six, and free circulation led to the development of the production in the metallurgical sector.

The financial resources obtained (from the European tax and borrows) were dedicated to investments in a ratio of ¾. Since 1953 until 1970, the High Authority assigned 280 borrows for updating mining and metallurgical plants, in an amount of 725 millions of account units (1 = 1\$ USA).

Concomitantly with de Gaulle's accession to the leadership of France, the Franco-German relations have encountered a new stage, both de Gaulle and Adenauer wanting to institutionalise the idea of conciliation by means of a treaty which would be the basis of the politics of European integration.

However, the conflict that burst between de Gaulle's conception about an Europe of the states and the incorporatists' aim of forming the United States of Europe, has led to dividing both France and Germany and as a result, the Franco-German closeness did not occur anymore as a fundament for the European integration, but as a danger.

The consternation reactions occurred in Germany regarding the manner in which de Gaulle returned to power we made public in the press of the time, so that the socialist paper "Vorwärts" would bravely affirm in its pages that *"de Gaulle did not take the power in a legal manner". A parliament that is subject to blackmail under the threat of the civil war of factioneer generals and a government providing the same generals of its support instead of immediately eliminating them from control and sending them before the Court Martial cannot be used as an excuse that the de Gaulle government has taken over the power complying with the parliamentary and democratic procedure.*

The German public opinion was however calmed by de Gaulle's insistences of being vested by the National Assembly and by the appointment of Couve de Murville as ambassador of France in Germany.

During the period when he stayed in Bonn, Couve de Murville convinced the Germans of his belief in the European Community and promised on 9 June, at the farewell dinner-party, that he shall continue to stress the importance of the Treaty of Rome onto the Franco-German relations.

Although he had serious doubts once the general Adenauer returned to power, he requested in June great discretion in judging the new government, counting greatly on the role played in the French crisis by Pflimlin, Mollet and Pinay, the European politicians who met their engagements.

By not taking into account and ignoring the impressions the foreign press left behind during those past months, on 14 September, Adenauer declared during his first visit to Colombey-les-deux-Eglises: *"de Gaulle is not a nationalist. He is a man very different than the one described by the press. He knows especially the importance which the Franco-German relations have for the two countries, for Europe and the entire world. Moreover, I have realised that our opinions are perfectly identical regarding the great issues of our times."*

De Gaulle succeeded to convince Adenauer regarding his devotion in reconciling the two people, the economic union of the Six, as well as in associating England and other states on the path of integration.

The close collaboration between the two was not surprising ever since, de Gaulle and Adenauer were having in common a deep humanity, a natural noblesse of thinking and a great ability in surprising the main ideas and following some clear objectives.

The relations between France and Germany are to be set forth from now on based on solid grounds and in an atmosphere which the history of the two had never known.

The Common Market was a strong stimulus of economical increase for both France and Germany, as well as for the economical cooperation between them. The time period 1958 – 1962 was marked by the doubling of the exchanges of the two countries with the C.E.E. partners, as well as by the triplication of the Franco-German exchanges.

The strength of the Community and implicitly of the Franco-German was put to the test by several conflicts, among which we recall those referring to the acceleration of reducing fees, to the Common Agricultural Policy, to the political union as well as to assigning C.E.E. the member status – to Great Britain.

In Germany, The Chancellor's popular reception had as result the accomplishment of the aim of eliminating the Franco-German cooperation, from the domains of abstract politics to those of popular consciousness, the press of the time deeming Adenauer's tour as a crowning of his work of a lifetime.

In France, there were yet few contradictory voices, the Communist Party sustaining that what Gaullists presented as people's reconciliation was in fact an alliance of the monopolist capitalists Krupp, Schneider, Thyssen etc. The left wing deemed that the march of the Franco-German troupes from Mourmellon, which preceded the religious service in Reims, was nothing but a celebration of the reconciliation of general de Gaulle with Germany, under the sign of national grandeur.

Nevertheless, there were no doubts regarding the French people's approval and, as "Le Monde" highlighted it at the time, *"the crowd's blessing shall make the Franco-German agreement last, to survive the agreement of the two great men and to be left as heritage to future generations"*. The visit general de Gaulle returned to the Chancellor during 4 – 9 September had great popular success, launching a true

campaign of "wooing" the German people, by surprising since his first speech by the familiarity when speaking German.

"Le Monde" noted in its pages that de Gaulle did not want his visit to be deemed just as a symbol of the Franco-German reconciliation, as it Adenauer was apprehended by the French, but to also give this reconciliation a popular base.

Nevertheless, both in France and Germany, some fears were formed that the reconciliation of the two people shall become an alliance between two nationalisms and this would have as final aim the domination of Europe integrate by the axis of Paris-Bonn.

The common notification, published by the French and German socialist parties during Adenauer's visit, signalled that the Franco-German reconciliation could not be accomplished as a pact between the two nationalisms or as a substitute of the European units, but only if it inspired a more comprehensive unit, meaning that of the Common Market.

Adenauer himself tried to calm down the German public opinion on 14 September, by saying that: *"To speak about an axis Paris – Bonn means to use an inappropriate terminology, without support and not lastly, dangerous. To say it is necessary to choose between the tight Franco-German collaboration and Great Britain's acceptance as member of the Common Market proves the poor information on the real and difficult problems we are confronted with. Together with general de Gaulle, the government and I are trying to tightly connect and consolidate the collaboration between France and Germany. But the Germans and French also desire Europe's unity within the Community"*.

On 19 September, the French government proposed Bonn a plan consisting in four points for a closer collaboration in the military and cultural domains, a harmonisation of the economical policies within the European Community and political consultations of the government chiefs, who would meet regularly.

Under the influence of the ministry of Foreign Affairs, Gerhard Schröder, who was a supporter of the tight Atlantic connections, the Germans responded on 12 November, accepting this plan in principle, under the condition that the meetings are not regularly done and institutionalised, and the military cooperation is to be performed within N.A.T.O.

In between 16 – 17 December, Schröder and Murville have decided that, instead of the political secretariat, the inter-ministerial committees from Paris and Bonn to take care of the problems regarding the cooperation; the committee in Paris to be led by the French ambassador at Bonn, François Seydoux, and the one from Bonn by Joseph Jansen, the manager of the European Affairs within German Ministry of Foreign Affairs. The final approval shall be drawn up as a treaty during Adenauer's visit to Paris, in January 1963. In compliance with this treaty, the two Governments shall jointly study the means of consolidating their cooperation in important sectors of the economical politics, such as the agricultural and forestry politics, energetic politics, communication problems, transports and industrial development, within the Common Market, as well as the politics of credits for export.

De Gaulle's decision of opposing his veto to Great Britain one week before Adenauer's arrival in Paris was seen by the

Germans as an insult brought to the Chancellor, who faces an accomplished fact, instead of being consulted as an equal partner. The Franco-German treaty, which is now a subject of suspicion for Adenauer's closest collaborators on the path of integration, the Franco-German treaty was the fruit of a long effort made for getting closer the two states, a fact which determines the chancellor to however sign the document next to the general de Gaulle on 22 January.

The treaty itself set forth a programme of regular meetings between the German and French officials; the state and government leaders at least twice a year, the ministers of external affairs, of defence and of education once every three months and the ministers of family, youth and sport once every two months. An inter-ministerial committee in each country, presided by a high official of the external ministries, shall coordinate the actions of the departments involved and shall periodically report to its own government. Each one of them shall also have the task to make suggestions in order to help in implementing the cooperation programme and eventually extending it into new domains.

In the second section of the treaty, it was requested that the two governments would consult each other on all important problems of external politics before taking any final decision and especially on the problems of common interest, with the aim of reaching a similar positions as much as possible.

The problems that were the objective of the consultations referred to the European Communities and to the European political cooperation, to the Eastern-Western relations, to N.A.T.O. and other international organisations.

Economical cooperation efforts also needed to be done in the domains: agriculture and forests, energy, communications and transportations, as well as industrial development.

According to the treaty on the defence problem, the strategies and tactics shall be coordinated and a permanent exchange of personnel shall be done, as well as the division of the armament programmes, and in education, the neighbouring country's language shall be studied and there shall be performed student exchanges and recognition of diplomas and cooperation in the domain of research.

The ratification of the treaty did not indicate any difficulty for France (de Gaulle enjoying the majority's positive vote), the ratification procedure in Germany, on a date when Bundestag was still evaluating the damage caused to the European Community by de Gaulle's veto, being an occasion of re-evaluating German's desire of having good relations with the French and with de Gaulle.

Adenauer was 73 when he became a chancellor (for 14 years) and, although he was little known to the German and international public opinion, after only four years he shall be eulogised by Churchill as being the wisest German politician since Bismarck till now.

Konrad Adenauer remained in politics until 1966, but as President of the Christian Democratic Union, he continued to sustain the European unification, and shall remain an advocate and close friend of Charles de Gaulle, whom he often consulted with and shall enter in history as one of the founders of "Europe of the Six".

Konrad Adenauer about de Gaulle

In his memoirs, Adenauer confessed the anxiety he felt before meeting general de Gaulle for the first time.

In order to get again respect for his country on the international stage, Adenauer had fought with a special tenacity for rehabilitating Germany and eliminating the moral and political condemnation. However, the situation was unstable, so that any change of the condition could have led to losing all that had been so hard to obtain so far.

What did de Gaulle mean therefore for Adenauer? The image he had in the mass-media of the time was not one to calm him, de Gaulle showing as an ardent nationalist, who only thought about France, its grandeur and glory. Nevertheless, it must have been acknowledged that the general was the only one who could get France out of chaos, and Germany needed a powerful France, prepared for a partnership.

As Adenauer was interested, he got informed to see what kind of man de Gaulle was, how many lies and how much truth was there about him, and hardly accepted a first appointment.

On 13 September 1958, Adenauer arrived in Colombey, visibly worried, only to leave smiling on the next day. Here is what Adenauer said after their first meeting: *"At the beginning, de Gaulle declares that what we must do is to talk openly, from man to man, about our duties regarding the two nations, as well as about the other ones. To him, all that mattered was to know how we would get along, as we would help each other. I was very happy of the turn our meeting took. I was pleasantly surprised by his simplicity and naturalness. I was very pleased about our date. I was happy to find a completely different man than what I expected. I am certain that our collaboration shall be good and full of trust. The most important aspect disclosed by the meeting was that I have discovered our opinions are harmonised, especially those regarding the realities of the moment: we agree on all great problems, and this appreciation cannot be eliminated even in the case of most delicate problems. All this form an excellent starting base for the Franco-German relations"*.

What happened during those two days marked the personal relation between the two for the next nine years, of which Adenauer was a chancellor for five. Although they seem a few, those five years have marked the history of France and Germany, of Europe and even that of the world, including afterwards.

This first meeting consolidated a fundamental arrangement by means of which the Franco-German engine was dedicated to establishing certain organic contacts as organic base of any European project.

Year after year, Adenauer had been searching in France the partner with authority and continuity, prepared for a partnership where the German chancellor did not cease to aspire to. Furthermore, he aimed the creation of a union. At Colombey, he found what he had been searching for so long, exactly from the one he expected less: Charles de Gaulle, the most inflexible adversary of Germany, who was even more proud as he did not have many means and resources.

Here is the common point of the two, as Adenauer, in his turn, had freed his country of the stigma of defeat without having any support.

Therefore, beyond the historical situation and the differences between the two personalities, what united them was the way in which each of them wished for his own country's good. They shared the same ideals, faith and same iron will, what determined their desire for cooperation.

REFERENCES

Ioana Panagoret, *Gaullismul si pozitia Frantei in procesul constructiei europene*, Targoviste, Biblioteca Publishing House, 2009.

Charles de Gaulle, *Mémoires d'Espoir*, I, p.185.

Paul Binoux, *Les premiers de l'Europe. L'Europe et le rapprochement franco-allemand*, Joseph Caillaux, Aristide Briand, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Jean Monnet, Paris, Librairie C. Klincksiek, 1972, p.172.

N. Păun, A. C. Păun, *Istoria Construcției europene*, I, Cluj-Napoca, Editura Fundației pentru Studii Europene, 2000, p. 77.

Apud Simonne Servais , *Regards sur de Gaulle*, Plon, 1990, p. 14.

Fragment of the Franco – German treaty signed on 22 January 1963, quoted in F.Roy Willis, *France, Germany, and the New Europe 1945 – 1967*, p. 311.

Recommended for publication of Editorial board

RELEVANT ASPECTS OF MINING PROJECT EVALUATION

Mirela Iloiu¹, Sorin Iloiu²

¹University of Petrosani, 332006, mirelailoiu@yahoo.com

²University of Petrosani, 332006, soralisu@yahoo.com

ABSTRACT. Investment projects in mining industry are considered as being risky. The main difficulty of the project evaluation process is how to deal with the uncertainty involved in capital investment. This paper presents four methods used for evaluating mining projects: Discounted Cash-Flow analysis, Decision Trees, Monte Carlo Simulation and Real Options. Also, pros and cons of them are discussed in the final section.

НЯКОИ АСПЕКТИ ПРИ ОЦЕНКА НА МИННИТЕ ПРОЕКТИ

Мирела Йою¹, Сорин Йою²

¹Университет Петрошани, Петрошани, Румъния, 332006, e-mail:mirelailoiu@yahoo.com

²Университет Петрошани, Петрошани, Румъния, 332006, e-mail:soralisu@yahoo.com

РЕЗЮМЕ. Известно е, че инвестиционните проекти в минната промишленост са едни от най-рисковите. Основният проблем при тяхната оценка е да се определи степента на сигурност на капиталовото инвестиране. Докладът разглежда четири метода за оценка на минните проекти: Анализ на кешовите потоци, Дърво на решенията, Метод на Монте Карло и Метод на реалните опции, техните предимства и недостатъци.

Introduction

The use of adequate project evaluation techniques is more important in the mining industry than in the other industries. This is because the mining projects are extremely capital intensive, requires many years of production before a positive cash-flow commences and their life is much longer compared to other industries. The major challenge for a valuation technique is to be able to consider the project risk, effect of time and management of flexibility in the valuation.

The risk of a mining project comes from the uncertainties involved in the industry. These uncertainties can be internal and external. Internal sources of uncertainties relate to the orebody model and in-situ grade distributions, technical mining specifications such as ground condition, equipment capacities, workforce and management. The external uncertainties consist of commodity price, political/country risk, environmental conditions, legislation and government policy.

According to the results of a Canadian Mineral Economics Society survey, where respondents were asked to rank a list of mining project risks, the highest risk comes from mineral reserves and ore grade, then political, social and environmental, metal price, profitability/operating cost, location, capital cost, management and so on. For example a $\pm 10\%$ change in grade and tonnage can have a significant effect (35%) on project cash flow. An empirical study carried out to define the main reasons for annual mine opening and closing decisions using 285 developed North American gold mines in

the period 1988-1997. The decision on mine closures are affected by the prices and volatility of gold, operating cost, proxies for closing costs and size of the reserves. It is documented that the mine opening and closing flexibility is used frequently and the project evaluation technique needs to capture these flexibilities. The selection of a valuation methodology depends on the ability to correctly interpret all of the available information and fundamental factors (commodity prices, exchange rate, technical information, economic information, comparative transactions, uncertainty risk) required for each valuation methodology in order to guide selection process.

Mining project evaluation techniques

Discounted Cash Flow analysis

One of the most common evaluation methods for mining projects is the DCF method. DCF techniques constitute the basis of investment decisions for most mining companies. In 1995 Bhappu and Guzman surveyed 20 mining companies from USA, Canada, Mexico, Australia and Great Britain and obtained the results shown in Table 1. Almost all the companies use one of the DCF techniques for their investment decisions.

Table 1
Priorities of 20 selected mining companies for investment decisions

Priorities	NPV	IRR	Payback period	Other methods
Primary	8	11	3	3
Secondary	5	3	6	0
Tertiary	0	1	2	0

The DCF technique evaluates the whole project by adjusting, or discounting, the project net cash flow for the effects of risk and time. The greater the project risk, the higher the discount rate should be. Under this method, Net Present Value (NPV), Internal rate of Return (IRR) are the most common methods for evaluating a mining project.

Net Present Value

It is the difference between revenues and costs calculated at the minimum rate of return. In other words $NPV = \text{Present Worth of Revenues and Savings}$. If the NPV is positive, there is more than enough revenue to cover costs at the minimum rate of return.

Internal Rate of Return

Although it is the most preferred evaluation technique, analyses of total investment rate of return alone will not always lead to the correct economic choice because the project with the largest total IRR is not always the best one. Incremental Investments IRR must be used for evaluation of mutually exclusive multiple investment analysis.

The Decision Tree method

Decision Tree analysis is a method which comes from operation research and game theory. The method estimates the probability of possible outcomes of a project by generating appropriate decision branches that have probabilities of their likelihood of occurrence. It is a flowchart or diagram representing a classification of a system or of a probabilistic model.

The tree is structured as a series of simple questions. The answers to those questions generate a path down the tree. The values are determined for each of the possible outcomes in the analysis. In order to construct the decision tree, all the appropriate decision nodes, represented by squares, i.e. whether to make the investment or not, and uncertain event nodes, represented by circles, i.e. ore grade, commodity price, project investment, ore recovery. Branches are straight lines that emanate from the nodes. At the end of each branch the generated NPV is denoted.

The decision tree allow for the decision maker to break down a large, complicated problem into a series of smaller, simple problems. The decision maker can see the whole picture of the

project and the outcomes of the possible routes with respect of NPV. In addition, a sensitivity analysis can be generated from the outcomes in order to see which variables (price, ore grade, production cost) impact more on the expected NPV of the project. Decision Tree method is mostly utilised in the probabilistic analysis of mining projects.

Monte Carlo Simulation

This technique has been used increasingly as an important tool for analysing projects with uncertainty because of the development of computer technology. The first step, in order to perform a Monte Carlo Simulation, is to develop an analytical model to evaluate. The second step is to generate a probability distribution from subjective or historical data for each variable (not defined) in the model. The method calculates the outcome of the project by using the marginal distribution of all the parameters appearing in the NPV equation. The method uses statistical distributions, such as normal, lognormal, triangular, and uniform, to evaluate the uncertainty in the parameters within the project. In every simulation the values are selected randomly from each parameter distribution for every time period and substituted into the NPV equation in order to generate one possible outcome of the project. This process is repeated hundred or thousands of times so it will calculate an average or expected NPV of the project. The more simulations done, the more accurate the approximation of the outcome of the project will be.

In most cases, the variables are assumed to be independent from one another, in order to simplify the calculation. But, in reality, most of the variables are correlated. In mining, for example, ore grades are positively correlated with ore recovery. Similarly, the commodity prices are correlated between time periods. The method not only can be used as an important tool for the project uncertainty analysis, but with any other evaluation tool together also.

Real Options methods

Black and Scholes (1973) described a financial model for valuing options. Since that moment, puts and calls contracts began to be developed. These contracts give their owners the right, but not the obligation, to sell or buy a specified number of shares or a quantity of a commodity such as gold, copper, oil at or before a specified date. If the option is exercised only on the expiration date specified in the option contract, this option is called a European. If it takes place any time, it is called an American option. A European option is easier to evaluate than an American option because while the European option can only be exercised on a specific date, the American option can be exercised at any time up to the maturity date.

An option valuation technique is mainly based on the flexibility of the project. The more flexible the project is, the more valuable it is, because it allows the owner to respond to future events in ways that will increase the value of the firm. Option valuation gives extra value to the project because of flexibility. Keswani and Shackleton (2006) show that the value of the projects can increase very much with increasing

degrees of future managerial flexibility. As I said before, mining projects mainly consist of a great amount of uncertainty and most of them require flexibility in order to generate the optimum strategy of the project.

One of the difficulties one might face when evaluating a mineral deposit using real options is finding an appropriate numerical procedure to perform the analysis out of several valid methodologies.

In last years, the standard DCF approach to evaluate the projects is gradually being supplemented with Real Option Valuation. Numerous applications have been practiced on mining projects using Real Options and comparing the results with DCF.

Comparative analysis

The similarities and the differences between the valuation techniques are presented below:

Uncertainty in the values of input parameters

DCF methods assume that the input variables, such as price of the commodity, ore grade, recovery, mining and processing cost and production rate, are known with certainty for the entire life of the project. The risk associated with these variables across the time and projects is managed in a constant manner – using a constant discount rate. Decision Tree method eliminates this disadvantage by giving discrete probabilities of occurrence for these variables. The tree gets larger as the number of occurrences of these variables. Monte Carlo method uses probability distributions (normal, lognormal, triangular and uniform distribution) for input variables. In this case the expected NPV from the project is presented as a histogram. Related to Real Options, price is the principal source of uncertainty. Anyway, less studies have been done on other input parameters (ore grade, costs, ore reserve) because real data on them are very difficult to obtain. Accuracy of the input parameters of a mining project is the main factor for reliability of all methods.

Managerial flexibility

The DCF method assumes that the scenario and the project life are fixed. The management will not be able to react to gold price changes or the emergence of technological developments. Decision Tree analyses different managerial strategies and calculate all the outcomes from the strategies. On the other hand, Monte Carlo Method focuses on modelling the uncertainty with the input parameters and ignores the managerial strategy. Generated NPV distributions represent the project outcomes beforehand. Real Options studies possible management choices such as "wait one more year to begin the project in order to reduce the uncertainty in the variables", temporary shutdown – when the price is lower than

it can be, permanent closure – when the price drops too low too long. In conclusion, Real Options assume a multi dimensional dynamic series of decision, where manager has the flexibility to adopt and correct as the new information becomes available and uncertainty is resolved.

The time value of money concept

The three methods: Discounted Cash Flow, Decision Tree and Monte Carlo method use the traditional discount rate; Real Options uses a risk free rate in order to consider the time value of money in the evaluation of the project. The selection of the correct discount rate is the most important decision because it affects the outcome of the projects when we apply the first three methods. In most cases, discount rate is the most sensitive variable and the most difficult variable to correctly quantify. The value of the discount rate reflects both the time value of money and the riskiness of the project. Real Options is a risk neutral valuation approach, in which future cash flows are discounted at the risk free rate.

Complexity of the methods

Discounted Cash Flows methods have been used in most of the mining companies because it is easy to calculate and does not require a deep knowledge of the economy. Decision Tree is also easy to calculate, but it has the disadvantage that as the number of the possibilities increases, the tree grows exponentially. Related to Monte Carlo method, there are sophisticated software available for calculation and to Real Options – it is easy to evaluate European options but is more difficult to evaluate American options.

Conclusions

A perfect project evaluation method gives the answer to the following questions: First - when to make the investment and development of the project? and second – how much to produce annually?. All four methods presented above can be used in project evaluation, but there is no single method we can say that is entirely adequate for the evaluation of mining projects.

Although Discounted Cash Flow method does not allow for managerial flexibility, all the input parameters are known with certainty for the entire life of the project and decisions are made on a "now or never" basis, so the usage of appropriate discount rate is very important.

Decision Tree analyses different managerial strategies and calculate all the expected NPV from these strategies and it is helpful to see the whole picture of the project. It can be misleading when the discrete probability of the variable is not estimated correctly. Also, the Decision Tree method can get complex when the number of variables increases. This method

is mostly utilised in the probabilistic analysis of the mining projects.

Monte Carlo method tries to reduce the uncertainty on the variables by assigning statistical distribution on the project's parameters. The decision maker can see possible outcomes of the project and develop an optimal investment scenario. This method can be used as an important tool for the project uncertainty analysis, but with any other evaluation together.

The evaluation of the mining projects is very difficult because of the uncertainty on the input variables. It is very important to have managerial flexibility on the evaluation of the project. Real Options studies possible management choices and uses certain models for the behaviour of the variables. The projects in mining industry which operates under uncertainty and management have the strategic and operational flexibility. Real Options provide much better reliable information and value for the evaluation of the project compare to other methods.

REFERENCES

- Bhappu R., Guzman J., *Mineral investment decision making*, Engineering and Mining Journal, 1995
- Black F., Scholes M., *The pricing of options and corporate liabilities*, Journal of Political Economy, 1973
- Bowlin O.D., Martin J.D., Scott D.F., *Guide to Financial Analysis*, McGraw Hill Inc., 1990
- Duchene M., *Economie de l'entreprise miniere*, Ecole Nationale Supérieure des Mines, Paris, 1990
- English J.M., *Project Evaluation – a Unified Approach for the Analysis of Capital Investment*, Macmillan Publishing Co., New-York, 1984
- Keswani A., Shackleton M.B., *How real option disinvestment flexibility augments project NPV*, European Journal of Operational Research, vol.168, 2006
- Stoica M., Ioniță I., Botezatu M., *Modelarea și simularea proceselor economice*, Editura Economica, București, 1997

Recommended for publication of Editorial board

ДИДАКТИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА ОБУЧЕНИЕТО НА ИНЖЕНЕРИ С ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА НАСОЧЕНОСТ

Кънчо Иванов¹, Десислава Симеонова²

¹ Минно – геоложки университет „Св. Иван Рилски“, 1700 София, E-mail: kantcho.ivanov@gmail

² Минно – геоложки университет „Св. Иван Рилски“, 1700 София, E-mail: desysimeonova@abv.bg

РЕЗЮМЕ. В настоящия доклад се анализира влиянието на иновационния натиск в областта на информационните технологии. Акцентираща се върху значението на променящите се изисквания на висшето образование, целящи изграждането на кадрови потенциал, предназначен за българската индустрия. Специално внимание се отделя на образователните техники, предназначени да определят целева група от студенти с предприемаческа нагласа, да подпомогнат за тяхното развитие, съобразявайки се с актуалната европейска образователна система.

В заключение се споделя опита от проведената специализирана работа със студенти по посочената по - горе тематика.

DIDACTICS QUESTIONS ENGINEER EDUCATION WITH THE PURPOSE ENTERPRISING

Kancho Ivanov¹, Desislava Simeonova²

¹ University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, e-mail: kantcho.ivanov@gmail

² University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, e-mail: desysimeonova@abv.bg

ABSTRACT. In the present report was analyzed the influence of the innovation pressure in the area of information technologies. Accenture was on the meaning of the changing requirements of the high education: for the needs of the bulgarien industry to build professional potential. Special attention was given for the educations techniques design and to determine target group students of great enterprise in their development, allows them to growth up in agreement with actual european education system.

In conclusion the experience was shared and carried out from the special work of the students on the subject mentioned above

ПОСТАНОВКА НА ПРОБЛЕМА

В условията на бързо развиваща се пазарна икономика и все по-глобализиращо се общество България и българското образование в частност се сблъскват с нови предизвикателства. В отговор се поражда необходимостта от едно ново и по-адекватно ниво на конкурентност.

Основна задача пред специалистите, занимаващи се в тази сфера, е постигането на компетенции, практически доказали своята успеваемост в световен план. На първо място това е атрактивността, като основен подход при представяне на предаваната информация. Един от основните начини за постигането ѝ е подходящото и адекватно използване на информационните технологии не като необходим, а като задължителен похват в съвременното образование.

Все по-осезаема е и нуждата от нов тласък, който да подобри съществено капацитета на България и Европа за научноизследователска дейност и иновации. Изключително важно е да имаме повече водещи компании в области като ИКТ, космическите изследвания, био и нанотехнологиите. Такъв тласък може да бъде даден със споразуменията от 7-ма Рамкова Програма за изследователска дейност, както и с помощта на Програмата за Конкурентноспособност и иновации.

Въпреки това трябва да се положат още усилия, за да се превърнат страните от Европейския съюз в по-привлекателно място за бизнес инвестиране, научноизследователска дейност и кариерно развитие. От съществено значение е да се финансира малките компании, които имат голям потенциал, както и да се насочат усилия срещу източването на „мозъци“ от Европа.

Една от основните градивни единици на всяко уважаващо себе си и претендиращо за наличие на значителен интелектуален капацитет общество е висшето образование – като цялостен организъм – структурно, формално и управленчески организиран и функциониращ. Логично е, точно тази група от движещи прогреса интелектуалци, да е и един от основните двигатели на интерактивното и мултимедийното реализиране и представяне на проекти в една или друга област на науката, образованието, спорта... За да бъде релевантна тази дейност, сред основните фактори, е квалифицирането на подходящите кадри (под формата на допълнително обучени, преквалификация или специализирана квалификация), за което помагат редица фондации, проявили необходимата креативност за реализирането на подобни проекти и инициативи (например Джунйър Ачиймънт – България). Програмата Учебна компания за студенти на Джунйър Ачиймънт – България се базира на най-старата и утвърдена програма на Джунйър Ачиймънт – Янг Ентърпрайз „Учебна компания“ и е

призната от Европейската комисия за „Най-добра практика в обучението по предприемачество“ и се подкрепя от най-голямата асоциация на бизнеса в Европа – BusinessEurope.

През 2008/2009 година, програма Учебна компания за студенти на Джуниър Ачиймънт България се въвежда пилотно в българските университети.

Инвестирането в подобни иновативни структури е адекватно и разумно обусловено от очакваните резултати, а в някои сфери на индустрията и от вече осъществените постижения. Неслучайно една от основните задачи, които си поставя БОЛОНСКИЯ ПРОЦЕС до 2010 година е именно изграждането на единно Европейско пространство за висше образование, базирано на принципите: качество и прозрачност, като бъде осигурена необходимата автономия на висшите училища и стабилното им финансиране от институциите. Като приоритет към 2020 година съобразявайки се с бързото развитие на трудовите пазари се очаква едно по-високо ниво на умения и компетентности, които висшето образование трябва да осигури на студентите като задължителни в хода на тяхната професионална изява. Реализиращият се инженер има възможност да се възползва изцяло от промените на пазара на труда, именно когато е пригоден за адекватна заетост. Една от целите, която си поставя БОЛОНСКИЯ ПРОЦЕС до 2020 година, е повишаване нивото на първоначалните квалификации, както и поддържането, и възобновяването на квалифицираната съвкупност от специалисти чрез тясно сътрудничество между правителствата, институциите за висше образование, социалните партньори и студентите. При реализацията на тази цел институциите ще могат по-добре да отговорят на нуждите на работодателите, а самите работодатели от своя страна по-добре ще схванат образователната перспектива. Ангажираните с проблематиката звена (институции за висше образование, правителства, държавни агенции, работодатели) ще подобрят качеството на своите услуги, свързани с кариерното и трудово ориентиране на студентите и абсолвентите. Ще бъдат насърчавани стажовете в учебните програми и ученето на работното място. Предвижданите практики за осъществяване на тази програми се приемат като ядро около което ще се реализират върховите постижения в областта на научните изследвания и разработки, като по този начин ще бъдат поощрени иновациите и творчеството. Потенциал в тази област имат програмите във висшето образование, свързани с насърчаване на иновации (включително тези които са в областта на приложните науки). Ще бъде поощрявано увеличаването на броя на хората с изследователски компетентности. Като основна задача пред докторските програми е достигането на висококачествени изследвания в съответната област, както и високо ще се оценява и дори ще бъде задължително допълването им от между дисциплинарни и между секторни програми. По този начин висшето образование ще бъде много по-привлекателно за младите изследователи.

Участието в образователни проекти е предизвикателство, чрез което се показва ангажираност, мотивация и практично мислене. Опитът, който учащите се придобиват чрез работата си по подобни програми, е път

към изграждането и укрепването на тяхната самоувереност и самочувствие. Това е шанс младите хора да осъзнаят важността на екипната работа и да осмислят отговорностите на собствения бизнес. Особено внимание се отделя и на привличането, заинтересоването, квалифицирането и създаването на конкурентни специалисти в областта на информационните технологии, особено сред студентите.

АПРОБАЦИЯ НА ИЗЛОЖЕНИТЕ ИДЕИ В МГУ „СВ. ИВАН РИЛСКИ“



Обучаващите се са един от основните двигатели за голяма част от проектите, по които тепърва ще се работи или вече има очакваната реализация и преминават на втори етап – внедряване на готовия продукт в съответната пазарна ниша (например продуктът на фирма „SunPower“ ООД, подготвен за Джуниър Ачиймънт България от екип от студенти и преподаватели от МГУ „Св. Иван Рилски“ София).

При осъществяване на конкретната идея в МГУ „Св. Иван Рилски“, авторите заложили на следните постановки:

1. Остаряла е концепцията за ролята на преподавателя, като преносител на съществуваща информация от библиотеката към студентите.
2. Използване на компетенциите и на професионалният опит на преподавателя при подпомагане и насочване на инициативата на студентите за изява, както и поощряване на вътрешната им мотивация за реализация и усвояване на нови знания.

По първата постановка е полезно да осъзнаем пределно, че новите компютърни технологии предлагат такова изобилие от сведения, данни и учебно съдържание, че поставят демодирания преподавател в позицията на неудачен демонстратор на досадно известни сведения или на слабо конкурентна в иновативно отношение информация. Пъргавите студентски мозъци и вкусът към придобиване на нови знания в условията на глобалната информационна общност са предпоставка за изпреварващо получаване на онези сведения, които остаряващият преподавател би поднесъл за включване в конспекта за изпит.

Авторите на настоящата публикация виждат разчупването на горе описаната схема в радикално променяне, ролята на обучаващият в процеса на натрупване на нови знания.

Конкретно участващите в образователната програма „Учебна компания за студенти“ на Джуниър Ачийвмънт България с фирма „SunPower“ студенти, усвояват практически знания и умения в мениджърската и предприемаческите практики, получават и частично финансиране под формата на стипендия по проект „Студентски стипендии и награди“, съфинансиран от ЕСФ по ОП „РЧР 2007-2013“.

Цел на коментираното обучение е да помогне младите хора в придобиването на конкретни познания и умения, свързани със създаването и управлението на собствен бизнес, в развиването на предприемаческия им дух, на увереността им в себе си и способностите им.

След като сформираха екип, студентите-предприемачи основаха фирмата „Sun Power“ ООД-и в продължение на 3 месеца упорит труд с голям ентузиазъм създадоха идейната и практическа реализация на базовия продукт-абсорбиращ пепелник за кола с вграден активен въглен, който филтрира цигарения дим. Устройството се захранва с 12-волтов ток, източник на който е запалката от таблото на колата.

Търсеният резултат е постигането на по-здравословна среда за активния и пасивния пушач в автомобила.

При работата върху продукта бяха изпълнени всички изисквания на Джуниър Ачийвмънт България за учебна студентска компания:

1. Изготвяне на Бизнес план на „Sun Power“ ООД – учебна компания за студенти;
2. Попълване на формулярите за регистрация на фирмата в Джуниър Ачийвмънт България и подписване на споразумение от двете страни;
3. Учредителен протокол на фирмата;
4. Заявление за регистриране на дружество с ограничена отговорност;
5. Учредителен акт на дружество с ограничена отговорност;
6. Отчет за приходи и разходи;
7. Балансов отчет
8. Формуляр за ликвидация на Дружеството.

Освен, че покриха изискванията на Джуниър Ачийвмънт България, студентите проектираха и изработиха 10 иновативни продукта, придружени със специална опаковка, гаранционна карта и флайъри, рекламиращи артикула. Ангажираните с кампанията проведоха маркетингово проучване на пазара чрез анонимна анкета, след което обобщиха резултатите и направиха следните изводи:

1. Потребителите проявяват интерес към продукта;
2. Няма информация за съществуването на такъв или аналогичен продукт на пазара до момента.

Представянето на екипа предизвика голям интерес както у журито, така и от страна на всички присъстващи. Студентите обясняваха естеството на продукта, начина му на работа, както и специфичното му и особено полезно за

околната среда действие. Така младите хора не само проектираха, създадоха, презентираха, но и успешно реализираха пазарно продукта си. Бяха заинтригувани и спечелени клиенти, които правеха поръчки и обменяха координати за обратна връзка.



Екипът на МГУ „Св. Иван Рилски“ бе отличен с престижното трето място в категорията „Най добър екип“ - Manpower Bulgaria.

Участието на екипа на МГУ в обучението, работата по проекта, както и завоюваната престижна награда се превърнаха в мощен мотивиращ стимул за студентите от различните специалности и породиха желанието им за участие и съдействие на тази и подобни инициативи.

ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ:

Ангажирането на студенти и техните преподаватели с разработването и реализирането на подобни продукти е силен мотивационен фактор за превръщането на акумулираните знания в умения и стимулира креативността и кариерното им развитие. Това даде шанс на университета да заяви конкурентноспособността на подготвяните от него кадри не само в академичното пространство, но и на свободния пазар.

Работата увлича студентите, показвайки им ефективността и практическата полза от положените усилия. Едновременно с това, ръководещият преподавателски екип съумява да укрепи доверието в себе си и да обогати интелектуалния си потенциал в контакт с възпитаниците си. Така свежестта на идеите се свързва с богатството на опита в контакт с академичното тяло, задоволявайки прагматиката на времето и отговаряйки на темповете и изискванията на модерното пазарно общество.

Приложеният подход ангажира значителна част от свободното време на студентите, но наблюдаваната активност и заинтересованост показва недвусмислено, че участието в подобна обучителна схема представлява силно желана изява за обучаващите се. Преодоляването на многото трудности демонстрира силната вътрешна мотивация на студентите. Непосредствено бе установено, че тази мотивация е значително по-висока отколкото съответната при усвояване на по-голямата част от

учебните дисциплини, заложи в учебната програма на участващите студенти. Актът на творчество увеличава членовете на екипа, издига личностния авторитет, а освен това колективната работа подготвя за реалните условия, в които студентите ще проявяват професионално-инженерните си знания.

Участието в конкурса се стартира с една претенциозна идея и по-широк състав от студенти. Премахвайки през различните етапи, от екипа отпаднаха по-слабо заинтересованите, онези които не притежаваха нужния реализъм и творческа борбеност. Оформиха се отбор, отдаден на „каузата“. Наред с това трансформации претърпя и самата идея. Коментирайки различните варианти, студентите осъзнаха необходимостта от правилното подреждане на приоритетите си, както и от прилагането на съществено важни критерии при избор.

За съжаление самият конкурс не предвижда широко излизане на пазара, поради което студентите не можаха да измерят своята външна мотивация и да я подкрепят с конкретни придобивки. Получената награда ги вдъхнови да развият и в бъдеще своята предприемаческа активност.

*Препоръчана за публикуване
от катедра „Информатика“, МГУ*

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В намеренията на авторите е да продължат усилията си за задълбочена работа в това направление и през следващите учебни години.

ЛИТЕРАТУРА

Згага, П., *Поглед от вън: Болонският процес в глобален мащаб, Външните измерения на Болонския процес, София, Център за развитие на човешките ресурси, 2007/2008*

Болонският процес до 2020 г. – Европейското пространство за висше образование в новото десетилетие - Съобщение от Конференцията на европейските министри, отговарящи за висшето образование; Льовен/ Льовен-ла-Нюв, 28-29 април, 2009 година.

Джунитър Ачийвмънт – Янг Ентърпрайз – Европа 2004; Брюксел, Белгия – второ преработено издание <http://www.europe.bg/>. РАМКОВА ПРОГРАМА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИИ (2007-2013)

<http://7fp.mon.bg/>. Седмата рамкова програма на Европейския съюз за научни изследвания, технологично развитие и демонстрационни дейности (2007-2013)

СЪЗДАВАНЕ НА УСЛОВИЯ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ ПО ЧУЖД ЕЗИК НА СТУДЕНТИТЕ В МГУ "СВ.ИВАН РИЛСКИ" – II ЕТАП

Милена Първанова¹, Моника Христова², Венета Ангелова³

^{1, 2, 3} Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София

РЕЗЮМЕ. Настоящият доклад представлява продължение на разработка в областта на методиката на чуждоезиковото обучение във ВУЗ. Основна цел на авторския колектив е да се осигурят условия за приложение на съвременни интерактивни методи на преподаване на чужд език МГУ. Визират се и съответните помощни средства за осъществяването на тази цел: мултимедийни средства за обучение, специализирани речници, помагала, учебници. Прилага се анкетен метод на студентите за проверка на резултатите от проекта. Обобщените резултати са обсъдени в отчета. Изследването е новаторско за катедрата.

CREATING CONDITIONS FOR APPLYING CONTEMPORARY METHODS OF FOREIGN LANGUAGE TEACHING TO STUDENTS AT THE UNIVERSITY OF MINING AND GEOLOGY "ST. IVAN RILSKI" – STAGE TWO

Milena Purvanova¹, Monika Hristova², Veneta Angelova³

^{1, 2, 3} University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia

ABSTRACT: This paper is a continuation of our work in the area of the methods of foreign language teaching in higher educational institutions. The main objective of the authors' team is to provide conditions for applying contemporary interactive methods of teaching foreign languages at the University of Mining and Geology. The appropriate means and resources for attaining this goal are outlined: multimedia, ESP dictionaries, manuals, books. The results of the project are checked by employing the questionnaire method. The paper discusses the generalised results of the inquiry among students. This is an innovative approach on the part of the Department of Foreign Languages.

В съвременното общество става все по-наложително доброто владение на чужд език за професионалната и личностна реализация. В този смисъл е необходимо създаването на подходящи условия, а от особена важност и наличие на съответната база и материали, за осигуряване на съвременна и адекватна на нуждите на обучаемите подготовка. Изхождайки от това положение, и във втората част на проекта необходимостта от попълването с традиционни помагала продължава да бъде наш приоритет. С оглед на нашите общи цели, а именно повишаване на качеството на образование и на продукта, предлаган от ВУЗ-а, обаче, е от съществена важност да се концентрираме върху въвеждането на най-нови методи на обучение, което важи и за обучението по чужд език.

Целта на съвременното чуждоезиково обучение е да се даде възможност на обучаемия да придобие знания и умения, които в края на курса на обучение да може да самооцени, като формулира постигнатите резултати под формата на изречения от следния тип: *"Мога да изпълня съответната задача на чужд език в рамките на професионалните ми задължения на работното място"*. Това означава, че обучението трябва да е насочено към постигане на чуждоезикови знания, свързани със съответната специфична специалност и следователно да е задължително ориентирано към изпълнението на

конкретни езикови задачи в точно определени ситуации от професионалното ежедневие.

Обучението по чужд език в МГУ "Св.Иван Рилски" застъпва както граматика и обща лексика, така и работа с техническа литература, свързана с изучаваните специалности. Поради големия брой студенти, които искат да изучават английски език, след провеждане на входен тест, обучаемите биват разделяни на нива, съответстващи на тяхната подготовка до момента, докато по останалите езици – руски, френски и немски, има общи групи. Отделни общи групи по английски език се оформят и по специалностите "КТИД", "ГГИ", "СУ" и "ГГПТТ".

За да отговори на съвременните изисквания, през 2005/6 година в МГУ беше реализиран проект за осъвременяване на обучението по чужд език и подобряване на материалната база, необходима за постигането на тази цел. Това беше първият проект на кат."Чужди езици" и неговата основна цел беше осигуряване на условия за приложение на съвременни методи на чуждоезиковото обучение в МГУ. Той беше финансиран по линия на НИР към МГУ с 1200 лв., които бяха целево усвоени със закупуването на компютърна конфигурация, монитор, DVD плееър и една част от необходимите учебници и речници. Поради морално остарялата техника, се оказа, че закупеното DVD не може да бъде използвано пълноценно.

Липсата на подходяща аудио- и видеотехника възпрепятства прилагането на съвременните методи в обучението на студентите за развитие на техните комуникативни умения и уменията им за слушане и разбиране на текст на чужд език. За частично справяне с проблема, през учебната 2007/2008 г. бяха закупени три нови касетофона за осигуряване на работата с аудио-материали, която е изключително важна за развитие на едно от чуждоезиковите умения - това за слушане - и като цяло за ефективното овладяване на чужд език. Равносметката, обаче, не е много оптимистична, предвид факта, че през всеки семестър по едно и също време се обучават по 6, 7 и дори 8 групи студенти. С оглед на това считаме, че и занапред трябва да продължи работата ни по осигуряване на база за ефективно, съвременно и конкурентноспособно обучение по чужд език. Със закупуването на многофункционално устройство целим да бъде дооскомплектована необходимата ни апаратура за актуализиране и активно и ефективно използване на наличната база данни, което е предпоставка за мотивиране на студентите за участие в учебния процес, а от друга страна създава необходимата среда и умение за работа с такава техника.

Основната цел на настоящия проект е осигуряване на условия за приложение на съвременни методи на чуждоезиковото обучение в МГУ. Тя се постига чрез решаването на следните конкретни задачи:

- непрекъснато усъвършенстване на организацията на учебния процес и повишаване на ефективността от него;
- мотивиране на студентите за активно участие в учебния процес;
- изготвяне на нови тестове за проверка знанията на студентите;
- придобиване на широкопрофилна квалификация от завършващите млади специалисти с оглед успешната им професионална реализация.

По настоящия проект ни беше предоставен бюджет, възлизащ на 3500,00 лв. От тях бяха усвоени 3499,77 лв. Закупени са необходимите съвременни учебници за обучение на студенти и в горните две нива ("средно напреднали" и "напреднали"), където студентите са с особено изявени интереси и нужди от актуално и съвременно обучение, насочено не само към придобиване на знания и умения тясно в областта на образованието, но и към запознаване с и въвеждане на нови модели на поведение и културни икони, станали неотменна част от живота ни след присъединяването ни към Европейския съюз. Закупени бяха и така необходими речници за работа с техническа литература: „Англо-български политехнически речник“, „Българо-английски политехнически речник“ и „Английско-български минно-геоложки речник“. При всяко чуждоезиково обучение речниците са основни помагала, без които е немислимо провеждането на ефективен учебен процес. В случая се касае не само за количествено увеличаване на наличния набор от речници, а и за създаване на необходимата среда и умение за работа с тях. Закупени бяха лазерно мултифункционално устройство (принтер, скенер, копирна машина) и телевизор, които ще подпомогнат работата на преподавателите при осигуряване на съвременно

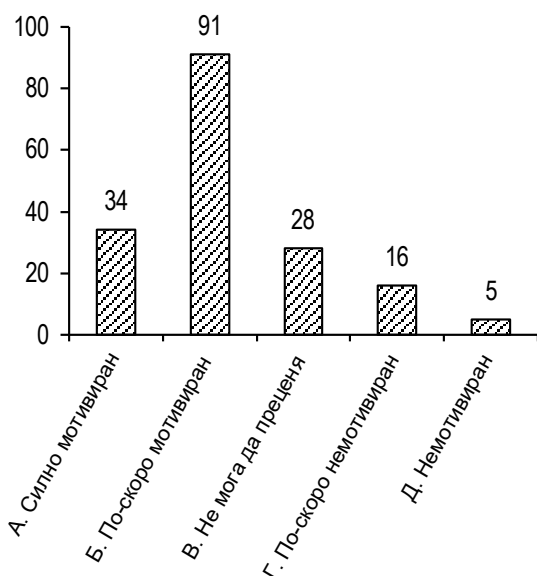
чуждоезиково обучение. Разработени бяха нови входящи тестове по английски език за оценяване на знанията на новоприетите студенти и разпределянето им по нива. В процеса на преподаване се разработват нови лексикални и граматически упражнения за повишаване на капацитета на обучаемите за слушане и разбиране на научен текст на чужд език. Неотменна част от учебния процес е и проверката на знанията, тъй като съвременните начини и методи на проверка на знанията са освен всичко друго и средства за обучение, а не просто и само за проверка. С оглед на това имаме в наличност грижливо поддържана база данни, при която тестовете се съхраняват и осъвременяват всяка година. Ползването ѝ при организирането на учебния процес води до подобряване на тестовата култура и съответния начин на мислене, организация, целенасоченост и бързина на мисленето на обучаемите.

Разработени бяха две анкети: входна - за оценяване на специфичните нужди и очаквания на студентите от чуждоезиковото им обучение, и изходяща - за да се прецени в каква степен обучението отговаря на очакванията на обучаемите и дали успешно се доразвиват наличните до момента знания. Групите по английски език се сформираха по-късно поради входящите тестове и разпределянето по нива и беше решено двете анкети да се обединят и да се проведат през последната седмица на семестъра, за да се обхванат изцяло всички студенти, и бакалаври, и магистранти, изучаващи чужд език. Тъй като отчетният период по настоящия проект изтича през м. декември 2008 г., проведохме анкетата по-рано от желаното. Бяха събрани 178 анонимно попълнени от студенти анкети, които бяха обработени и обобщени от работния колектив по проекта и с активната помощ от страна на инж. М. Кичева. Всички преподаватели от катедрата също бяха запознати с резултатите от анкетата.

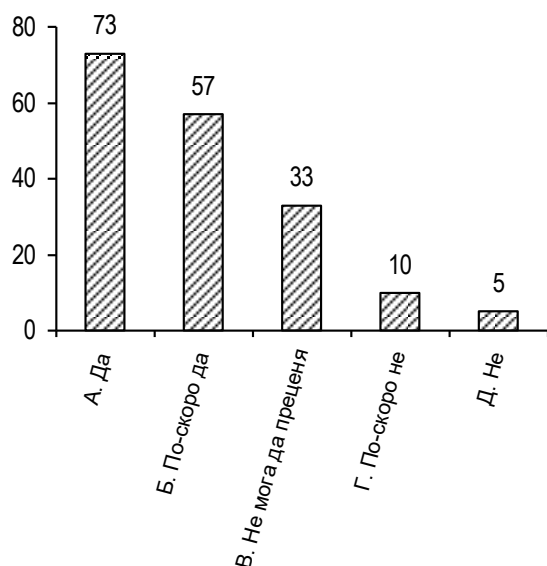
Първоначално студентите трябваше да определят степента си на мотивация за изучаване на чужд език в началото на курса. На този въпрос са отговорили 174 от студентите, като близо 72% посочват, че са силно или по-скоро мотивирани да изучават дисциплината „Чужд език“ – виж фиг. 1.

На следващия въпрос, „Повиши ли се Вашият интерес към дисциплината „Чужд език“ по време на изучаването ѝ?“, са отговорили всички 178 студенти, предали попълнена анкета. 50 от тях посочват, че интересът им се е повишил, а 23 - че „по-скоро не се е повишил“.

На въпроса дали съдържанието на учебната дисциплина е актуално, 73% от отговорилите 178 студента смятат, че тя е напълно актуална или е по-скоро актуална. Едва 8% са на мнение, че съдържанието на преподавания материал по чужд език е по-скоро неактуално или пък е напълно неактуално – виж фиг. 2.



Фиг. 1. Степен на мотивация в началото на курса

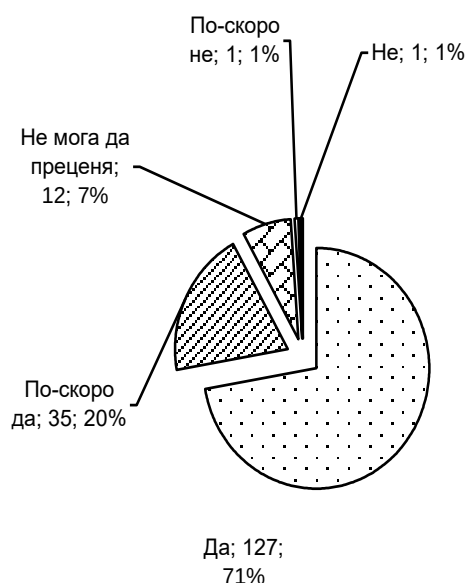


Фиг. 2. Актуално ли е съдържанието на учебната дисциплина?

На въпроса „Изложението на преподавателя ясно и разбираемо ли е за студентите?“ са отговорили 176 студента от общо 178 попълнили анкетата. 123 студента (над 89% от анкетираните) са на мнение, че изложението е напълно разбираемо; за 35 от тях то е по-скоро разбираемо; 12 студента не могат да преценят; за 6-ма изложението на преподавателя е по-скоро неразбираемо.

По отношение на готовността на преподавателя да прекъсне изложението си, за да отговори на студентски въпроси и да проведе дискусия, студентите са оценили положително преподавателския състав и 163-ма (над 91%) са посочили, че преподавателите винаги или в повечето случаи са готови да дискутират поставените проблеми. 9-ма не могат да преценят, двама считат, че преподавателят по-скоро няма желание за дискусия, и само един дава негативен отговор на въпроса (175 отговора от 178 попълнени анкети).

По отношение на удовлетвореността на студентите от отговорите, които са получили, на въпросите, зададени към преподавателя, отново значителната част посочват, че са доволни или по-скоро доволни от получения отговор – общо 91%. Процентът на неудовлетворените е много малък – 2% - виж фиг. 3:

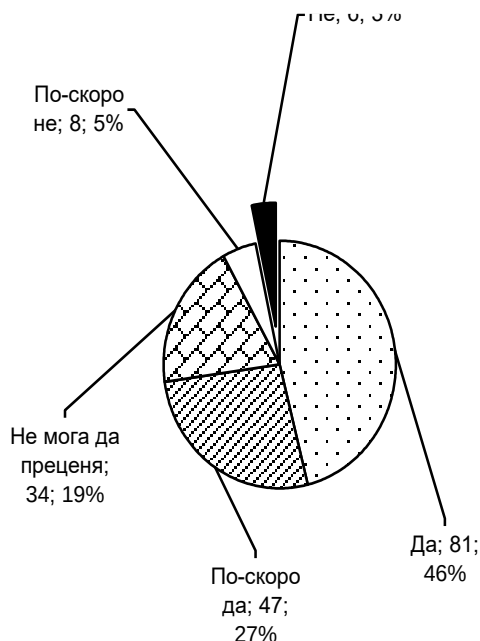


Фиг. 3. Доволни ли сте от получените отговори на Вашите въпроси?

Сравнително голям процент от студентите смятат, че изцяло или до известна степен преподавателите успяват да обвържат учебното съдържание с практически примери – общо 73%. Едва 8% от тях са на мнение, че учебният материал няма никаква или почти никаква връзка с реалността (176 отговора от 178 попълнени анкети) – виж фиг. 4.

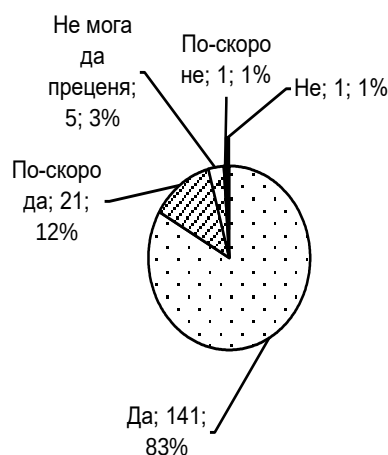
По отношение на ключови моменти в учебното съдържание по чуждоезиково обучение (виж фиг. 5), студентите проявяват най-голямо желание за присъствието на повече упражнения, свързани с развиването на умения за говорене на чужд език – 48% от тях смятат, че в учебната програма трябва да се набляга повече на това умение. На следваща позиция са избрани упражненията за слушане и разбиране на текстове – 17% от студентите биха искали повече да имат възможност да слушат различни текстове на чужд език с цел подобряване на техните умения за разбиране на чужда реч. Граматическите упражнения (13%) и преводът на специализирани текстове (12%) са с почти равни предпочитания сред студентите. На последна позиция са упражненията, свързани с развиване на уменията за писмено изразяване на чужд език – едва 10% от студентите биха искали да има повече такива упражнения в учебната програма. Отговорите са повече от броя на анкетите (203), защото част от студентите са изразили няколко предпочитания. За да отговорим на нуждите на студентите за реализация в динамична комуникативна среда, през втория семестър ще бъдат

подготвени повече упражнения, свързани с развиване на уменията за говорене на чужд език, а благодарение на закупената по този и по предишния проект техника

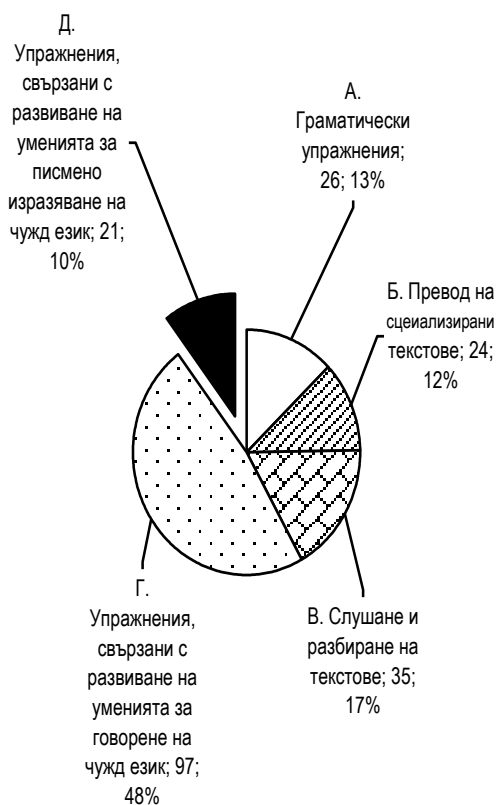


Фиг. 4. Обвързано ли е учебното съдържание с практически примери от реалността и професията?

95% от студентите смятат, че отношението на преподавателите към студентите е изцяло или почти напълно учтиво и колегиално (169 отговора от 178 попълнени анкети). Само двама студенти смятат, че преподавателят не е колегиален с тях – виж фиг. 6:



Фиг. 6. Учтиво и колегиално ли е отношението на преподавателя към студентите?

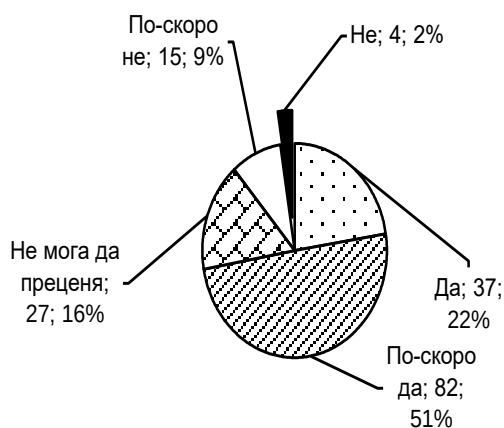


Фиг. 5. Какво бихте искали да присъства повече в учебния процес? (телевизор и ДВД) ще бъдат проведени и специализирани занятия за слушане и разбиране на текстове на съответния чужд език.

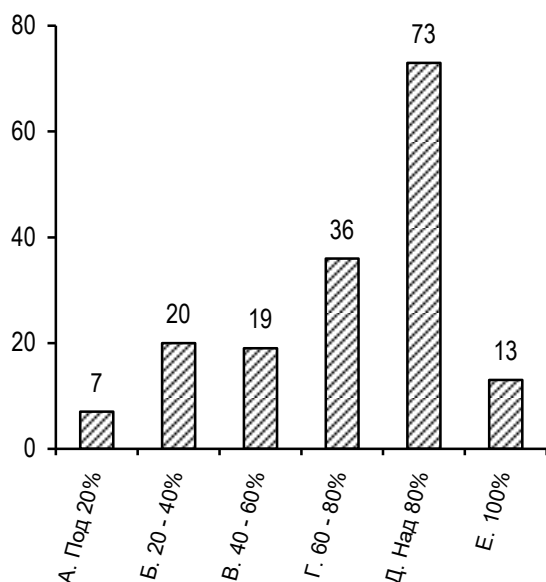
Относно отношението на студентите към преподавателя, мненията са доста по-разнопосочни – 22% смятат, че са учтиви и колегиални спрямо преподавателите, 51% смятат, че донякъде са учтиви и колегиални, 16% - не могат да преценят, а 11% са на мнение, че не са учтиви и колегиални (165 отговора от 178 анкети) – виж фиг. 7.

В анкетата включихме и въпроси, касаещи личната преценка на всеки студент по отношение посещаемостта му на занятията по чужд език и по отношение на активността му по време на посетенията занятия, т.е. участието му в различните дейности при преподаване и затвърждаване на учебния материал в час. Отговорите по отношение на присъствието (фиг.8) са доста интересни: като общо присъствие 73-ма студента са посочили над 80% присъствие, а 13 дори са отговорили, че имат 100% присъствие на занятия. Обезпокояващ е броят на студентите (16%), посочили ниска посещаемост на занятията по чужд език до момента на провеждане на анкетата: 7 човека са посетили под 20% от занятията, а 20 студента – между 20 и 40% от часовете. Именно към тях трябва да са насочени бъдещите ни усилия за мотивиране на младежите да изучават чужд език. По отношение на активността на студентите в час (фиг.9) 59

В анкетата бяха включени и въпроси, целящи преценка на междуличностните отношения в колектива преподавател ↔ обучаем от гледна точка на обучаемите.

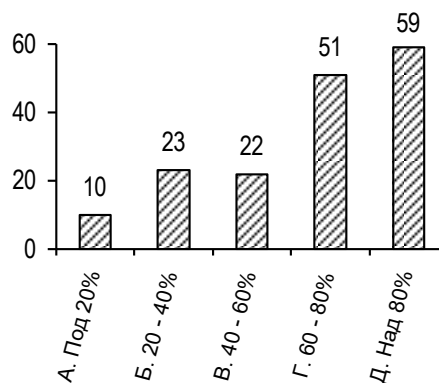


Фиг. 7. А на студентите към преподавателя?



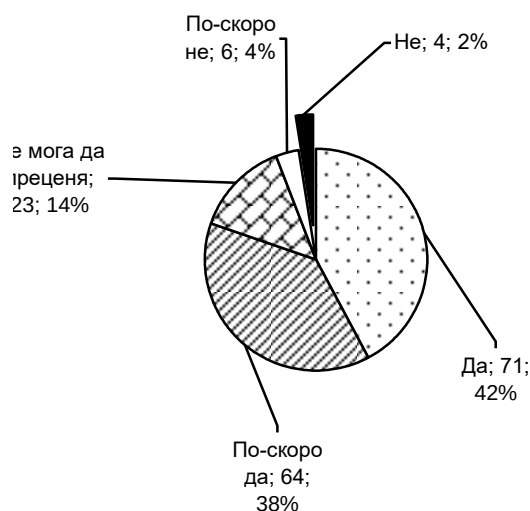
Фиг. 8. Какво е присъствието Ви на занятия по тази дисциплина до момента?

младежи са посочили, че са над 80% активни по време на занятията по чужд език, което е почти 1/3 от броя на анкетираните. 51 човека оценяват собственото си участие в езиковите дейности в час между 60 и 80%. Общият брой на много активните в час е 110 студента от отговорилите на този въпрос 165 анкетирани. Съотношението би могло да ни успокои, освен ако нямаме по-високи цели като преподаватели (например, да постигнем над 80% активност на всички присъстващи в час), или пък ако не допуснем, че една част от анкетираните не са разбрали правилно двата въпроса и не са дали вярна самооценка. Почти равен е броят на онези студенти, които са посочили, че са активни между 40 и 60% (226р.) и между 20 и 40% (236р.). 10 студента дори оценяват участието си в час на по-малко от 20%.



Фиг. 9. Какво е личното Ви присъствие по време на занятия по тази дисциплина?

Студентите дадоха преценка и на рационалното използване на учебното време. По-голямата част от студентите (80%) смятат, че учебното време изцяло или почти изцяло се използва рационално. 6% смятат, че не се използва напълно рационално, а 14% не могат да преценят (168 отговора от 178 анкети) – виж фиг. 10:

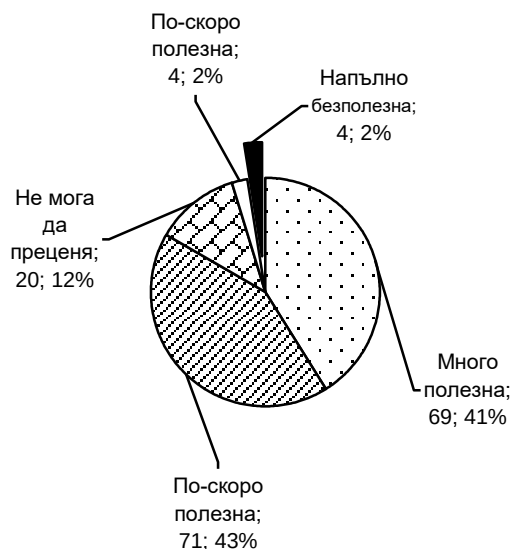


Фиг. 10. Рационално ли се използва учебното време?

Мотивацията си на за изучаване на чужд език студентите илюстрираха с отговори на въпроса „Как оценявате ползата от дисциплината „Чужд език?““. 84% от студентите считат изучаването на чужд език като много полезна или доста полезна дисциплина. Осем от студентите са на мнение, че тази дисциплина е безполезна и не биха искали да я изучават (168 отговора от 178 анкети), което съвпада и с броя на съвсем слабо посещаващите часове по тази дисциплина – виж фиг. 11.

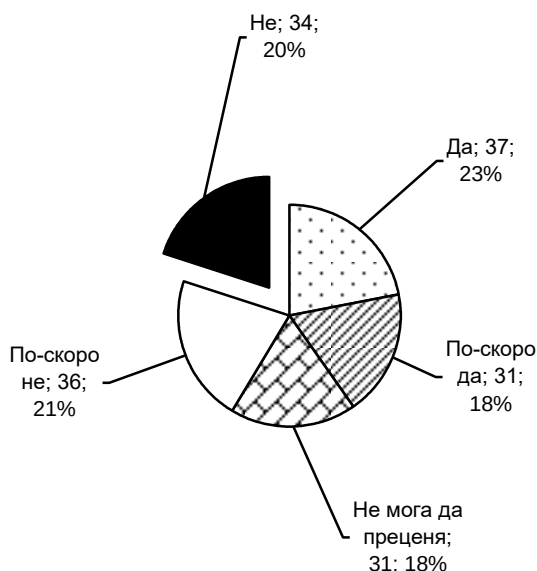
Мненията по отношение на заложените часове за изучаване на чужд език (фиг. 12) са равномерно разпределени. 41% смятат, че часовете са достатъчни,

41% са на обратното мнение и биха искали да имат



Фиг. 11. Как оценявате ползата от тази дисциплина?

повече часове по чужд език, 18% не могат да преценят дали биха искали да изучават повече часове съответния чужд език.



Фиг. 12. Достатъчни ли са заложените в учебния план часове за изучаване на чужд език?

Резултатите от анкетата сочат, че мнозинството от студентите са мотивирани да изучават чужд език, доволни са от начина на преподаване и от отношението. Достойнството на разработката е, че такова проучване не е правено от много дълъг период в секцията ни и макар и да няма 100% обхват на изучаващите чужд език студенти през настоящата учебна година, дава обща представа за

Препоръчана за публикуване
от катедра "Чужди езици", МГУ

нагласите на курсистите по отношение на специфичните нужди и очаквания на студентите от чуждоезиковото им обучение и дали успешно се доразвиват наличните до момента знания. Работният колектив би могъл да продължи с изследванията и в бъдеще и да направи ново проучване, покриващо всички обучаеми.

С реализирането на този проект бяха постигнати следните резултати:

- чуждоезиково обучение, съответстващо на нуждите и интересите на студентите и съобразено със съвременните тенденции в областта на образованието;
- повишени комуникативни умения на обучаемите на съответния чужд език;
- развит капацитет за работа с техническа литература и работа със специализирани речници;
- развити възможности на обучаемите за слушане и разбиране на научен текст на чужд език;
- наличие и използване на интерактивни и атрактивни материали, свързани със съвременната методика за обучение по чужд език.

Чрез реализирането на проекта се повишава качеството на преподаване на чужд език и се предлагат съвременни, интерактивни методи на обучение в МГУ "Св.Иван Рилски". Използването на модерните методи на обучение като аудио-визуални материали, ролеви игри, тестове с отворени и затворени въпроси допринася за привличане на интереса на обучаемите към предлагания материал и осигурява тяхното активно участие. С подобряването на материалната база се дава възможност и за разработването на материали, които студентите могат да ползват и при реализацията си на трудовия пазар след завършването на висшето си образование – изготвянето на различни видове писма, боравене с текстове от различен характер и по-специално с техническа литература по изучаваната специалност и т.н. Това води до повишаване на ефективността на преподавателската дейност по чуждоезиково обучение в МГУ "Св.Иван Рилски".

Публикации по темата на проекта

- Ангелова, В., М. Христова, Д. Манова, В. Паничкова, 2005. Създаване на условия за приложение на съвременните методи на обучение по чужд език на студентите в МГУ "Св.Иван Рилски", *Известия на Хуманитарния департамент*, том V, Хуманитарен департамент, МГУ "Св.Иван Рилски", С., 61-63.
- Първанова, М., М. Христова, В. Ангелова, 2008. Създаване на условия за приложение на съвременните методи на обучение по чужд език на студентите в МГУ "Св.Иван Рилски", *Известия на Хуманитарния департамент*, том VIII, Хуманитарен департамент, МГУ "Св.Иван Рилски", С., 75-79.

НЯКОИ ИДЕИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА МЕТОДА GROW КАТО МЕТОД НА ОБУЧЕНИЕ

Юлия Илчева

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", София 1700, България, Juliail@abv.bg

РЕЗЮМЕ. На базата на кратък преглед върху общото дефиниране на методите на обучение от авторитети в педагогическата мисъл, се проследява разбирането на методите, смяната на парадигмите и подходът от различни позиции. Разгледани са различни класификации на методите на обучение, някои от които отговарят, а други – не на видовете признаци, вложени в тях. Посочени са и опити за таксономии в българската дидактика. Методите на обучение са винаги детерминирани от дадена дидактическа ситуация, която включва редица елементи от предметното битие на процеса на обучение. Методите на обучение имат реална стойност, те са реализатори на процеса на обучение, които не са повлияни от случайни субектно-индивидуални различия. Методът на обучение "GROW" е метод, чрез който се осъществява функционирането и целенасоченото развитие на процеса на обучение. Посочени са примери за подходящи въпроси при използване на метода "GROW". Предложени са някои идеи за използването на този метод.

SOME IDEAS FOR APPLYING THE GROW METHOD AS A MEAN OF EDUCATION

Julia Ilcheva

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, Juliail@abv.bg

ABSTRACT. Based on a short review on the general definition of the educational methods, done by pedagogical authorities, the understanding of the methods, the changing of paradigms and the approach from different points of views is being followed. Different classifications of the educational methods have been reviewed. Some of them respond to the types of traits that are imparted in them, some of them don't. Attempts for taxonomies in the Bulgarian didactics have been pointed out. Educational methods are always determined by a certain didactical situation, which includes a list of elements from the objective existence of the educational process. Educational methods have a real value. They implement the process of education and are not affected by accidental subjective or individual differences.

Традиционното организиране и реализиране на учебния процес до голяма степен демотивират обучаемите за ефективна учебна работа. От гледна точка същността на мотивирането като съвкупност от аргументи, които посочват основанията за извършване или твърдене на нещо, формирането и затвърждаването на положителната мотивация за учене, както и преодоляването на възможна дидактогенния, се изисква комплексен подход, свързан с редица прийоми, един от които е вариативното използване на различните методи на обучение. Този прием може да осигури наличие на богат ресурс от възможности и свобода на избора при необходимостта от нестандартни и извънрутинни решения, които позволяват повишаване на ефективността на обучението. За тази цел е необходимо доброто познаване на видовете и възможностите на различните методи на обучение.

Комплексен подход към методите на обучение не означава те да се избират по принципите "от всички по малко" или от "всички по равно", а целенасочен избор на комплекс от формите на методите.

В дидактиката и педагогиката методите на обучение са едни от най-важните, най-динамичните и най-променливите елементи, върху които оказват влияние както най-разнообразни външни фактори, така и непрекъснатото преустройство на обучението като цяло.

Думата метод има гръцки произход (*metodos*) и означава път към нещо, начин на постъпване за постигане на

определена съзнателна цел. Съществуват и много други различни дефиниции на методите на обучение, формулирани от редица авторитети в педагогическата мисъл. Тяхното проследяване от Я. А. Коменски до наши дни може да покаже движението за разбирането им, смяната на парадигмите и подходите от различни позиции.

В дидактическата и педагогическата литература съществуват много опити за класификация на методите на обучение, но общопризната, достъпно обоснована и всеобхватна таксономия все още няма. Критиката към класификационните определения е насочена най-вече към факта, че извършената класификация не отговаря на видовете признаци, вложени в тях.

Според М. Андреев (Андреев, 1996) методите на обучение се делят на: представяне на учебния материал от обучаващия (изложение на учебния материал от обучаващия, цели и задачи на изложението, съдържание и структура на изложението, език и стил на изложението, техника на изложението, разновидности на изложението и оценяване на изложението), стратегия на въпросите (сократова беседа), дискусия и обсъждане (панелна дискусия, дискусия по процедура Филипс-66 и мозъчна буря (брейнсторминг)), метод синектика, метод инвентика, метод "чек лист", рационална работа с книгата, методи за непосредствено изследване на действителността (наблюдение, експеримент и проучване на документи), методи за индиректно изследване на действителността

(демонстрация, метод на моделирането, упражнение, ситуационен метод, проект и тема, лабораторни и практически работи и инструктаж) и подражателни методи (игров метод, драматизация и учене чрез тренажори (симулатори).

Класификацията на методите на обучение на П. Петров (Петров, 1994) е: устно изложение на учебния материал от учителя, беседа (диалог), работа с учебника и други книги, наблюдение, демонстрация и упражнение.

Възможност за реализиране на ботрилогия на методите на обучение по видов признак – интенция е предложена от Пл. Радев (Радев, 1996):

- информационни методи;
- научно-изследователски методи с образователна цел;
- евристично-моделиращи методи;
- имитационни методи;
- продуктивно-практически методи за обучение.

Направен е опит за отделяна на най-обоснованите класификации на методите на обучение от И. Подласый (Подласый, 1999), при който разграничените таксономии са шест:

1. Традиционна класификация на методите – практически, нагледни, словесни, работа с книга и видеометод.
2. Класификация на методите по определяне на последователните етапи на процеса на обучение (М. Днилов, Б. Есипов).
3. Класификация на методите по тип (характер) на познавателната дейност (И. Лернер, М. Скаткин).
4. Методи на обучение според дидактическите цели.
5. Бинарни и полярни класификации на методите на обучение.
6. Методи на обучение по Ю. Бабански (най-разпространена класификация през последните десетилетия): методи на организация и реализиране на учебно-познавателната дейност, методи на стимулиране и мотивация на учебно-познавателната дейност и методи на контрол и самоконтрол за ефективна учебно познавателна дейност.

Някои основни традиционни методи на обучение са: лекция, беседа, работа с учебника и със специализирана литература, наблюдение, демонстрация и упражнение.

Иновационните методи на обучение (Илчева, 2007) не само диверсифицират традиционните, но и повишават качеството на технологията на обучение, разгледана като единство на принципи, методи и средства за обучение.

Важно изискване към всеки един метод на обучение е ясна и разбираема за обучаемите логика – определена последователност от действия, водещи от незнание към знание. Доброто познаване на предимствата и недостатъците на традиционните методи на обучение е предпоставка за ефективно обучение, а разработването и прилагането на нови ще доведе до обогатяване на процесуалната страна на технологията на обучението.

Една от перспективните възможност в тази насока е разработването и прилагането на метода на обучение, наречен "GROW".

Създатели на модела GROW са Т. Голви и Дж. Уитмор. Аббревиатурата GROW е образувана от английските думи Goal – Цел (-и), Reality – Реалност (анализ на обкръжаващата среда), Opportunities (Options) – Възможности (варианти за действия) и What – Какво трябва да се прави (конкретни стъпки).

Според М. Ландсбърг (Ландсбърг, 2002) рамката на обучение по метод GROW предвижда проста четиристепенна структура. При първата стъпка в нея (Цел), обучаващият и обучаваният се съгласяват с определени въпроси и цели на обсъждането. По време на втората стъпка (Реалност), както обучаващият, така и обучаваният използват самооценки и други специфични примери, за да обрисуват проблема или описание от една от двете страни на това, което обучаваният е направил добре или зле в определена ситуация. Тогава се насочват към третата стъпка (Възможности), при която се правят предложения и се извършва изборът, т.е. подробен списък за начините, по които обучаваният може да подобри изпълнението си в определена сфера. И накрая (Warp-up – Теглене на черта – бел. ред.) двете страни извършват заключителното действие, определят срок за постигане на целите си и решават как да преодолеят възможните препятствия като планът трябва да бъде специфичен, съобразен с времето, с което се разполага и да отразява всяка помощ, необходима от трета страна.

Поставянето на цели се свежда до тяхната операционализацията, т.е. тяхната конкретизация. Не е допустимо операционализацията на целите да се извършва на интуитивно ниво. Необходимо е целесъобразното използване на съществуващите таксономии в психологическата и педагогическата област. Понятието "таксономия" има гръцки произход (taxis – ред, разположение и nomos - закон) и е въведено в педагогическата област от американския учен Б. Блум. От педагогически аспект таксономията е систематика на обема и взаимните отношения на съподчинение на групи образователни цели. Тя се явява съдържателен елемент на телеономичната дидактика – дял от дидактиката, който изследва, описва, обяснява и предписва целите на обучение. В специализираната литература има различни таксономии на когнитивната област, но всички те се явяват модификации на таксономията на Б. Блум, в която познавателните цели йерархизират на следните шест равнища: знания, разбиране, приложение, анализ, синтез и оценка, като първите три са фундаментални по отношение на останалите.

Необходимо е да се прави разлика между цели на обучение, задачи в обучението и действия. Задачите в обучението произтичат от поставените цели, от характера на темата и предмета. Тяхната констелация в системата на обучение е да бъдат мощно средство за овладяване на знания и умения, както и диференциране на това овладяване.

Ландсбърг (Ландсбърг, 2002) уточнява, че целите като етап в метода GROW, са задачите, които се поставят на определен цикъл на обучение, в контекста на дългосрочната програма на обучавания.

Всяко действие се характеризира със следните компоненти: 1) цел, която представлява изискването към състоянието на обекта на задачата след провеждане на действието по решаването; 2) предмет, т.е. обектът, който се преобразува в хода на действието; 3) мотив, т.е. необходимостта, за удовлетворяването на която трябва да се достигне целта на задачата и 4) начин (метод), по който се осъществява действието.

Съществуват различни определения на понятието задача от психологична гледна точка. Според А.Н.Леонтиев (1972) "задачата е ситуация, която изисква от субекта някакво действие". П.Я.Галперин (1958) определя задачата като "ситуация, която изисква от субекта някакво действие, насочено към намиране на неизвестно, въз основа на използване на неговите връзки с известни неща". Според Г.С.Костюк (1968) "задачата е ситуация, която изисква от субекта някакво действие, насочено към намиране на неизвестно въз основа на използване на неговите връзки с известните неща, в условия, когато субекта не е овладял начина (алгоритъма) за извършване на това действие". Понятието действие заема централно място в тези определения, първото от които е най-общо, второто е конкретизирано за учебната и научна дейност, а третото – за т. нар. в дидактиката проблемни ситуации.

А методите на обучение са осъзната система от действия, чийто ред и последователност се определя от субекта на дейността. Освен това, както твърди М. Махмутов (Андреев, 1991), те съответстват и на целта на обучението и реализират планово начина на действие; имат свое предметно съдържание и включват средствата, знанията и начина на действие и винаги принадлежат на действащото лице, доколкото не може да има дейност без субект.

Самооценката – това е осъзнаване на собствената идентичност, независимо от променящите се условия на средата. В основата на самооценката стои самосъзнанието, защото на определена степен на развитие на самосъзнанието стои самооценката. Самосъзнанието – това е знание за себе си, отношение към това знание и като резултат – отношение към себе си, което се проявява във вид на самооценка. Силата на самооценката се състои във възможността ѝ да покаже съответния напредък, силните и слабите страни, да развива оценъчни способности и да създава отношение на обективно оценяване. Самооценката не е еднократно действие. Тя е непрекъснат процес, който продължава през целия живот на човека.

Отличителни характеристики на методите на обучение са: ясност, детерминираност, насоченост, резултантност, плодотворност, надеждност и икономичност.

Изборът на метод на обучение зависи от различни фактори. М. Лорбър и У. Пиърс (Андреев, 1996) посочват

за детерминираност: 1) целите, които трябва да се постигнат; 2) наличното определено време; 3) наличните дидактически материали; 4) ресурсите и миналия опит на учениците; 5) големината на групата обучаеми и физическото ѝ поддръжане. Трудно е тези фактори, детерминанти и условия да бъдат йерархизирани подредени, но могат да се добавят още: реализация на принципите на обучението; спецификата на съдържанието на изучаваната тема; количество и сложност на учебния материал; методите на науката, типични за предмета, който ги е отразил; ниво на мотивация; възрастовите особености и възможности на обучаемите; взаимоотношенията между обучаващ и обучаем, които се формират в процеса на учебната работа, ниво на подготовка на обучаващия; възпитателен и развиващ потенциал на метода.

Изборът на определен метод на обучение изисква задълбочено познаване на възможностите на метода и функциите, които той може да изпълни за постигане на очаквани резултати. Според Пл. Радев (Радев, 1996) функциите на методите на обучение варират от целеполагаща, преминавайки през целесъвпадаща; адаптираща; мотивационно-стимулираща; комуникативна; експресивна; организираща; планираща; регулираща; координираща; контролна; регламентираща; описателна; обяснителна; интерпретационно-херменевтична; систематизираща; трансферна; изследователско-творческа; операционно-техницизираща; продуктивно-практическа; оценъчна до възпитателна.

Някои идеи за използване на метода GROW:

- Да се задават повече проучващи (сондиращи) въпроси, отколкото да се съобщава учебна информация; да се извличат полезни идеи от обучаващите. Въпросите, изискващи комплицирано мислене, трябва да отговарят на следните изисквания: да бъдат формулирани вербално – прецизно и ясно, да не са обременени с многословност на изказа, да притежават ясна цел, да не съдържат в себе си отговора, да не насочват към правилния отговор и да осигуряват своевременна обратна връзка на обучаемия чрез посочване на точността или близостта до необходимия отговор;
- Да се мисли съзидателно, а не само систематично;
- Да се дават примери и да се търси разбиране;
- Да се съгласуват въпросите за обсъждане;
- Да се съгласува определената цел на цикъла;
- Да се определи дълготрайна цел;
- Да се формулират конкретни задачи;
- Да се определят възможните трудности;
- Да се определи срока за изпълнение на отделните задачи;
- Да се насърчава самооценката;
- Да се предлагат определени примери за отзвук (обратна връзка);
- Да се избягва и да се проверява за неискреност;
- Да се разкриват неубедителните твърдения;

- Да се използва целия диапазон от възможности;
- Да се окуражават обучаваните да дават предложения;
- Да се предлагат внимателно готови формули.

Според М. Ландсбърг (Ландсбърг, 2002) примери за подходящи въпроси при използване на метода GROW са:

Цел

- Какво бихте искали да се обсъжда?
- Какво бихте искали да постигнете?
- Какво постигнахте в тази сесия?
- Какво трябваше да Ви се случи, за да си тръгнете с чувство, че прекараното време е било полезно?
- Ако трябва да Ви се изпълни едно желание за този цикъл на обучение, какво трябва да бъде то?
- Какво трябва да Ви се случи, което сега не се случва?
- Какво трябва да е различно, когато свършо този цикъл на обучение?
- Какъв резултат би Ви се понравил от взаимодействието по време на тази дискусия?
- Това реалистично ли е?
- Може ли да се свърши всичко за регламентираното време?
- Това ще бъде ли ценно за Вас?

Реалност

- Какво се случва в момента?
- Как преценявате дали това е точно?
- Кога трябва да се свърши това?
- Колко често се случва това?
- Какъв ефект има то?
- Как проверявате, че това наистина е така?
- Какви други фактори са от значение?
- Какво е впечатлението Ви от обстановката?
- Какво предприехте дотук?

Възможности

- Какво бихте направили, за да промените положението?
- Какви алтернативи има този подход?
- Какви възможности за действие виждате?

- Какъв подход/действие сте видели да се използва или сте използвали Вие при подобни обстоятелства?
- Кой би могъл да помогне?
- Бихте ли искали предложения от обучаващия?
- Коя възможност най-много Ви харесва?
- Какви са ползите и опасностите при тези възможности?
- Кои възможности са Ви интересни?
- Точкувайте от 1 до 10 нивото на вашия интерес, ако сте практикували някоя от тези възможности?
- Бихте ли искали да изберете една възможност, по която да работите?

Теглене на черта

- Какви са следващите стъпки?
- По-точно кога ще ги предприемете?
- Какво може да се случи междувременно?
- Бихте ли искали да отбележите тези стъпки в дневника си?
- Каква подкрепа бихте искали?
- Как и кога ще използвате тази подкрепа?

ЛИТЕРАТУРА

- Андрев, М. 1996. *Процесът на обучението. Дидактика*. С., 201-244, 229, 200с.
- Гальперин, П. 1958. К проблеме внимания. *Доклади АПН РСФСР*, 3с.
- Илчева, Юл. 2007. Някои иновационни методи в обучението по физика на студентите от МГУ"Св. Иван Рилски". *Годишник на МГУ "Св. Иван Рилски", том 50, свитък IV, Хуманитарни и стопански науки*, 129-134.
- Ландсберг, М. 2002. *Първичната сила на обучението*. С., 40-41, 135-137, 152-154.
- Леонтьев, А. 1972. *Проблеми развития психи*. МГУ, 63с.
- Костюк, Г. 1968. *Психология*. – Киев, 134с.
- Петров, П. 1994. *Дидактика*. С., 304-322.
- Подласый, И. 1999. *Педагогика*. М., 132с.
- Радев, Пл. 1996. *Дидактика и история на училищното обучение*. Пл., 192, 193с.

Препоръчана за публикуване
от катедра "Чужди езици", МГУ

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА SWOT-АНАЛИЗА ЗА ПОСТАВЯНЕ НА SMART-ЦЕЛИ

Юлия Илчева

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", София 1700, България, JuliaI@abv.bg

РЕЗЮМЕ. Интерактивните методи на обучение изискват диалогов вид комуникация. Необходимо е ясно разграничаване между интерактивни методи и активни методи на обучение. В основата на интерактивните методи стои взаимодействието (диалога), изискващо обратна информация от всяка една от страните. Съществуват интерактивни методи, които са методи на работа по групи. SWOT-анализът може да бъде използван и като активен, и като интерактивен метод в учебната работа. Той може да се използва както с конкретна учебна цел, така и за диагностика на група обучаеми. В литературата едни и същи методи могат да се срещнат и като методи, и като техники. Изброени са най-често срещаните методически грешки. Световната литература по проблемите на целите и задачите на обучението е обширна, но противоречива. Въпреки богатото многообразие от методи, няма пълно единство как да се използват те при определянето и анализа на целите, които са важни етапи от цялостното планиране, провеждане и оценка (контрол) на резултатите, които са постигнати. За определяне на целите на обучение е необходима тяхната операционализация, която не може да се осъществи интуитивно, а върху основата на познаването на съществуващите таксономии в психологическата и педагогическата област, а така също и като се прилагат съответни подходи и методи, в частност SWOT-анализът.

THE OPPORTUNITIES OF SWOT ANALYSIS FOR SETTING SMART-GOAL

Julia Ilcheva

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, JuliaI@abv.bg

ABSTRACT. The interactive educational methods require dialogue type of communication. It is necessary that a differentiation between interactive and active methods of education is made. The foundation of the interactive methods is the interaction (a dialogue) that requires feedback from both sides. There are interactive methods that involve working in groups. The SWOT analysis can be used both as active and interactive method in the process of education. It will be useful when having a specific educational goal, as well as when a group of learners is being diagnosed. In literature a method could be used as, literally, a method, or as a technique as well. The most common methodical mistakes have been listed. The world literature on problems of goals and tasks of education is wide-ranged but contradictory. Despite the variety of methods, there is no full unanimity how those methods should be used when defining and analyzing the goals, which are two important stages of the all-round planning, running and marking (control) of results that are achieved. The defining of the goals of education requires their clarification, that cannot be done intuitively, but can only be based on the familiarity with existing psychological and pedagogical taxonomies, and also by using relevant approaches and methods, in particular – SWOT-analysis.

Методите на обучение като дидактическа и методическа категория имат твърде богато съдържание, защото характеризират изключително сложна област на обучението. Това е и една от причините за голямото разнообразие от определения за тях (Илчева, 2007). Според начините на прилагане методите могат да се разделят на традиционни – изискващи доминиране на преподавателя, активни – изискващи активна самостоятелна работа на учащите, и интерактивни – изискващи активно взаимодействие между преподавателя и учащите, групово работа, работа/взаимодействие на обучаемите със съвременни информационни технологии (В. Гюрова и др., 2006). Някои автори критикуват това разделяне, аргументирайки своята критика с твърдението, че не методите, а самите обучаеми могат да бъдат повече или по-малко активни и тяхната активност не е еднозначно обусловена от самите методи (Петров, 1994).

Интерактивните методи на обучение изискват диалогов вид комуникация. Необходимо е ясно разграничаване между интерактивни методи и активни методи на обучение.

Понятието "активни методи" принадлежи на Джон Дюи. В прагматизма, разработен от Д. Дюи, се критикува асоцианизмът (всички условно-рефлекторни теории). За него ученето е организация и реконструкция на личния и социален опит (факти, дела, случаи и техните отношения). Начален стадий е създаването на опита, а опитът е стремеж за дейност и въздействие на дейността върху този, който я извършва. По такъв начин ученето е несхоластично, защото обучаемите вършат нещо, а не възприемат наготово. Самото правене предизвиква активност, която не е рутинна, а е свързана с новото, проблемното и неизвестното. Този вид учене се нарича още и "активно учене".

Според Б. Есипов активното учене означава "осъзнателно, волево, целенасочено изпълнение на умствена или физическа работа, необходима за овладяване на знания, умения и навици, за използването им в по-нататъшната учебна работа и в практическата дейност" (Есипов, 1961). Авторът разглежда активността като характеристика на дейността и отбелязва, че понятието "активност" е по-широко от понятието "самостоятелност", макар че истинската активност предполага една или друга степен на самостоятелност. Г. Муртазин, приемайки определението на Б. Есипов,

допълва още два признака: 1) постоянно нарастващо напрежение на умствените сили и 2) умение дълбоко и всестранно да се анализират явленията (Муртазин, 1972).

В дидактиката и методиката на обучение видовете човешка активност са: вербална, интелектуална, емоционална, рутинно-стандартна, творческа, познавателна и практическо-поведенческа. Всеки вид се характеризира със своята интензивност и насоченост.

Някои от средствата за операционализиране на активността на обучаемите са: външно управление на мотивацията; избягване на шаблони и стереотипи; даване на възможност на обучаемите ефективно да задават въпроси, да поставят проблеми за решаване, да работят самостоятелно и проявяват творчество; да предлагат алтернативи; смяна на дейностите, оценка и признание на постиженията; изява на способности; наличие на съпричастие при трудности; указване на неспецифична помощ (помощ, при която има по-скоро поддържане и отсъства предлагането на готов модел на решаване на задача); навременна обратна информация; приложение на слайдове в учебния процес; представяне на рисунки, чертежи, схеми и диаграми с наслагване; комплексно използване на аудиовизуални средства за обучение; стимулиране на обучаемите и отсъствие на авторитаризъм, т.е. заместване на контрола върху активността на обучаемите с управление на тази активност при разумно и балансирано разпределение на властта и отговорностите.

Средствата за обучение, притежаващи материално-технически и информационно-кибернетичен характер, са интегрирани с методите на обучение и стилът на преподаване и учене за достигане на предварително зададени образователни и развиващи цели.

В основата на интерактивните методи стои взаимодействието (диалогът), изискващо обратна информация от всяка една от страните. Интерактивните методи изискват партньорски взаимоотношения и диалогов вид комуникация.

Интерес представлява класификацията на методите на обучение на Ф. Гиера и Р. Винкел (Радев, 1996) съгласно тяхната комуникативност. Според тази ботриология всички значителни методи (седемнайсет) се разделят на четири групи, като за критерий се взема техният комуникативен поляритет, при което всяка група има различен брой полюси. Интеракционните форми варират от двуполусно до петполусно поле на решенията.

В педагогическата литература едни и същи методи могат да се срещнат и като методи, и като техники, тъй като някои автори използват тези понятия като синоними. Въпреки това тези понятия могат да бъдат разграничени, използвайки два критерия – 1) целите, за които се прилагат и 2) времето, което изискват. Когато се използва понятието метод се има предвид начин на действие за постигане на определена цел, който начин изисква повече време за разлика от техниката. Техниката може да бъде както самостоятелна дейност, така и част от метод (например мозъчна атака като стартов елемент на метода

панелна дискусия или конкретната ситуация в метода на деловата игра).

От дидактична и методична гледна точка се разграничават техники на учене и техники на преподаване като и едните, и другите са система от прийоми (действия и процедури). Приёмът (похватът) е гравивен елемент на метода и като такъв има относителна самостоятелност и завършеност. Прийоми могат да бъдат: описанието, обяснението, сравнението, аналогията, доказателството, посочване на причини, актуализацията и пр. Според И. Огородникова "методите на обучение не трябва да се отъждествяват с методическите прийоми, средства и форми на обучение. Под прийоми на обучение се разбира отделни части или елементи на отделни методи, под средства на обучение – учебници, учебни пособия и технически устройства, под форми на обучение – организация на учебната работа" (Петров, 1994).

Техниките на учене се основават на учебни правила – препоръка и предписание за целенасочено и ефективно овладяване на знания, умения и тяхното използване (операционализиране). Техниките на преподаване се основават на принципите на преподаване и общите принципи и закони на обучение, насочени към достигане на изходни, конструктивни, операционални цели и реорганизация на средата за ефективно учене.

SWOT-анализът може да бъде използван и като активен, и като интерактивен метод в учебната работа. Той може да се използва както с конкретна учебна цел, така и за диагностика на група обучаеми. Създател на SWOT-анализа е Алберт Хъмфри. SWOT-анализът се използва предимно като метод за самодиагностика и диагностика. Наименованието му е абревиатура от първите букви на английските термини на изследваните характеристики: Силни страни (Strengths), Слаби страни (Weaknesses), Възможности (Opportunities) и Страхове или опасения/заплахи (Threats).

Този метод може да се представи както графично, така и таблично:

	Положително влияние	Отрицателно влияние
Вътрешна среда	Плюсове	Минуси
Външна среда	Възможности	Опасности

Следваща стъпка в SWOT-анализа е така нареченият разширен SWOT-анализ на стратегиите, в който се разглеждат различните стратегии за управление на комбинации от вътрешни и външни фактори:

Под стратегия трябва да се разбира подготовка, планиране и провеждане на дейността със селектирани методи и форми, в съответствие с личностно значими или поставени отвън цели и задачи за един по-дълъг период от време.

SWOT анализ		вътрешна среда	
		Плюсове (S)	Минуси (W)
външна среда	Възможности (O)	Използване на възможностите за реализация на плюсовете.	Унищожаване на слабости за създаване на нови възможности.
	Опасности (T)	Използване на плюсовете за елиминиране на опасностите.	Разработване на стратегии, които да позволят слабостите да бъдат активизирани от заплахи.

Въпреки богатото многообразие от методи (традиционни и иновационни), няма пълно единство как да се използват те при определяне и анализ на целите, които са важни етапи от цялостното планиране, провеждане и оценка (контрол) на резултатите, които са постигнати. Методите на обучение са тясно свързани помежду си, но всеки е в някаква степен обособен от останалите. Важно изискване към всеки един метод на обучение е ясна и разбираема за обучаемите логика – определена последователност от действия, водещи от незнание към знание. Доброто познаване на предимствата и недостатъците на традиционните методи на обучение е предпоставка за ефективно обучение, а разработването и прилагането на нови, ще доведе до обогатяване на процесуалната страна на технологията на обучението.

На базата на SWOT-анализа, въведен като иновационен метод, могат да се планират необходими стратегически действия за поставянето на образователни цели.

Правилото SMART за определяне на цели е придобило широка популярност в бизнес университетите, тъй като се счита, че целеполагането е едно от основните мениджърски задължения и умение, без което трудно могат да се постигат високи резултати. В най-общ смисъл целта е мислен и желан резултат от някаква дейност. В съответствие с основните функции на обучението се разграничават образователни, възпитателни и развиващи цели. От гледна точка на дидактиката целта на обучение е интегриращ елемент на системата обучение, който характеризира предвиждането на резултата от взаимодействието между преподаване и учене и конструира хода на достигането му с определени методи и средства. Съгласно казаното, целите на обучение могат да бъдат индивидуални, социални, стратегически и тактически, конкретни и абстрактни, формални и съдържателни, норматични и свободни и т.н. Формулирането на дидактическите цели, според Пл. Радев (Радев, 1996), е процедура с много труден характер, защото трябва да се ограничат съдържанието на целите, обемът на целите, съкратеното обозначаване на целите, денотатът на целите, значението на целите и операционният им смисъл. Съдържанието на целите е съвкупността от свойства, които се задават (преписват) на

целевия обект и по това той се пресъздава и разпознава. Обемът на целта е съвкупността от предметите, които се разпознават или пресъздават с помощта на свойствата, отразяващи съдържанието. Съкратеното обозначаване на целта е словосъчетанието, което дава името на целта. Денотатът (десигнатът) на целта е резултатът от дейността. Значението на целта е съдържанието, което се задава от целевия обект, а операционният смисъл – резултатът, винаги по-ограничен по своя характер. Необходима характеристика на целите е и възможността за избор на средства.

Според Джак Канфийлд (<http://www.novavizia.com/4997.html>), „неясните цели произвеждат неясни резултати“, т.е. неефективно обучение – и обучаващият, и обучаваният няма да знаят какво точно трябва да научат. Именно в това отношение е полезно SMART правилото за формулиране на ясни цели, които са определени точно. В книгата си „Преподаване в основното и средно училище“ двамата американски педагози Джоузеф Калахан и Леонард Кларк препоръчват формулирането на поведенчески цели чрез уточняване на желано поведение в резултат на дадени инструкции. Поведенческата цел е твърдение, което описва какво обучаваният ще прави или ще може да прави след получаване на инструкциите. Този тип цели не само ще определят образователната посока, но и ще установят критерии за измерване на успехите от обучението. Пример за така формулирани и посочени поведенчески цели за учебната дисциплина физика, са дадени в книгата с универсален характер „Физиката в живота на човека“ на Харолд Фулър, Ричард Фулър и Робърт Фулър, издадена през 1998г.

Необходимо е да се прави разлика между цели на обучение и задачи в обучението. Задачите в обучението произтичат от поставените цели, от характера на темата и предмета. Тяхната констелация в системата на обучение е да бъдат мощно средство за овладяване на знания и умения, както и диференциране на това овладяване.

И за целите, и за задачите диагностичността е общо изискване. Диагностичност означава напълно определено, еднозначно описание на целите, на начините за тяхното разкриване, измерване и оценка. Според В. Беспалко (Беспалко, 1982) целта на обучението (възпитанието) е поставена диагностично, когато може еднозначно да се направи заключение за степента на нейната реализация и да се изгради напълно определен дидактически процес, гарантиращ нейното постигане за определен срок, или ако използваните изходни понятия удовлетворяват следните изисквания:

те са точно определени, т.е. техните признаци са толкова точно описани, че понятието винаги се съотнася с неговото обективно проявление или дадено е такова точно и определено описание на формираното личностно качество, че то може безпогрешно да бъде отдиференцирано от всякакви други качества на личността;

явленията и фактите, които понятието означава, притежават категорията мяра, т.е. тяхната величина се поддава на пряко или косвено измерване или налице е начин, „инструмент“ за еднозначно разкриване на

диагностираното качество на личността в процеса на обективния контрол на неговата формираност;

- резултатите от измерването могат да бъдат съотнесени с определена скала, т. е. да се оценяват.

Авторът счита, че йерархията на целите на формирането на личността, зададена диагностично, ще позволи върху основата на обективния контрол да се проследява тяхното актуално състояние в хода на обучението и възпитанието, а също и непрекъснато да се усъвършенстват.

Авторството на концепцията за SMART-целите не е уточнен, знае се обаче, че през 50-те години на XX век Питър Дракър е използвал подобна класификация. Така или иначе, в чисто практически план е важно не кой е авторът на целеполагането по правилото SMART, а какво точно означава "SMART". Оказва се, че тълкуването на понятията зад буквите на акронима SMART не е чак толкова лесно, по простата причина, че различни източници влагат различен смисъл в тези букви.

Някои от най-популярните понятия на абривиатурата SMART са:

- S - specific, significant, stretching.
- M - measurable, meaningful, motivational, manageable.
- A - attainable, achievable, acceptable, ambitious, action-oriented, agreed upon.
- R - realistic, relevant, reasonable, rewarding, result-oriented.
- T - timely, time bound, tangible, trackable (<http://www.novavizia.com/4997.html>).

Зад всяка буква стоят различни понятия, но нерядко те или се дублират, или не описват точната същност на SMART-целите. Така например зад буквата "A" стои понятие като "постижима цел" (attainable), но "R" също може да се счита за аналогична в смисъла на "реалистична цел" (realistic), защото една реалистична цел очевидно е постижима. Или "S", което може да се разбира от някои като "значима цел" (significant), което се припокрива с "A", ако тази буква се тълкува като "амбициозна цел" (ambitious).

В практически план една добра комбинация от термини, определяща една цел като "добра SMART цел" (с активизираща, насочваща и интегрираща функция) за вътрешна ефективност на обучението, е следната:

- **S** (Specific) - Целта следва да е специфична (точна, ясна, конкретна).
- **M** (Measurable) - Целта следва да е измерима (операционализирана), т.е. да позволява верификация (проверка на извода и резултата).
- **A** (Accepted by you and/or others) - Целта следва да е приета от хората, които ще работят по нея, т.е. да е привлекателна и да е ориентирана към действие.
- **R** (Realistic) - Целта следва да е реалистична.
- **T** (Time-bound) - Целта следва да е ориентирана във времето, т.е. с някакъв краен срок.

Или, за да е една цел добра (по правилото SMART), тя следва да е специфична, измерима, приета от всички, които ще работят по постигането ѝ, реалистична и с някакъв краен срок на изпълнение.

Специфичните цели могат да се съставят като поведенчески – обикновени или създаващи критерии. Прикритите цели (поведенчески цели, предизвикващи прикрито поведение, което не може да се наблюдава директно) рядко се използват за специфични. Поведенческите обикновени (прости) цели определят какво обучаваният ще може да прави след дадена инструкция (те постановяват какво трябва да се извърши и от кого), а поведенческите цели, създаващи критерии, не само определят очакваното крайно поведение, но и стандартите за изпълнение. Целите, създаващи критерии, могат да дават и условията, при които от обучаемите се очаква да достигнат изисквания стандарт. Те предизвикват много по-специфично крайно поведение и тъй като осигуряват определен стандарт за преценяване изявата на обучаемия, са много полезни за изготвянето на тестове, оценяване, диагнози и получаване на обратна информация. За цели от този тип на преден план се извеждат следните елементи:

Някакво наблюдаемо и измеримо поведение, което обучаемите ще могат да проявяват или изявяват след края на инструкцията.

Стандартът, по който се очаква обучаемите да се изявяват.

Условията, при които се очаква обучаемите да действат, за да постигнат този стандарт.

Да се формулират ясни цели, създаващи критерии, е трудна задача, но реализирането ѝ като база за оценяване и обратна информация е безспорна необходимост. Дж. Калахан и Л. Кларк описват няколко стъпки за формулиране на горепосочените:

При първата стъпка, ако целите са предназначени за учащия, се използва прякото обръщение "Вие". Дори думите да не са написани, всеки трябва да подразбира, че изречението (целта) започва с: "Вследствие на инструкцията, ученикът (Вие) ...".

Второ, трябва да се опише бъдещото поведение или изява. За да се направи това, е нужен глагол за действие и обект на това действие. Например: ще напишете стихотворение, ще опишете плана, ще пробягате мила, ще постройте чин.

На трето място трябва да се опишат условията, при които ще възникне поведението. Тези условия включват информацията, инструментите и оборудването, материалите и всичко, което ще се или няма да се представи на обучаемия: границите във времето и пространството и всякакви други ограничения, които могат да бъдат поставени...Примерите за това включват въвеждащи фрази като: в рамките на 30 минути писмен текст; дадени линия и пергел ... и др. Тези условия трябва да бъдат достатъчно ясни и разбрани от всички, за да може всеки да е поставен при еднакви на другите условия.

Накрая критерият за изява е последната част от формулирането на целта. Тук трябва да се посочи

нивото на поведение, което ще се приеме за задоволително. Критериите могат да бъдат изразени чрез минимален брой (поне пет причини от всичките десет); чрез процент или отношение (с точност до 90%, в осем от десет случая); чрез допустими граници (в рамките на 3-5%); чрез ограничения във времето (в рамките на период от 15 минути); или някакъв друг критерий. Обикновено критерият се определя главно на базата на човешки опит и очаквания (Радев, 1996).

От гледна точка на дидактиката специфичната цел или специфичната дидактична цел (СДЦ) изисква диагностичност, а тя от своя страна - реалност и постигане в определен срок.

Важна буква в акронима SMART е буквата "А", в смисъла на това целта да е разбрана и приета от тези, които ще работят по нея. Обикновено целите се формулират от обучаващия, но те ще бъдат безперспективни, ако обучаващите не възприемат за свои собствени същите или подобни. Значимо е умението още в началото на курса, темата или урока да се разясни защо си струва една цел да бъде постигната, да се мотивират обучаемите да приемат целта за своя и да я реализират възможно по-ефективно, бързо и безпроблемно, защото трудността, преди всичко, се заключава в нейното постигане. Целите трябва да бъдат приети (осъзнати, осмислени, разбрани, приети за общи, а оттам - и за лични) от обучаемите, за да вложат максимума от себе си за тяхното реализиране. Ако обучаемите не приемат целите, които обучаващият им поставя, следва обратна "вълна" - те не работят по поставените цели на своя максимум, не разбират защо се иска това от тях и най-вероятно не вярват в поставените цели, като някои се съпротивляват (вътрешно или външно), неприемайки ги, а други откровено ги sabotират. Ето защо е разумно да се подбират привлекателни цели и да се допускат обучаемите за участие при техния подбор. Според Калахан и Кларк (Радев, 1996) когато обучаемите ясно съзнават какво трябва да правят и защо и могат да видят, че те осъществяват напредък, те обикновено ще опитат. Ето защо, когато обучаващият поставя ясни цели, които изглеждат разумни, обучаемите ще ги приемат като свои и ще работят за тяхното постигане.

Световната литература по проблемите на целите и задачите на обучението е обширна, но протоворечива. Разработена е така нар. телеономична дидактика (теория на целите на обучение) – дял от дидактиката, който

изследва, описва, обяснява и предписва целите на обучение. Елемент на тази теория е систематиката на обема и взаимните отношения на съподчинение на групи образователни цели, т.е. така нар. таксономия. В когнитивната (познавателната) област общоприета е таксономията на Блум, съгласно която главни категории са: знание (възпроизвеждане), разбиране (развитие), приложение, анализ, синтез и оценяване (съждение). Тази педагогическа таксономия стои в основата за поставянето на такива цели, които се отличават с повишена инструменталност, т.е. формулират се чрез резултатите от обучението, изразени в действията на обучаемите (действия, които обучаващият може надеждно да опознае). Наред с таксономия на когнитивната област е необходим и ясен, конкретен език за описване на целите на обучение. Една перспективна възможност за това операционализиране на целите на обучение може да бъде прилагането на правилото SMART за всяко едно от познавателните равнища на Блум, които показват нивото на зрялост на понятията и обобщенията. Операционализацията на целите не може да се осъществи интуитивно, а върху основата на познаването на съществуващите таксономии в психологическата и педагогическата област, и като се прилагат подходящи подходи и методи, в частност разгледаният SWOT-анализ.

ЛИТЕРАТУРА

- Беспалко, В. 1982. *Основи на теорията на педагогическите системи*. С., 43с.
- Гюрова, В. и др. 2006. *Приключението учебен процес. Ръководство за университетски преподавател*. С., Агенция Европрес. 176с.
- Есипов, Б. 1961. *Самостоятельная работа учащихся на уроке*. М., 1с.
- Илчева, Юл. 2007. Някои иновационни методи в обучението по физика на студентите от МГУ "Св. Иван Рилски". *Годишник на МГУ "Св. Иван Рилски", том 50, свитък IV, Хуманитарни и стопански науки*, 129-134.
- Муртазин, Г. 1972. *Активизация познавательной деятельности учащихся*. Уфа., 11с.
- Петров, П., 1994. *Дидактика*. С., 298, 295с.
- Радев, Пл., 1996. *Дидактика и история на училищното обучение*. Пл., 308, 281, 127-132, 136с.
- <http://www.novavizia.com/4997.html>

Препоръчана за публикуване
от катедра "Чужди езици", МГУ

LEARNING TO LEARN OR HOW TO BE AN EFFECTIVE LEARNER

Margarita Papazova

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, E-mail: marpa@abv.bg

ABSTRACT. The paper is an attempt at making an overview of some traditional, but mainly some innovative approaches to language learning and more precisely of how to be an effective learner.

New ideas and insights concerning learning and mind-oriented matters are transpiring in the domains of language learning as well as other fields of science and business.

I would like to touch upon a few of these novel ideas developed by some outstanding authors. The paper is based mainly on the brilliant book "Power up your mind" by Bill Lucas. The following ideas are highlighted and expanded upon:

- What does being an effective learner mean? Are learners aware of the learning processes taking place in their heads? Are they conscious of the way they learn and acquire knowledge?
- Learning is learnable: key factors for *being* an effective learner.
- Multiple intelligences – what is this and does it contribute to becoming a better learner?

Last but not least the paper would like to connect with and emphasize on the motto laid out in Brussels, namely the idea of life-long learning and development and its primary importance for the learner of the 21st century.

ДА СЕ УЧИМ ДА УЧИМ ИЛИ КАК ДА СМЕ ЕФЕКТИВНИ УЧАЩИ СЕ

Маргарита Папазова

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София, E-mail: marpa@abv.bg

РЕЗЮМЕ. Тази разработка е опит да се направи преглед на някои традиционни и новаторски подходи към ученето на езици и по-специално как да учим ефективно.

Нови прозрения свързани с ученето и ума се появяват в области, занимаващи се както с изучаването на езици, така и в науката и бизнеса.

В тази статия бих желала да се спра на нови и оригинални идеи, предлагани от изтъкнати автори в тази област. Разгледаните подходи и начини се базират главно на брилянната книга на Бил Лукас „Използвай пълната мощ на ума си“ (преводът е мой) ("Power up your mind"). В статията е фокусирано върху следните идеи:

- Какво означава да си ефективен учащ се? Разбират ли учащите се процесите, които се извършват в главите им? Осъзнават ли начина, по който учат и усвояват знания?
- Човек може да се научи да учи: ключови фактори за ефективно учене.
- Многобройни интелигентности – какво е това и как допринася за това, да станем по-ефективни учащи се.

И на последно място, но не по важност, с тази статия бих желала да наблегна на мотото, издигнато от Брюксел, а именно идеята за учене и усъвършенстване през целия живот и нейната значимост за всеки учащ се на 21-ия век.

Introduction

In today's dynamic and highly stressful world we are flooded with information which makes everybody and especially learners feel overpowered, confused and totally disoriented about the information they need and more often than not about the way they have to handle it so that they extract the greatest benefit out of it.

It is of great significance for learners (be it high school or university students and everybody else who considers themselves learners) to have a clearer idea of how they could learn to swim in this turbulent sea of information; how to get oriented; how to learn, memorize and acquire knowledge efficiently; how to develop new skills and apply them effectively in their learning practice.

New ideas and insights concerning learning and mind-oriented matters are transpiring in the domains of language learning as well as other fields of science and business.

1. What is an effective learner or rather the prerequisites for turning into one?

Being an effective learner requires having a clear idea of the following:

- Being conscious of one's learning strengths.
- Being motivated and having self-confidence to succeed.
- Acknowledging the possibility of failure and having the stamina to learn through trial and error.
- Being responsible for one's own learning.
- Being aware of important conducive factors: **the importance of water, nutrition, sleep and a positive environment for learning.**
- Having the inner persuasion of one's own creative ability and applying it into practice.

- As far as the first condition above is concerned it also means being aware of one's own learning style or styles, of

one's strengths and weaknesses. Are you a kinesthetic, auditory or visual type of learner? Being the **kinesthetic** type entails learning best by doing things, by moving around, in other words by integrating movement in your learning process. The **auditory** type gives his/her preference to learning through listening. And the third, **visual** type of learner finds it the easiest when s/he can see, read things. Very often learners are a combination of the three, with one of the three styles being most marked. As for the strengths and weaknesses, good learners should take stock of their skills as well as habits concerning organization, time management, concentration etc. In addition, they should consider the time of learning – **is s/he a morning, afternoon person or a night owl?** Do they study best **alone or with other people?** Knowing how you learn best can be a tremendous advantage for the efficiency of the process.

- The second and third features above are closely intertwined. Having cogent motivation makes all the difference. It means that learners are ready to go through difficulties and not give up; they are self-confident, patient, tolerant of their ups and downs, determined to achieve their goal. **Strong motivation nurtures the learner's stamina and ensures his/her success.** The way I have stated it, motivation seems to be the most natural precondition a learner should be aware of. However, it is not that simple. More mature learners may feel motivated or are easier to motivate and this fact and condition alleviates the whole process of learning, making it goal-oriented and consistent. It is not the same with young and immature learners. Here comes the crucial role of the teacher - to supply his/her students with well-founded motivation for the things they are to study.
- For a learner to be effective, responsibility is of paramount importance. Lots of students take it for granted that it is their teacher's/ professor's duty to teach them everything. They look upon themselves as empty vessels which have to be filled with knowledge. This idea is outmoded and highly preposterous. It is both the teacher's and learner's responsibility in this very complicated process. Unless learners realize the significance of their conscious, active participation in this mutual exchange called teaching/learning, learning is doomed to failure or in the very least, to a partial, unsatisfactory, perfunctory understanding, which can easily be forgotten.
- The learning environment is extremely vital for the favorable outcome of a learning session. No matter how banal the above mentioned factors sound, they are indeed very essential for a normal learning process. The proverb "A healthy mind in a healthy body" illustrates the necessary and inevitable connection between a healthy body with its smoothly-running processes and a well-functioning brain. **Giving one's body sufficient water is of utmost significance for one's overall well-being. So is healthy food, rich in vitamins, minerals and antioxidants.** Unfortunately, nowadays children and young people become easy prey to the advertising industry, according to which junk food and fizzy drinks are of supreme taste and nutrition, they are simply irresistible. Indeed, our children find them irresistible and as a result we witness more and more young people, even young children, suffering from diseases such as high blood pressure, diabetes etc. How can we expect a learner of ill-health to be capable of lasting

concentration and learning motivation? Furthermore, it has been proved that taking enough sleep ensures a more efficient and lasting learning – another norm lots of teenagers and young people unthinkingly disregard.

- Having inner persuasion is a condition interrelated with the second, third and fourth states above for motivation, long-lasting stamina and responsibility are the bricks, the stuff out of which inner persuasion is built and comes forth or vice versa. One may be strongly convinced in one's one ability and success, which determines the existence of the other prerequisites. Whichever way, it doesn't matter. What matters is that learners need to learn to reflect on their learning process and believe in their creative capacity. In order to foster this delicate state and belief in learners, teachers need to be really sensitive. Otherwise, the reverse result may be brought about, which can be detrimental to the learner. As **Charles Browder** says, **"A new idea is delicate. It can be killed by a sneer or a yawn; it can be stabbed to death by a quip and worried to death by a frown on the right man's brow."**

2. Learning is learnable: key factors for being an effective learner.

More and more linguistic scientists are focusing their attention on learning as a conscious process on the part of the learner. Terms such as **learner-centeredness**, which has been around for quite some time, **student-centered accountability** (Douglas Reeves, 2004), and **learner autonomy** or independence are taking more clear shape. These have sprung up as a natural consequence of the dynamic essence of today's society and the new modes of learning (Internet or e-learning), which are already taking place. Another reason for their appearance is the urgent necessity for change in the educational system.

What is learning in this sense then? Learning is a process of discovering about learning, an awareness of how to become an effective learner. It takes more than just going to class and doing homework. According to Gail Ellis and B. Siclair (1997) learners need to be taught metacognitive strategies which involve learners in **reflecting on the learning process, planning for learning, self-assessment and monitoring**. *It is really a four-part cycle* (B.Lucas, 2001) :

preview>> class>> review>>study.

Reflecting upon what they have just learnt should become a habit of primary significance for learners. By integrating this habit into their learning process, learners can guarantee themselves a more lasting piece of knowledge. Developing reflecting habits can be very beneficial and will surely lead to success. Bill Lucas recommends different approaches to reflection in his book.

Some of them are:

- Keeping a diary
- Writing letters to yourself
- Making up newspaper headlines that encapsulate how well you feel something went
- Using a map mind to capture your thoughts.

The purpose of learning is to acquire knowledge. 'The relationship between memory and learning! "Learning is memory that sticks!" –Dr. Pierce Howard.

Relevant to learning as learnacy (Bill Lucas, 2001) is also the awareness and acquisition of **information literacy**. According to the final reports of UNESCO Training-the-Trainers, information literacy is defined as the ability to know when there is a need for information, to be able to identify, locate, evaluate, and effectively use that information for the issue or problem at hand. Here follows a list of **INDIVIDUAL LEARNING SKILLS** – an essential part of **information literacy**:

- Asking the right questions!
- Defining the task!
- Making predictions!
- Testing theories!
- Analyzing results!
- Problem solving!
- Making decisions!
- Brainstorming!
- Identifying likely sources!
- Locating individual sources!
- Selecting appropriate resources!
- Finding information within the resource!
- Skimming and scanning!
- Evaluating material – assessing the strengths and weaknesses of sources and resources!
- Note-making, precis and summary!
- Presenting data in a structured framework!
- Evaluation and review!
- Citing sources

Information literacy is a vital part of university-level education.

3. Multiple intelligences – what is this and does it contribute to becoming a better learner?

Matters concerning mind and brain, their functioning and application in education have been in the focus of researchers, psychologists and educationalists in the last two decades. The multiple intelligence theory is one of the comparatively new ideas which have provoked both approval and criticism. It was Howard Gardner, a prominent contemporary scholar in the field of psychology, cognition and the human brain, who first came up with this idea in his book *Frames of Mind. The theory of multiple intelligences*, 1983. He identified and introduced to us seven different kinds of intelligence in *Frames of Mind*.

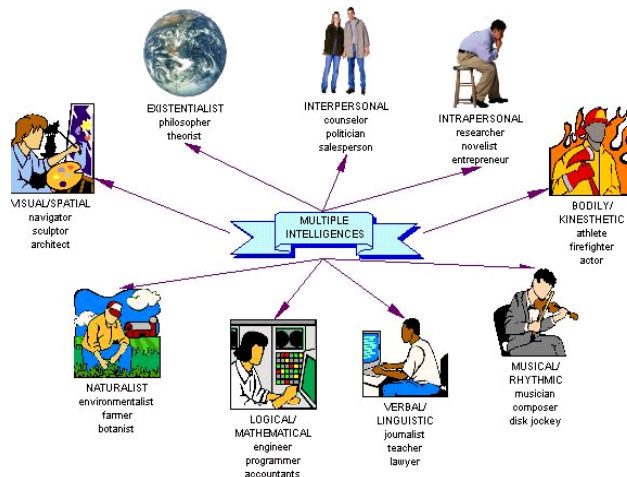
- **Linguistic** intelligence: a sensitivity to the meaning and order of words.
- **Logical-mathematical** intelligence: ability in mathematics and other complex logical systems.
- **Musical** intelligence: the ability to understand and create music. Musicians, composers and dancers show a heightened musical intelligence.
- **Spatial** intelligence: the ability to "think in pictures," to perceive the visual world accurately, and recreate (or alter) it in the mind or on paper. Spatial intelligence is highly developed in artists, architects, designers and sculptors.
- **Bodily-kinesthetic** intelligence: the ability to use one's body in a skilled way, for self-expression or toward a goal. Mimes, dancers, basketball players, and actors

are among those who display bodily-kinesthetic intelligence.

- **Interpersonal** intelligence: an ability to perceive and understand other individuals -- their moods, desires, and motivations. Political and religious leaders, skilled parents and teachers, and therapists use this intelligence.
- **Intrapersonal** intelligence: an understanding of one's own emotions. Some novelists and or counselors use their own experience to guide others.

Later Gardner thought of two more - Environmental and Existential.

Bill Lucas speaks of ten intelligences and defines them slightly differently. In his opinion, "If linguistic and mathematical intelligences were the key ones for the 20th century, there is a strong case that *emotional, social and spiritual intelligences will be critical in the 21st century*. To power up your mind fully it will be helpful for you to seek to develop all your intelligences and of course your ability to learn how to learn."



What are the implications for education and effective learners?

Bill Lucas again gives an answer to this question, "As we grow up we discover that we have these intelligences in different states of development. But they are not set in stone; they can be acquired to a considerable extent. To be fully creatively developed, you need to realize your potential in as many of your intelligences as possible. Remember that releasing your creativity is a key component of learning to learn, and therefore developing your natural intelligence."

Multiple-intelligence theory has stimulated teachers to find more ways of helping all students in their classes. It has made educators question their work and encouraged them to look beyond the narrow confines of the dominant discourses of skilling, curriculum, and testing.

As a conclusion I would like to offer one more quotation from Bill Lucas' brilliant book "Power up your mind",
"No one can develop anyone else apart from himself. The door to development is locked from inside."

REFERENCES

- Cottrell, S. (2005). Critical Thinking Skills: Developing Effective Analysis and Argument (Palgrave Study Guides. Palgrave, USA, 125 - 133
- Ellis, G. and Sinclair, B. (1997). Learning to learn English: A course in learner training. Cambridge University Press, 8 - 10
- Gardner, H. (1983). Frames of Mind. The theory of multiple intelligences.
<http://psychology.about.com/od/educationalpsychology/ss/multiple-intell.htm>
- <http://psychology.about.com/od/educationalpsychology/tp/effective-learning.htm>
- <http://www.project2061.org/publications/sfaa/online/chap13.htm#1>
- Jimenez Raya, and Sercu, L. (eds) (2007). Challenges in Teacher Development: Learner Autonomy and Intercultural Competence. Europaischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main, 81, 169 -171
- Lucas, B. (2001). Power up your mind: Learn faster, work smarter.Amazon.co.uk, 23, 49, 55 – 75, 78 – 88, 152 – 181, 207
- Reeves, B.D. (2004). Accountability for Learning: How Teachers and School Leaders Can Take Charge. Association for Supervision and Curriculum Development (ASCD), 1703 North Beauregard Street, Alexandria, VA 22311., 18 – 22

*Препоръчана за публикуване
от катедра "Чужди езици", МГУ*

ЕДИН НОВ АЛТЕРНАТИВЕН НАЧИН НА ПРЕПОДАВАНЕ, ИЗПОЛЗВАЙКИ ИНТЕРАКТИВНАТА БЯЛА ДЪСКА

Цветелина Величкова

Минно-геоложки университет "Св. Иван Рилски", 1700 София, zveti_a@yahoo.com

РЕЗЮМЕ. Настоящият доклад е посветен на един нов алтернативен начин на преподаване на ученици и студенти в модерната класна стая, а именно интерактивната бяла дъска. Това е един нов иновационен подход, отнасящ се до преподаването. Интересно е да се обясни, как този нов подход прави процеса на учене и обучение по-интересен и лесен както за преподавателите, така и за студентите. Докладът се занимава със същността на интерактивната бяла дъска и нейното приложение, нейните компоненти, начина, по който са свързани и как функционират.

A NEW ALTERNATIVE WAY OF TEACHING USING THE INTERACTIVE WHITEBOARD

Tsvetelina Velichkova

University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", 1700 Sofia, zveti_a@yahoo.com

ABSTRACT. The following paper is dedicated to a new alternative way of teaching pupils and students in the modern classroom, namely the interactive whiteboard (IWB). This is an innovative approach concerning lecturing. It is interesting to represent how this new approach makes the process of learning and teaching more interesting and easier for both lecturers and students. This report deals with the matter of the interactive whiteboard and its application, its components, the way they are joined together, and the way they operate.

Въведение

Бързото развитие на съвременния живот налага необходимостта от нови технологии, които да устоят на този темп. Това се отнася както за ежедневието, така и за образованието на модерните млади хора. Преподаватели и учащи разбират това неизбежно изискване на съвременния свят. Днешните ученици и студенти са много по-разкрепостени, по-информирани и освободени. На тях им е необходим необичаен и оригинален начин на преподаване, който да отговаря на света, който ги заобикаля, и в който те живеят.

Подобни иновативни методи се утвърждават все повече. За пример в този аспект е образованието в САЩ и Великобритания, където подобни интерактивни дъски се използват от 2002/3г. насам. През 2004г. процентите на интерактивни дъски във Великобритания са към 26%, при това само в началните училища. 3 години по-късно, през 2007г., Becta Harnessing Technology Schools Survey (Becta е правителствена агенция, която се занимава с интеграцията на модерни технологии в обучението) прави изследване във Великобритания, което доказва, че тези дъски вече са 98% в средните и 100% в началните училища. Подобни иновативни идеи водят началото си от оригинални хрумвания на прогресиращи умове, които имат за цел да придадат съвременен вид на модерната класна стая. На това място се появява „интерактивната бяла дъска“ (the interactive whiteboard). Това е един нов начин на преподаване. Той улеснява процеса на учене и обучение както за преподавателите, така и за студентите.

Същност на interactive whiteboard

Интерактивната бяла дъска представлява голям екран, който е свързан с компютър и проекционен апарат. Последният проектира изображенията от компютъра върху големия екран. Потребителят упражнява контрол посредством химикалка, пръст или някакво друго средство. Таблото обичайно е прикрепено към стената или е поставено на поставка. Преподавателите имат възможността да се възползват от интерактивната бяла дъска в различни ситуации, както следва:

- да работят с всякакъв софтуер, който е инсталиран на компютъра, с който е свързана дъската, включително уеб браузери
- да използват софтуер, който да записва бележки, водени на „бяла дъска“ или друга подобна повърхност
- в някои случаи интерактивната бяла дъска може да бъде оборудвана със Audio Response System – система, която дава възможност на слушателите да оценят доклада (чрез гласуване с устройство, подобно на дистанционно управление), директно след неговото приключване.

The Interactive Whiteboard може да бъде свързана към компютъра по два начина:

- с жично устройство (USB) или
- с безжично устройство (Bluetooth).

Интерактивната дъска се активира веднага, след като бъде свързана и драйверът работи. В много класни стаи тя е предпочитана пред традиционните черни дъски и допълнителните TV/DVD системи. Потребителите могат да се връзват в училищната мрежа за видео обмен. Бялата дъска може да обменя коментари, споделени в онлайн пространството. Софтуерът, доставен с бялата дъска, позволява на преподавателя да запази коментари и бележки в електронен формат за по-късно евентуално размножаване на хартия.

Други имат в допълнения и функция, която позволява на преподавателите да записват обучението във видео-формат файлове, които по-късно да дадат на студентите си за преговор.

Това е добър вариант за тази група студенти, която иска да види урока още веднъж, както и за онези, които често отсъстват от учебни занятия. С появяването на интерактивната бяла дъска се забелязва и последователно подобрене във всички етапи на обучение. Важно е да се отбележи, че въвеждането на модерни технологии в класните стаи и опитът на преподавателите с тези технологии също играят важна роля в развитието на добра учебна атмосфера в съвременната класна стая.

The Interactive Whiteboard помага при разпространяването на използването на „e-learning“ (електронно обучение), тъй като тя разкрива потенциала на алтернативните начини за доставяне на материал. По този начин преподавателите имат възможност да увеличават съдържанието на презентацията като добавят повече информация към урока, например снимки и графики от Интернет. Този вид бяла дъска помага на учащите да възприемат информацията по-лесно, както и да вземат свободно участие в групови дискусии, без да се страхуват как ще бъдат оценени. Самият екран е чувствителен. Студентите могат да използват дъската и да дискутират по темата като пишат директно по екрана. Не е необходим компютър. Групи от студенти могат да разглеждат и решават проблеми заедно, както и да се свързват във видеоконференции. Студентите могат да се групират около екрана, да развиват идеи, да работят със старание и да анализират мнения. По интерактивната бяла дъска може да се пише и трие както по традиционната черна дъска, с тази разлика, че бялата дъска може да запазва и разпечатва това, което е писано вече по нея. Благодарение на специалния софтуер преподавателите могат да демонстрират специални функции, като копиране на текст. В резултат на това учители и преподаватели спестяват време, което биха могли да инвестират в индивидуално обучение, което би могло да се изрази в повече внимание към онези учащи, които имат нужда от помощ.

Ключови педагогически аспекти на интерактивната бяла дъска

Интерактивността на този вид дъска улеснява активното обучение. Този вид обучение ще помогне за активното участие на студентите по време на лекции, като

ограничава пасивното приемане на информация. В залите на университетите има и студенти в неравностойно положение – със зрителен проблем или друг вид здравословни затруднения. На някои студенти им се налага да записват уроците си на диктофон, а други ползват услугите на асистент, който да си води бележки. Именно на това място се появява интерактивната дъска, която ще предостави еднакви условия на обучение на студенти с увреждания. Обучението по този метод за тези студенти ще бъде много по-достъпно за тях. Уроците могат да бъдат записвани, така че да се получи един краен продукт, който може да бъде изпратен по e-mail или запазен за по-късно ползване.

Изследвания показват, че интерактивната бяла дъска е много мотивираща и ориентирана към интересите на студентите. Тя предлага мощно устройство за интеграция на медийни елементи в процеса на преподаването с цел повишаване съдържанието на материала и подпомагане на помощно обучение. Този нов вид преподаване отваря непознати досега възможности за презентации и комуникации. Информацията бива представена по вълнуващ и приятен начин. Това води до повишаване на мотивацията за обучение на студентите, което води до добри резултати. Поощрявана е креативната и последователна употреба на материали като уеб сайтове, видео и аудио клипове, Интернет, интерактивни програми за преподаване, електронни текстове. Софтуерът позволява на преподавателите да променят и преоформят възможностите за работа с учащи на по-високо ниво. Те от своя страна са по-мотивирани да задават въпроси, да създават собствени хипотези, които могат лесно да тестват и подкрепят. Ефективната употреба на интерактивната дъска обхваща разнообразие от преподавателски техники, които подкрепят определен обхват от предпочитани стилове на обучение. В това число са включени слухови и визуални техники на обучение.

Друга интересна придобивка е системата за обратен отговор. Така, системата в комбинация с интерактивната дъска, преподавателите могат да получават мигновен обратен отговор от студенти и учащи относно преподадения материал. По този начин преподавателите ще могат да подготвят уроците си и инструкциите си по-ефективно и по по-интересен начин.

Обобщение от въвеждането на интерактивната бяла дъска

Предвид резултатите от прилагането на този метод на обучение, става ясно за позитивите, които могат да бъдат извлечени от използването на интерактивната бяла дъска. Технологиата има способността да представя уроците като ги прави много по-приятни и достъпни за учащите. Но за да могат учащите изцяло да се възползват от облагоите на тази нова технология, преподавателите трябва да бъдат отлично запознати с техниката. Новият вид дъска превръща обучаващите в процеса на преподаване от пасивни приематели на преподавания материал в активни участници в този процес.

ЛИТЕРАТУРА

- Гюрова В., Божилова В., Вълканова В., Дерменджиева Г. 2006, *Интерактивността в учебния процес. Или за рибаря, рибките и риболова*, с. 16, с. 101, с. 123.
- Davis, M. Whiteboards Inc. Interactive features fuel demand for modern chalkboards. (<http://www.edweek.org/dd/articles/2007/09/12/02board.h01.html>)
- Dr. Moss, G., Dr. Jewitt, C., Castle, F. 2007. The Interactive Whiteboards, Pedagogy and Pupil Performance Evaluation: An Evaluation of the Schools Whiteboard Expansion (SWE) Project: London Challenge.
- (<http://www.dfes.gov.uk/research/data/uploadfiles/RR816.pdf>)
- <http://www.teachernet.gov.uk/wholeschool/ictis/infrastructure/iwb/>
- http://en.wikipedia.org/wiki/Interactive_whiteboard
- http://www.jisc.ac.uk/uploaded_documents/Interactivewhiteboards.pdf
- <http://www.ncte.ie/documents/advisesheets/16InteractiveWBsNov08.pdf>
- <http://www.btinternet.com/~tony.poulter/IWBs/research.htm>
- http://partners.becta.org.uk/index.php?catcode=_re_rp_02&rid=14110§ion=rh
- <http://about.becta.org.uk/display.cfm?page=1616>

*Препоръчана за публикуване
от катедра "Чужди езици", МГУ*

ТЕОРЕТИКО-ОБРАЗОВАТЕЛНИЯТ КУРС КАТО ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ СПОРТОЛОГИЧНИТЕ ПОТРЕБНОСТИ НА СТУДЕНТИТЕ

Йордан Иванов¹, Бисер Цолов²

¹Минно-геоложки университет "Св. Ив. Рилски"

²Национална спортна академия "В. Левски"

РЕЗЮМЕ: Проучването е насочено към установяване промяната в спортологичните потребности на студентите в "МГУ "Св. Ив. Рилски" след експериментално изучаване на теоретико-образователен курс. Курсът с наименование "Спортология и интелект" има тясно специализирана спортологична тематика, като съдържа 46 лекционни часа, отразяващи философските, общетеоретичните и приложните основи на спорта. Резултатите от едногодишното обучение в него, бяха установени чрез специално разработена анкетна карта, съдържаща 10 въпроса, всеки с по 4 отговора. Анализът им категорично доказва, че специализираното даване на знания съдейства за повишаване на спортологичните потребности на студентите. От друга страна резултатите могат да послужат за основа, върху която да се предприемат академични промени в съдържанието и структурата на задължителното обучение по физическо възпитание и спорт в Минно-геоложкия университет.

THEORETICAL AND EDUCATIONAL TRAINING AS A FACTOR FOR INCREASING THE SPORTLOGICAL NECESSITIES OF STUDENTS

Jordan Ivanov¹, Bisser Tzolov²

¹University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski"

²National Sport Academy "Vasil Levski"

ABSTRACT: The study is directed to establishing the change in the sportlogical necessities of students at UMG "St. Ivan Rilski" after experimental study of a theoretical and educational course. It is named "Sportology and intellect" and is devoted to a specialized sportlogical topic containing 46 lectures revealing the philosophical, theoretical and applied bases of sports. The results obtained by one-year training were established by a specially developed questionnaire containing 10 questions each of 4 answers. Its analysis proved that the specialized training increases the sportlogical necessities of students. On the other hand the results might be used as a basis for academic changes in the content and structure of compulsory training in physical education and sport at UMG.

Процесът по физическо възпитание в образователната система е съвкупност от три основни компонента: образователна, възпитателна и градивна (фиг. 1). При реализацията на първата от тях съществуват сериозни празноти, които принизяват физическото възпитание като учебен предмет за получаване на нови знания. Най-пълно образователните му цели се постигат при даването на знания по правилосъзнание, знания за техниката и тактиката, и за физическите качества. Ограничени са обаче знанията за необходимостта от самостоятелно спортно упражняване и самоконтрол върху физическото развитие. Най-слабо, според нас е преподаването на знания за спорта като социално-биологичен феномен и неотменна част от бита на човека – спорт за цял живот (М. Бъчваров, Й. Иванов, Б. Цолов, 2005).

Това ни провокира да проведем експериментално проучване, насочено към изследване промяната в спортологичните потребности на студентите след изучаване на теоретико-образователен курс. Експери-

ментът бе проведен в две учебни години (2005/6 и 2008/9) в МГУ "Св. Рилски" с общ брой 41 студенти чрез специално разработена анкетна карта (Й. Иванов, 2006; Б. Цолов, 2008), съдържаща 10 въпроса, всеки с по 4 отговора. Изискването бе анкетираните да изразят становището си по позициите (отговорите) на отделните въпроси в проценти, но така че общата сума от 4-те отговора да бъде 100% (например: 20%+10%+40%+30%=100%).

Същността на експеримента бе в следното. Студентите първоначално отговориха на въпросите в анкетната карта. След това в продължение на една учебна година изучаваха лекционния курс "Спортология и интелект", разработен от катедра "Физическо възпитание и спорт" и приет от Хуманитарния департамент в МГУ "Св. Ив. Рилски". Курсът е с годишен хорариум от 46 учебни часа и утвърдена учебна програма (табл. 1). В края на експеримента същите лица отговориха отново на въпросите от картата.



Фиг. 1. Основни компоненти на физическото възпитание като учебен предмет.

Таблица 1. Учебна програма на курс "Спортология и интелект".

№	МОДУЛИ И МОДУЛНИ ЕДИНИЦИ	Лекции (часове)
I.	Философски основи на спорта	12
1.	Исторически и хуманистични корени на спорта – понятиен апарат.	2
2.	Социални, държавно-ведомствени и здравно-профилактични аспекти на спорта.	2
3.	Спорт, семейна среда и личност.	2
4.	Социални сфери на спорта.	2
5.	Спортологията като наука.	2
6.	Методологични основи на спортологията – медико-биологично начало.	2
II.	Общотеоретични основи на спорта за всички	18
1.	Инструментарий на спортните занимания – форми, средства и методи.	2
	Тренировката като адаптационен процес и процес на отражение на равноте организъм.	2
2.	Оптимални и стресови въздействия и тяхното отражение върху вегетативната и централната нервна система.	2
3.	Оптимални и стресови въздействия и тяхното отражение върху сърдечно-съдовата и дихателна система.	2
4.	Спорт, възраст и сексуална култура.	2
	Възраст, пол, социален статус и цели на спортните занимания.	2
5.	Форми, организация и видове спортни занимания за здраве, жизненост, красота, работоспособност и социализация на личността.	4
6.	Същност и развитие на основните физически качества при студентите с патологични отклонения.	2
III.	Приложни основи на спорта за всички	16
1.	Общи основи на самоконтрола за физическа годност на човека.	2
2.	Здравно-хигиенни и екологични принципи на спортни занимания на студенти с патологични отклонения.	2
3.	Хранене, питеен режим и здравословен начин на живот при занимания със спорт.	2
	Спорт, стрес, травматология и тяхната здравна профилактика.	2
4.	Спортът в лечебната физкултура.	2
5.	Специализирани физически упражнения на студенти със заболявания на нервната, дихателната и сърдечно-съдовата системи.	2
6.	Специализирани физически упражнения при бременност и послеродовия период.	2
7.	Събеседване върху изучавания материал и провеждане на писмен изпит за оформяне на оценка.	2

Тук ще анализираме накратко динамиката в отговорите на 4 от въпросите, които са твърде показателни за потребностите на студентите и проблемите на спортния обучителен процес.

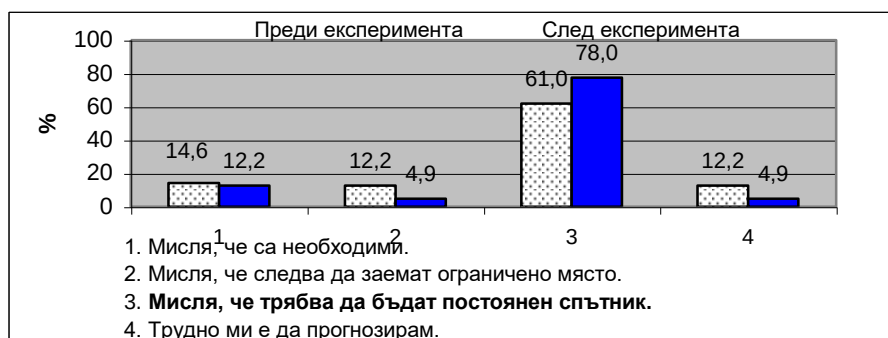
Първият бе: “Как бихте оценили нуждата от спортни занимания за здраве и дееспособност?” От фигура 2 ясно личи, че вследствие на специфичните знания за философските, общотеоретичните и приложни основи на спорта, дадени в курса, се променят в положителна посока възгледите и нагласите на студентите. Класически е примерът, че от 61% преди експеримента, процентът на тези, които смятат, че спортът трябва да стане постоянен спътник в техния живот нараства на 78%.

Вторият въпрос, също много показателен за промяната в отношението на студентите, бе формулиран така “Ако бихте спортували за здраве и дееспособност извън часовете по физическо възпитание, какви форми на спортни занимания считате за най-подходящи в българските условия?” От анализирания отговори става ясно, че експерименталното въздействие е повлияло върху предпочитанието на бъдещите висшестепни. Промяната е в посока повишаване на социално-психологичната състоятелност на спортните занимания в условията на квартала и във фитнес център, което от своя страна потвърждава по-добрите

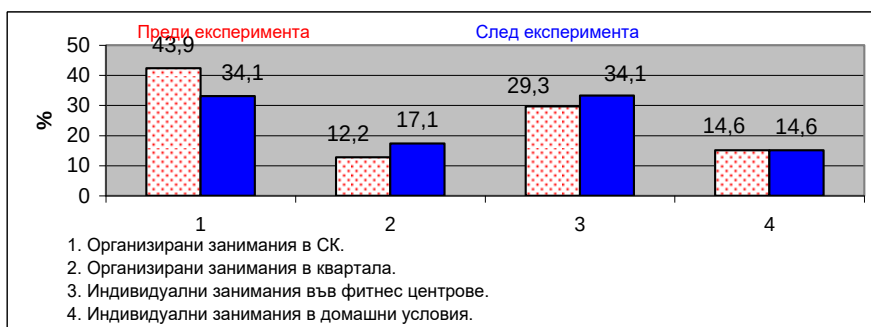
интелектуални представи у тях за спортуване през целия живот след експеримента.

Третия въпрос бе свързан с това: “Как бихте определили в проценти някои образователни моменти на процеса по физическо възпитание?” Отговорите и тук потвърждават, че теоретико-образователният курс е съдействал активно за повишаване на интелектуалната представа на студентите за спортуване, а от там е повлиял и върху техните спортологични потребности (фиг. 4). Резултатът е показателен и се изразява в повишаване на желаещите да получават все повече и по-пълни знания за спорта като средство за здраве и дееспособност, като личностна и обществена потребност.

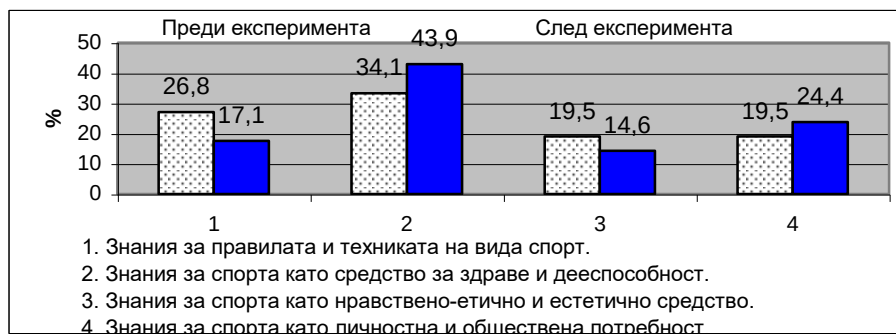
Четвъртият въпрос изискваше: “Какви препоръки бихте дали, за да се подобри процеса по физическо възпитание във ВУ?” В отговорите се забелязват две значими препоръки, които проличаха ясно и в предходни наши изследвания (фиг. 5). Те са свързани с повишаване на хорариума от задължителни часове по физическо възпитание и с промяна на съдържанието на процеса в посока даване на по-богати теоретични знания за ползата от спортуването, както и за ролята му на средство за здравословен и активен начин на живот.



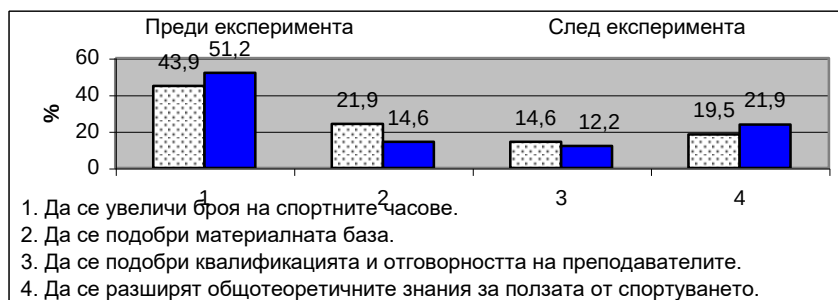
Фиг. 2. “Как бихте оценили нуждата от спортни занимания за здраве и дееспособност?”



Фиг. 3. “Ако бихте спортували за здраве и дееспособност извън часовете по физическо възпитание, какви форми на спортни занимания считате за най-подходящи в българските условия?”



Фиг. 4. “Как бихте определили в проценти някои образователни моменти на процеса по физическо възпитание?”



Фиг. 5. "Какви препоръки бихте дали, за да се подобри процеса по физическо възпитание във ВУ?"

В заключение можем да обобщим, че извършеното изследване потвърждава необходимостта от промени в образователния процес по "Физическо възпитание и спорт" в българските висши училища, съобразно интересите и потребностите на студентите, най-малко в две главни направления: 1. Увеличаване на хорариума от задължителни спортни часове в учебния план и 2. Издигане образователното равнище на учебния предмет, повишаване интереса и активността на обучаваните към него, чрез даване на теоретични знания за целенасочено използване на физически упражнения през целия живот като средство за здраве, дееспособност и красота, за противодействие на негативните явления и за активна социализация в обществото. В този смисъл въвеждането в учебната програма по "Физическо възпитание и спорт" на специализиран теоретичен модул със спортно-образователна насоченост би допълнил съществено образователната компонента на предмета, с което би го издигнал в ранг "академичен", вместо да е чисто практически. Това от своя страна би повишило интереса, активността, съзнателността и отговорността на студентите към него.

Препоръчана за публикуване от
Катедра „Физическо възпитание и спорт“, МГУ

ЛИТЕРАТУРА

1. Бъчваров, М., Б. Цолов, Й. Иванов. 2005. Спортологични потребности на българското общество. С., "Спорт и наука", бр.1, 93-101 с.
2. Бъчваров, М., Й. Иванов, Б. Цолов. 2005. Спортология на образователната компонента на физическото възпитание. С., "Спорт и наука", бр. 5-6.
3. Иванов, Й. 2006. Образователната компонента в процеса по физическо възпитание във висшите училища. С., "Болит инс".
4. Иванов, Й., Б. Цолов. 2003. Проучване отношението на новоприетите студенти в МГУ "Св. Иван Рилски" към изучаване на предмета "Физическо възпитание и спорт". С., Сб. "Известия", т. III, 60-67 с.
5. Ivanov, J., B. Tzolov, V. Borisova. 2005. Three major problems before the physical education process and sport at the Higher Academic establishments in Bulgaria. Annual of University of Mining and Geology "St. Ivan Rilski", part IV, Humanitarian and economics sciences, vol. 48, 103-105 pp.
6. Цолов, Б. 2008. Основи на маркетинга в спорта. С., "Болит-инс".

„КАОЛИН” ИНВЕСТИРА В БЪДЕЩЕТО

Кенан Мустафов, Десислава Петкова

„Каолин” АД, 7038 Сеново

Резюме: Развитието на човешките ресурси е ценност за „Каолин”. Добивната компания подкрепя образованието на настоящите си кадри и се грижи за професионалната реализация на своите евентуални бъдещи служители. „Каолин” изгражда концепцията си за развитие на образованието, водена от убеждението, че то е основата, върху която се гради един успешен бизнес.

'KAOLIN' INVESTS IN THE FUTURE

Kenan Mustafov, Desislava Petkova

“Kaolin” JSC, 7038 Senovo

ABSTRACT: Human resources development is a value for 'Kaolin'. The mining company supports the education of its current staff and cares for the professional development of their potential future employees. 'Kaolin' has built its conception for educational development lead by the belief that it is the foundation upon which to build a successful business.

Въведение

Развитието на човешките ресурси е ценност за „Каолин”. Добивната компания подкрепя образованието на настоящите си кадри и се грижи за професионалната реализация на своите евентуални бъдещи служители. „Каолин” изгражда концепцията си за развитие на образованието, водена от убеждението, че то е основата, върху която се гради един успешен бизнес.

Паралелка по обогатяване на полезни изкопаеми

През последните години «Каолин» инвестира милиони за закупуване на нови машини и съоръжения, внедрява нови производства и създава високотехнологични продукти. Липсата на квалифицирана работна ръка и недотам благоприятните региони, в които са базирани производствата на предприятието, поражда идеята за създаване на паралелка по обогатяване на полезни изкопаеми. Благодарение на най-големият работодател

във Ветово, първият уникален по рода си випуск е факт именно в тази община. Паралелката е сформирана през 2005 г. в СОУ «В. Левски», където и до ден днешен средношколци развиват умения в областта на минното производство. Успешно завърши и първият випуск по обогатяване на полезните изкопаеми в СОУ „Васил Левски” във Ветово. Уникалният клас се състои от 21 ученици, от които 7 момичета и 14 момчета - 8 от тях пълни отличници.

Момичетата и момчетата получават своите професионални знания с помощта на специалисти от «Каолин». Освен обучението в класните стаи, ежегодно учениците се усъвършенстват и на практика в производствените обекти на компанията в Сеново и Ветово.





От 2008 г. „Каолин“ отпуска и средношколски стипендии на най-добрите ученици от обогатителната паралелка. Част от наскоро дипломираните се момичета и момчета имат сериозни намерения да продължат образованието си в Минно-Геоложкия Университет в гр. София с подкрепата на компанията.

Компанията подобрява още материалната база на СОУ „Васил Левски“, осигурява транспорта и учебниците на възпитаниците от учебното заведение.

Развитие на персонала

Образователният проект, реализиран в СОУ „Васил Левски“ е само част от усилията, които „Каолин“ полага за българското образование в областта на минната промишленост. Обучението на настоящите служители на дружеството е важен фактор за просперитета на дружеството. Ето защо то не спира да квалифицира своя екип.



През 2006 г. в „Каолин“ е обособен нов отдел „Развитие на персонала“, с което се поставя началото на нова практика на вътрешно обучение. През курсовете на компанията годишно преминават около 200 души. През 2007 г. в дружеството е разкрит и Център за Професионално Обучение. От тогава до сега той е

подпомогнал повишаването на уменията на близо 300 трудещи се в компанията. В центъра се обучават минни техници, оператори в минната промишленост, сондьори, монтьори на транспортна и подземно транспортна техника, машинни техници, монтьори на жп. Техника и пр. През 2008 г. „Каолин“ е финансирал близо 130 вътрешни и външни курсове на обучение, а по европейски програми и проекти са били обхванати над 70 служители.

Освен получаването на знания вътре във фирмата „Каолин“ подпомага финансово обучението на свои кадри във висши учебни заведения. По бакалавърски и магистърски програми се усъвършенстват около 20 души годишно. Дружеството има и стипендианти в чужбина.

Голяма част от проведените квалификации в „Каолин“ следват подхода за непрекъснато развитие на човешките ресурси, който е базиран на успешните Европейски практики за обучение на персонала и е на базата на принципите за учене през целия живот.

„Кариера в кариера“

„Кариера в кариера“ също е важен проект за „Каолин“. В рамките на инициативата ежегодно в продължение на три месеца през лятото компанията се посещава от десетки стажанти.



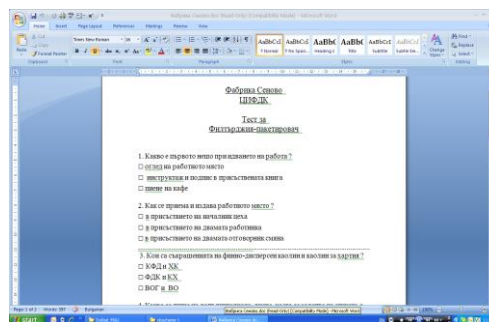
Кандидат-специалистите се подбират от отдел „Човешки ресурси“ по време на форумите „Кариери“, които се организират ежегодно от „ДжобТайгър“ и Министерството на държавната администрация и административната реформа. Младите кадри овладяват тънкости в областта на геологията, счетоводството, продажбите, логистиката, екологията и производството. Лятната практика се провежда по платена програма, предварително разработена от „Човешки ресурси“. През 2008 г. на летен стаж в компанията бяха приети близо 20 души, а на 5 от тях в последствие им беше предложено да се присъединят към компанията.

В продължение на две седмици в компанията се обучават и възпитаници на Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“.

„Каолин“ е в постоянни контакти с кариерните центрове на Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“, ХТМУ-София и Русенския университет „Ангел Кънчев“.

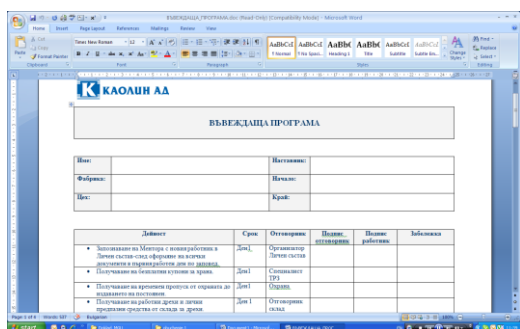
„Менторство” – обучение на новоназначени служители

Сред приоритетите на „Каолин” е и проектът „Менторство”. Той включва първоначално обучение на всеки новопостъпил служител, като по специална система, разработена от специалисти на дружеството са подготвени ментори, които отговарят за успешното реализиране на програмата. Придобитите знания на новоприсъединилите се към екипа членове се изпитват със специални тестове, като се следи и за последващото им развитие и внедряването им в колектива.



Заклучение

Бъдещото развитие на младите хора, гарантира позитивни резултати, които един ден ще се отразят на цялостното развитие на компанията. Реализирайки приоритетните си образователни проекти от една страна „Каолин” се грижи за бъдещето на младите хора, техния професионален път и реализация, като по този начин се оглежда и за свои бъдещи стипендианти и служители, а от друга помага за задържането на младежите и намаляването на безработицата в общини с трайни икономически, социални и демографски проблеми.



Препоръчана за публикуване от Редакционен съвет

REFLECTIONS ON THE EVOLUTION OF ROMANIAN PRE-UNIVERSITY EDUCATIONAL ORGANISATIONS

Mariana Man¹, Stefan Vladutescu², Vergil Ciurea³

¹ University of Petrosani, Romania, e-mail: man_mariana2006@yahoo.com

² University of Craiova, Romania

³ "Alma Mater" University of Sibiu, Romania

ABSTRACT. Defining the pre-university educational institution as fundamental unit of the national pre-university educational system takes into account the social function of the pre-university educational institution in relation to the structures this can define in time and space.

The social function of the pre-university educational institution is determined by the *teaching-learning-evaluating structure*, based on: general pedagogic norms and principles, which, from a value point of view, orient the projects for organising the pre-university educational institution into the future; pedagogic programs socially accredited, stating a certain division of the work at the level of the pre-university educational institution; open pedagogic communication channels, providing the efficiency of the pre-university educational institution at a methodological level and in the durable relations with educative territorial and local communication.

ВЛИЯНИЯ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА РУМЪНСКИТЕ ДОУНИВЕРСИТЕТСКИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ ОРГАНИЗАЦИИ

Мариана Ман¹, Стефан Владутеску², Верил Киуреа³

¹Петрошански университет, Румъния

²Крайовски университет, Румъния

³Университет „Алма Матер“, Сибиу, Румъния

РЕЗЮМЕ Доуниверситетската образователна институция (средно-образователната система) е основна част от националната образователна система, имайки предвид нейната социална роля във времето и пространството. Социалната функция на тази институция се характеризира чрез веригата, преподаване-изучаване-оценяване, базираща се на: общи педагогически норми и принципи, насочени към бъдещето на системата; социално-акредитирани педагогически програми с разграничени функции в системата; отворени педагогически комуникационни канали, осигуряващи ефективност на системата на методически ниво и задължителните връзки с териториалните и локални комуникационни канали.

1. Introduction

The systematic approach of the management processes, models accomplished based on thoroughly knowing the studied system allows the foundation of decisions for obtaining a good evolution of the system under conditions of perturbations. The model represents thusly a useful tool in evaluating the studied system.

When elaborating the economical-mathematical patterns, the economical theory has an especially important role as it formulates categories, the objective concepts and laws of the economical reality. The mathematical patterns can faithfully represent the economical phenomena only based on the economical theory.

The following types of models are known: verbal-descriptive patterns (used in all non-mathemized disciplines), mathematical patterns, physical patterns, analogical patterns (of the static or dynamic model type), graphic patterns etc.

Within the scientific management, during the last decades, the patterns are used in all variety of types that exist, thusly outlining more and more the tendency of particularly using the mathematical-cybernetic patterns, as consequence of their

capacity of rigorously concentrating the base, as well as their opportunity of being solved by means of the electronic calculators.

The use of the cybernetic patterns for analysing the National System of Education needs the elaboration of a complex methodology based on general principles of the analysis of the cybernetic-economical systems that may be thusly formulated:

- The integrating tendency of the complex analysis of systems, based on the synthesis of the methods of the scientific management, the analysis and diagnosis of the systems;
- Orientating the analysis activity towards the key/relevant problems of the systems;
- The need of a continuous activity of complex analysis of the systems;
- Initiating and coordinating the analysis of the subsystems within the system;
- Flexible application of the solutions suggested in the project of the new system;
- Adopting an open, participative organisation;
- Underlining and valuing the inter-human relations;
- Joining the approaches formalised with the intuition and experiences of those empowered to take decisions;

- Underlining the multidimensional aspects of the problems dealt with;
- The informational-decisional analysis and design of the systems since the stage of investments must be extended from those in operation to specific forms of informational-decisional analysis and design for the future systems.

From the multitude of cybernetic patterns, the *Hierarchic Model* may be used that can be defined by the following variables:

-Input vector (perturbation)

$$\omega(t) = (\omega_1(t), \dots, \omega_2(t)) \in \Omega \subset \mathbb{R}^q \quad (1)$$

where:

Ω represents the amount of inputs,

- Command vector

$$u(t) = (u_1(t), \dots, u_p(t)) \in U \subset \mathbb{R}^p$$

where:

U represents the amount of admissible commands;

-State vector:

$$x(t) = (x_1(t), \dots, x_m(t)) \in X \subset \mathbb{R}^m$$

where:

X represents the space of states;

- Output vector:

$$y(t) = (y_1(t), y_2(t), \dots, y_n(t)) \in Y \subset \mathbb{R}^n$$

where:

Y represents the space of outputs within the hierarchic model, where the amount of coordination variables is entered

$$S = \{S_1, S_{2i}, \dots, S_{n_i}, \dots, \dots\}$$

This is provided with the order relation ">", for $S_i > S_2$ and is estimated that S_1 coordinates S_2 , having the following properties: reflexivity: $S_1 > S_1$; skewness: $S_1 > S_2, S_2 > S_1 \Rightarrow S_1 - S_2$; transitivity: $S_1 > S_2, S_2 > S_3 \Rightarrow S_1 > S_3$.

The amount of interaction variables (coupling) is also entered. $V = \{v_1, v_2, \dots, v_i\}$

This states the dependence between the subsystems on the same hierarchic level.

The following functions are entered onto the amounts thusly obtained: input function: $\omega: T \rightarrow \Omega$; command function: $h: T \rightarrow U$; dynamics function: $\phi: T \rightarrow U \rightarrow X$; output function: $\gamma: X \rightarrow Y$

Within this pattern, the coordination and interaction functions are entered. Thusly, the coordination function may be described in the following drawing at two levels (fig. no.1)

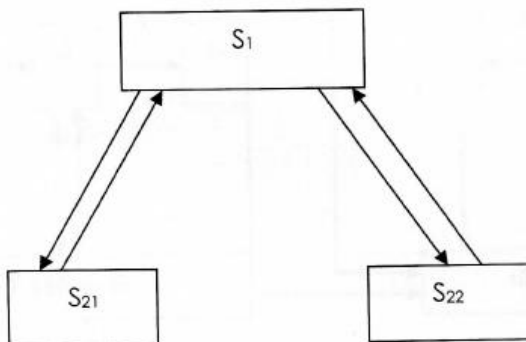


Fig. 1 Levels of the coordination function

It thusly results that $f: T \cdot \Omega \cdot S \rightarrow S$. The interaction (coupling) function may be entered by starting from the example of two subsystems found on the same hierarchic level (fig. no. 2)

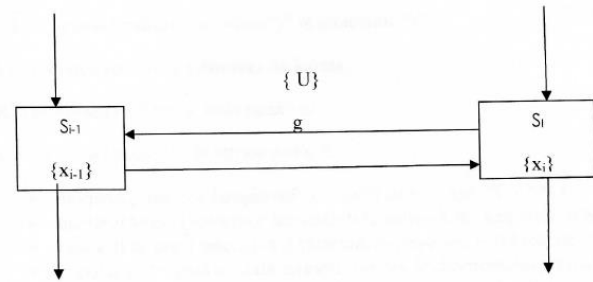


Fig. 2. Systems on the same hierarchic level (2)

The interaction (coupling) function shall then be $g: T \cdot X \rightarrow V$. in figure no. 3, the main connections are shown, within the hierarchic pattern:

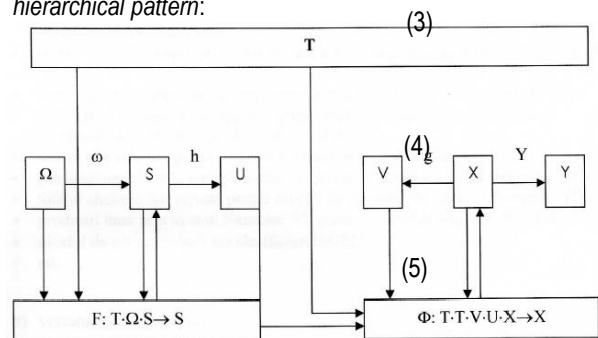


Fig. 3 The main connections within the hierarchic pattern of the cybernetic system

For the National System of Education, the hierarchic pattern is shown thusly: (6)

a) input vector

$$V_i(t) = \{V_1(t), \dots, V_j(t), \dots, V_n(t)\} \in \mathbb{R}^+$$

$V_j(t)$ – the vector of the input size "j" at the time "t";

I – the amount of the vectors of the input sizes;

$\mathbb{R}^+$ – the amount of the positive real numbers. The composition of the input vector may be:

- The number of the unemployed registered with an educational level "i" (NS_i);
- The total number of the unemployed registered with the agencies for labour force occupancy (NS_i);
- The number of children registered in the pre-school educational system, regardless of age (N_{cp});
- The population of official age corresponding to the pre-school education (P_p).
- The population of age "i" contained in the pre-school education (E_i);
- Upper limit of the schooling official age (n);
- The population of age "i" (P_i);
- The transition rate from the primary education "h" to the inferior secondary education "h+1" in the school year "t" ($RT_{h, h+1}$);
- The number of the pupils included in first grade of the inferior secondary education "h+1" in the school year "t+1" ($E^{t+1}_{h+1,1}$);
- The number of the pupils repeating the first grade of the inferior secondary education "h+1" in the school year "t+1" ($R^{t+1}_{h+1,1}$);

- The number of the pupils included in the last grade of the primary education "f" in the school year "t" ($E_{h,t}$);
- The total number of pupils included in the tertiary education in the school year "t" (E_t);
- The population in the age group "a, the official age group corresponding to the tertiary education in the school year "t" (P_a);
- The total of the public expenses for education in the financial year "t" ($TCP_{0,t,h}$);
- The inter-gross product in the financial year "t" for a certain level of education (PIB_t);
- The total of the private expenses for education level „h" in the financial year "t" ($TCp_{t,h}$);
- The inter-gross product in the financial year "t" for the education level „h" (PIB_{th});
- The education level according to the ISCED classification;
- etc.

b) the command vector (calculation)

$$U_c(t) = \{U_1(t) \dots U_j(t) \dots U_m(t)\} \in U \subset I_{sm}$$

$U_j(t)$ – the command vector at the time "t";

U - the amount of command vectors;

I_{sm} – the amount of the statistical-mathematical indicators.

Any $V_i(t)$ may be of the form:

- $\frac{V_i(t)}{V_j(t)} \times 100/1000$
- $\frac{V_i(t)}{V_i(t-1)}$
- $\frac{V_i(t)}{V_i(t-1)} \cdot 100/1000 - 100/1000$
- $\dot{O} V_i(t)$
- $V_i(t) - V_j(t)$
- $\dot{O} \frac{V_i(t)}{V_j(t)} 100/1000$
- Etc.

The composition of the command vector may be:

- $\frac{NS_i}{NS_t} \times 100$
- $\frac{N_{cp}}{P_p} \times 100$
- $\frac{\dot{O} E_i}{i=1 P_i} \times 100$
- $[(E^{t+1}h+1, 1 - R^{t+1} h+1, 1) / E^t h, f] \times 100$
- $(E / P_a) \times 100$
- $(TCP_{th} / PIB_t) \times 100$
- $(TCp_{th} / PIB_{th}) \times 100$
- Etc.

b) the output vector

$$E_e(t) = \{E_1(t), \dots, E_j(t), \dots, E_p(t)\} \in E \subset R^+$$

$E_j(t)$ – the vector of input amounts "j" at the time "t";

E - the amount of the input vectors;

R – the amount of the positive real numbers.

The composition of the output vector may be:

- The ponderosity of the unemployed registered by levels of education (S_i);
- The gross rate of scholar inclusion of children into the preschool education (RB_p);
- The average duration of frequentation of the preschool education (DMF_p);
- The transition rate in the inferior secondary education ($RT_{h,h+1}$);
- The gross rate of inclusion into the tertiary education (RBC^t);
- The percentage of the public expenses for education in the financial year "t" at the education level „h" ($CPIB_{th}$);
- The percentage of the private expenses for education in PIB, in the financial year "t" for the education level „h" ($C_p PIB_{th}$);
- etc.

By using the model previously shown, the results of education and vocational training may be analysed on the labour market, which highlights the following:

- *The ponderosity of the active population (15-64 years of age), on the educational level*

The ponderosity of the active population has remained constant at the level of most of the educational levels, increasing in the case of those with a low educational level. Major differences are maintained on resistance averages.

The ponderosity of the active population has remained relatively constant for all levels of education. The sole exception may be noticed in the case of those people whom have only left the primary education or of those without any education.

Major differences are maintained on resistance averages. Thusly, the ponderosity of the active people whom have a high level of education is sensitively higher in the urban area. The situation is switched in the case of the active population with a low educational level in the rural area, compared to the urban area.

The ponderosity of the feminine active population in the age group of 15 – 64 is higher in the case of all levels of education, except for the professional one, the most important differences by genders are also registered in the case of this level.

- *The occupational rate of the population aged between 15-64, by levels of education.*

The occupational rate of the population aged between 15-64 has not registered significant differences. The most important decrease of the occupational rate continues to occur in the case of the population with primary education or without any education in the urban area.

There continues to exist significant differences by resistance averages, especially due to the higher occupational rate characteristic to the rural area, by the activities performed in the agriculture.

Analysed in its evolution, this state of being indicates the increasingly greater difficulties which the people living the urban area encounter, with a low level of education for finding a job. It may also be noticed that the occupational rate of the superior secondary education (high-school, SAM) has slightly dropped compared to the previous year.

• *The occupational rate of the population aged between 15-24, by levels of education.*

The occupational rate of the young aged between 15-24 is sensitively lower compared to that of the population in the labour age for all educational levels.

The lowest occupational rates continue to be registered in the case of the young, with a low educational level, as well as of those with high-school education.

The young with postgraduate education as well as those with primary level education or without any education register the most important negative evolution of the occupational rate.

The explanation of this state is in fact the same with the one shown in the case of the previous indicator (the occupational rate of the population aged between 15-64).

• *The unemployment rate for the young aged between 15-24, by levels of education.*

The unemployment rate tends to affect more and more the young between 15-24 years of age, with a low level of education (gymnasium, primary or without education).

The unemployment rate in the case of the young in the urban area is higher compared to the rural area. This difference has slightly increased. However, when evaluating this situation, it must be taken into account that many young people in the rural area are part of the population occupied in the agriculture. The indicator highlights the still insufficient adaptation of the National System of Education to the requirements of the labour force market. The phenomenon of unemployment for the young also show the reservations of many companies of hiring the labour force without any experience.

• *The insertion rate of the graduates to the various levels of education and vocational training onto the labour market.*

This indicator represents an important norm of the external efficiency of the system of education and training and impact of the various initiatives of reform. The transition from the educational institutions to the active life and integration into labour of the young represents an essential issue, with a strong economical and social impact. Unfortunately, the lack of some systems for monitoring the graduates of the various education levels or of some specialised inquiries at national level does not allow a real evaluation of the external efficiency of the national educational system.

The low rates of inserting the graduates into various forms of education and original vocational training have important repercussions over the motivation for participating in learning during the entire life and, implicitly, over the development of the human capital.

The analysis performed highlights the fact that by maintaining the current system of education in Romania negatively

influences the national competition and prosperity and there may be stated four major deficiencies of it and namely: it is an inefficient education; it is not relevant; it is an equitable education; its quality is weak.

These deficiencies are rounded by the problem of the demographic decline that has great negative consequences on education.

In order to eliminate as much as possible these deficiencies or to diminish their negative effect, the following restructuring measures are recommended: *a new organisation of the cycles of education*, as the current structure of education has major deficiencies, such as: it neglects the early education; it fragments the mandatory education of 10 years by a useless national exam, after 8 years etc.; *the early education must become a public good and to be given special attention*, by taking into account the fact that the state has systematically underestimated and marginalized the most important period of education, *the early education*, meaning the one between 0 – 6/7 years of age; *it is necessary to implement a flexible curriculum and focused onto the competences necessary for personal development and economy of knowing*, as the current curriculum is seen by all factors involved in the educational process as being overloaded and of low relevance for the adult life as well as for the labour market; *the decentralisation and repositioning of the school in the local community must be accelerated*, by taking into account the fact that the System of Education in Romania continues to be over-centralised, the educational units not having any competence in the construction of their own budget and any flexibility in executing it, although the assignment of the budget for education is based on the *quota scattered from VAT* and a non-transparent total is made by the Ministry of Finances; *it is imperiously imposed to reform the policies in the domain of human resources*, as the waging of the human resource is a very bad one, and the social prestige of the teacher has been dramatically reduced, which leads to a decrease of the interest in the didactic career; *the encouragement of permanent education by taking actual measures*, as the rate of participating in education during the entire course of life places Romania onto the last position in Europe, which shows that in Romania, the continuous learning is almost inexistent or it is the option of a minority aware of the competitive advantage such an education confers; etc.

REFERENCES:

- [1] I.C. Dima (Coordinator), *Managementul învățământului preuniversitar*, (« Arves » Publishing House, Craiova, Romania, 2007)
- [2] M. Man, *Eficiența activității manageriale în învățământul preuniversitar*, (« Arves » Publishing House, Craiova, Romani, 2008)

Recommended for publication of Editorial board