



25 години
**ВАРНЕНСКИ
СВОБОДЕН
УНИВЕРСИТЕТ**
ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР

Духовен център с бъдеще



Erasmus+ Supplement Label
2013 – 2016
Awarded by the European Commission to
Erasmus+ Supplement Label



ECTS Label
2013 – 2016
Awarded by the European Commission to
Erasmus+ Supplement Label



HR EXCELLENCE IN RESEARCH



EUA
European University Association

Акредитиран от Националната агенция
за оценяване и акредитация

**Специалности за учебната 2016/2017 г.
Образователно-квалификационни степени „бакалавър” и „магистър”
(след завършено средно образование)**

Р – редовно обучение / З – задочно обучение / Д – дистанционно обучение

*Обучението се провежда на български език. В означените специалности се предлага обучение и на чужд език, съответно:
ENG – възможност за провеждане на обучение на английски език / RU – възможност за провеждане на обучение на руски език*

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ПСИХОЛОГИЯ“

Психология (Р, З) ENG / RU

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ПОЛИТИЧЕСКИ НАУКИ“

Международни отношения и право (Р)

Политология и журналистика (Р, З)

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ПРАВО“

Право (Р, З)

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ“

Бизнес администрация и мениджмънт (Р, З, Д)

с профили:

Международен бизнес мениджмънт

Мениджмънт на туризма

Публична администрация и мениджмънт (Р, З, Д)

с профили:

Административен мениджмънт

Съдебна администрация

Бизнес администрация и мениджмънт с китайски език (Р)

Международен публичен и бизнес мениджмънт (З)

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ИКОНОМИКА“

Дигитална икономика (Р)

Международни икономически отношения (Р, З, Д)

Финанси и счетоводство (Р, З, Д)

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ИНФОРМАТИКА И КОМПЮТЪРНИ НАУКИ“

Информатика и компютърни науки (Р, З, Д) ENG/ RU

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „АРХИТЕКТУРА, СТРОИТЕЛСТВО И ГЕОДЕЗИЯ“

Архитектура (Р)

Дизайн (Р)

с профили:

Интериорен дизайн

Графичен дизайн

Строителство на сгради и съоръжения (Р, З) ENG

с профили:

Строителни конструкции

Пътно строителство

Водоснабдяване и канализация

Пожарна безопасност и защита на населението (Р, З) ENG

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „ИЗОБРАЗИТЕЛНО ИЗКУСТВО“

Мода и мениджмънт в модата (Р)

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „МУЗИКАЛНО И ТАНЦОВО ИЗКУСТВО“

Хореография (Р, З)

с профили:

Български народни танци

Съвременен танцов театър

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ „НАЦИОНАЛНА СИГУРНОСТ“

Защита на националната сигурност (Р, З)

с профили:

Национална сигурност

Защита от аварии и бедствия

Корпоративна сигурност

Организация и управление на националната сигурност

Противодействие на престъпността и опазване на обществения ред (Р, З)

с профили:

Криминалистика

Криминално разузнаване

Международно право и сигурност (Р, З) ENG

Профайлъринг (Р, З)

Интелигентни системи за сигурност

ИЗВЕСТИЯ

на Съюза на учените – Варна

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКА

Здравко Славов

Връзката между обективната, статистическата и субективната вероятност в модерната теория за вземане на решения 5

Младен Тонев, Йорданка Ангелова

Финансовата грамотност и финансовата култура в народопсихологията и традициите на българите 11

Пламен Павлов

Проблеми с класификацията на мултимодалните превози 18

Велислава Николаева

Ползи и рискове при прилагането на коучинг в управлението на бизнес организациите 24

Кремена Андонова

Ресурсни проблеми при реализацията на инвестиционен маркетинг на България 31

Иво Стамболийски

Феноменът корупция 36

Десислава Пенкова

Концепцията за процесния подход при внедряване на системи за устойчиво управление в туризма 40

Николина Грозева

Финансиране на стартиращи предприятия с рисков капитал 45

Иванка Банкова

Превенция на някои административни конфликти чрез подобряване на комуникацията между държавната администрация и гражданите 49

Росен Балтов

Особен залог и финансови обезпечения с безналични акции 54

Диана Димитрова

Проблематика на изменението и прекратяването на договора за обществена поръчка 58

ПРАВО

Галина Ковачева

Корпоративна етика и превенция на корпоративната престъпност 63

Мария П. Петрова

Установяване на извънбрачно бащинство след смъртта на бащата 67

СОЦИОЛОГИЯ И ПСИХОЛОГИЯ

Снежанка Овчарова

Роля на управлението на знанията за развитието на обществото 69

Веселин Босаков

Предизвикателствата на религиозното различие 75

Веселина Славова

Мястото на моралния избор в съвременното общество 80

Aneta Dokova, Olexandra Kostenko, Nina Litvinenko, Natalia Misnyk

Modern Approaches to Teaching Academic Writing in the American and Ukrainian Higher Schools 84

Марияна Павлова

Организационната култура във висшите учебни заведения като фактор за ефективна работа и академична успеваемост 91

Масис Хаджолян

Доказването – правнопсихологически институт 94

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

проф. д.в.н. Боян Медникаров
проф. д-р Павел Павлов
проф. д.м.н. Росен Маджов
доц. д-р Иван Иванов
доц. д-р Даниела Георгиева-Клисарова

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ НА БРОЯ

проф. д.с.н. Лоретта Парашкевова
доц. д-р Маргарита Бъчварова
доц. д-р Масис Хаджолян
проф. д-р Валери Стоянов
доц. д-р Антон Грозданов

СЪЮЗ НА УЧЕНИТЕ

Варна 9000
ул. "Васил Друмев" № 73

ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ОБЕКТИВНАТА, СТАТИСТИЧЕСКАТА И СУБЕКТИВНАТА
ВЕРОЯТНОСТ В МОДЕРНАТА ТЕОРИЯ ЗА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ

Здравко Славов

1. Въведение

Понятията „събития“ и „вероятност“ играят много важна роля в нашия цивилизационен начин на живот. Ние сме заобиколени от среда, пълна с неопределеност и трябва да даваме адекватна оценка за случайните събития, които ни заобикалят. Благодарение на правилното и адекватно разбиране за случайността можем да вземаме рационални решения [3].

Хилядолетия наред хората са се обръщали към оракули, жреци или магьосници, с цел те да им посочат какво решение трябва да вземат. Те са вярвали, че друг, някакво божествено същество, направлява тяхната съдба и те трябва да се обръщат към тези „специални хора – посредници“, за да разберат какво трябва да правят, т.е. кое е рационалното решение. Естествено за тези „посредници“ между хората и Бога това бил един добър източник на власт и пари, от което естествено следва, че те ревностно пазели правото си само те да извършват тази дейност. Така светът е съществувал дълго време, което се дължало преди всичко на ниското равнище на научното познание и ниската образование на хората.

По времето на Просвещението се достига до идеята, че хората сами могат да моделират собственото си бъдеще и могат да контролират собствената си съдба. Това означавало, че задълбочени познания за нас самите и за заобикалящата ни среда ще ни дадат възможност сами да контролираме собственото си бъдеще. Ясно е също така, че ако разполагаме със сериозни познания за научните правила за вземане на решения и развито логическо мислене, то тогава можем да вземаме рационални решения.

Вземането на решения лежи в основата на всяка целенасочена човешка дейност. По принцип вземането на решение от страна на хората се явява процес, който по своята сложност и характер е сравним с процеса на мислене като цяло [1] [5].

2. Класическа, статистическа и субективна вероятност

Съществуват различни концепции за понятието „вероятност“ на едно случайно събитие. Общото

Abstract. In the present paper we consider the relationship between objective, statistical and subjective probabilities in modern decision-making theory. It is known that subjective probability is specific to each individual and it is part of his/her worldview. Therefore, the subjective probability is closer to an objective or a statistical probability so our perceptions of the real world are more accurate and this gives us confidence that more often we take adequate decisions.

за тях е, че всички те дават количествена оценка за събъждане на дадено събитие. По този начин можем да сравняваме събитията, т.е. да определяме кое събитие е по-вероятно. За целта последователно ще разгледаме три концепции за вероятност – класическа (или обективната), статистическа (или честотна) и субективна.

2.1. Класическа вероятност

Ще стартираме нашето изследване с анализ на понятието „класическа вероятност“ или „обективна вероятност“. Нека при един опит (експеримент) пространството от елементарните събития е $\Omega = \{w_1, w_2, \dots, w_n\}$. Тук отделните елементарни събития w_1, w_2, \dots, w_n са n на брой и са единствено възможни, равновъзможни и две по две са несъвместими. Ако събитие A се дефинира с подмножество от m на брой елементарни благоприятни събития ($m \leq n$), то вероятността на събитието A , която се бележи със символа $P(A)$, се дефинира

чрез формулата $P(A) = \frac{m}{n}$.

Горната формула е известна още като определение на класическата вероятност и тя ни дава обективната вероятност за събъждане на дадено събитие.

Елементарните събития, които водят до събъждане на събитието A , се наричат благоприятни за събитието A . От факта $0 \leq m \leq n$ следва, че

имаме $0 \leq P(A) \leq 1$. Ясно е, че ако $m = 0$, то събитието A е невъзможно, т.е. имаме $A = \emptyset$ и $P(A) = 0$, а ако $m = n$, то събитието A е достоверно, т.е. имаме $A = \Omega$ и $P(A) = 1$. Така окончателно получаваме, че са в сила равенствата $P(\emptyset) = 0$ и $P(\Omega) = 1$. Обобщавайки казаното дотук, можем да заключим, че $0 = P(\emptyset) \leq P(A) \leq P(\Omega) = 1$ за всяко случайно събитие A .

Обективната вероятност $P(A)$ на едно събитие A е негова числова характеристика, която дава не само възможност да се сравняват случайните събития, но и да се извършват с тях определени математически пресмятания.

2.2. Статистическа вероятност

В много практически задачи класическото определение за вероятност невинаги може да се използва, защото често е невъзможно лесно да намерим пространството на елементарните събития. В такива случаи се използва друг подход. Обикновено един опит (наблюдение) се повтаря много пъти при неизменни условия. Ако с k се означа броят на появяването на някакво събитие A при n независими опита, числото k се нарича абсолютна честота на появяване на събитието A , а

отношението $\frac{k}{n}$ – относителна честота.

Известно е, че постоянното число, около което се колебае относителната честота $\frac{k}{n}$ при много голям брой опити, се нарича статистическа или честотна вероятност на събитието A . Строго математически това се записва по следния начин

$$P(A) = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{k}{n}.$$

Например при изучаване на населението е установено, че относителната честота на родените момичета или на родените момчета проявява устойчивост. Още Пиер Лаплас при изучаване на статистически материали за Лондон, Петербург и цяла Франция установил, че относителната честота на родените момичета за няколко десетилетия се колебае около числото 0,485, т.е. статистическата вероятност на разглежданото събитие е 0,485. Така можем да определим статистическата вероятност едно дете да се роди момиче. Естествено допълнението до единица ще ни даде статистическата вероятност за раждане на момче.

2.3. Субективна вероятност

Всеки субект малко или много притежава някаква представа за това, каква е възможността да се сбъдне дадено събитие и неговото мнение може да съвпада или да се различава от обективната вероятност. Така въвеждаме ново понятие – субективна вероятност. С $\pi(A)$ ще означаваме субективната вероятност на събитието A . Ясно е, че субективната вероятност е уникална и кореспондира само с дадена личност, като различни личности могат да имат еднакви или различни субективни вероятности за едно и също събитие.

Трябва да отбележим, че субективната вероятност има голямо значение в теорията за вземане на решения. В много случаи лицето, вземащо решение, няма време или възможност да проучи нужната информация, да направи евентуално точни пресмятания и затова разчита на своя опит, обучение и интуиция. Така то взема своите решения въз основа на своите субективни вероятности за заобикалящите го случайни събития.

Ние много често използваме експерти, за да получим „достоверна информация“. Например, ако се интересуваме от вероятността на събитието A = 'през следващото тримесечие лихвите по ипотечните кредити да намалее', то различни хора биха дали различни субективни вероятностни оценки за това събитие. Въпреки че бъдещето е свързано с много неизвестности и сме наясно, че не е възможно точно да се определи вероятността на събитието A , ще приемем за „най-близко до истината“ субективната вероятност на един независим експерт в областта на финансите и банковото кредитиране. Това се дължи на факта, че ние сме убедени, че този човек притежава нужните знания и опит в тази материя, т.е. нашата субективна вероятност ни подсказва, че вероятността експертът да сгреша е възможно най-малка в сравнение с другите хора. Обективната истина ще научим след като измине тримесечният период.

Навярно много хора бързо биха отговорили правилно на въпроса: „Каква е вероятността да се падне лице при хвърляне на една правилна монета?“ Правилният отговор е 50 %. Ако сега поискаме нов бърз отговор на въпроса: „Каква е вероятността да се падне лице при хвърляне на една правилна монета, ако на предното хвърляне се е паднало лице?“ Правилният отговор отново е $P(A) = 0,5$, но за много хора това навярно не е така. Те биха определили своята субективна вероятност например на $\pi(A) = 0,4$ или $\pi(A) = 0,45$. Разбира се, биха мотивирали своя отговор с факта, че при много хвърляния броят на

падналите се лица и гербове е почти равен. Оттук те правят грешния извод, че след като на първото хвърляне се е паднало лице, то на следващото хвърляне вероятността да се падне лице е по-малка. Така получаваме $P(A) > \pi(A)$. Възможни отговори са също така $P(A) < \pi(A)$ и $P(A) = \pi(A)$. Тук трябва да отбележим, че монетата няма памет и резултатите от предни хвърляния на монетата нямат значение за текущия резултат.

За обективната вероятност вече споменахме, че имаме зависимостта $P(A) + P(\bar{A}) = 1$. Аналогична зависимост за субективната вероятност не е ясно дали е в сила, т.е. не е ясно дали следната зависимост е в сила $\pi(A) + \pi(\bar{A}) = 1$. Съществуват много изследвания, които показват, че за много хора е в сила неравенството $\pi(A) + \pi(\bar{A}) < 1$.

3. В клопката на субективната вероятност

Сега да разгледаме две събития A и B , за които е в сила $A \subset B$ и $A \neq B$. В този случай за класическата вероятност е в сила твърдението: $P(A) \leq P(B)$ или $P(A) < P(B)$. Естествено възниква въпросът, дали аналогични зависимости са в сила и за субективната вероятност.

Показателна в това отношение е популярната „Задача на Линда“ [2]. Тя е един от най-известните примери, който показва някои проблеми при работа със субективни вероятности. На голяма група от хора е дадена следната задача: Линда е на 31 години, неомъжена, пряма и умна. Завършила е философия. Като студентка се е вълнувала от проблемите на социалната справедливост и дискриминацията. Дори е участвала в антиядрени демонстрации. Кое от следните твърдения е по-вероятно:

X = 'Линда е служител в банка';

Y = 'Линда е служител в банка и активист на феминистко движение'.

Огромно мнозинство от хората отговарят, че по-вероятно е Y , това са около 80–90 % от запитаните. Следователно за субективната вероятност на тези хора е в сила $\pi(X) < \pi(Y)$. Този извод е грешен, защото само част от банковите служители са активисти на феминистки движения.

Да направим нужните пресмятания за обективната вероятност. Първо, да означим събитието Z = 'Линда е активист на феминистко движение'. Следователно за интересующите ни събития имаме зависимостта $X.Z = Y$ и получаваме

$P(Y) = P(X.Z) = P(X).P(Z / X) \leq P(X)$. Полученият резултат за обективната вероятност е противоположен на този на субективната вероятност. Ясно е, че имаме голям проблем със субективната вероятност. В своето ежедневие много хора разсъждават в нарушение на обективната реалност и естествено това води до грешни изводи и неадекватни решения.

Трябва да отбележим, че авторите на теория на вероятностите са въвели понятието „класическа вероятност“ и формулата за нейното пресмятане с цел да се предпазят от грешните субективни оценки. Те са търсели методи за обективно оценяване на неопределеността на средата, в която трябва да вземат своите решения. Изучаването на теорията на вероятностите би изградила вероятностна култура в хората и би ги предпазила от някои грешни преценки и решения в условията на неопределеност.

Субективната вероятност отразява силата на увереността на субекта относно събъждането на едно събитие. Естествено е различните субекти да имат различна увереност за събъждането на дадено събитие и оттук различни субективни вероятности. Например да разгледаме различните събитията A и B и субектите x и y . Възможно е да се случи $\pi_x(A) < \pi_x(B)$ и $\pi_y(A) > \pi_y(B)$, а би трябвало да бъде $\pi_x(A) < \pi_x(B)$ и $\pi_y(A) < \pi_y(B)$. От този факт следва, че субектите може да вземат различни решения и да са убедени, че точно тяхното решение е рационалното. В някои случаи това разминаване може да има положително значение (все пак субектите са различни), но в други – отрицателно (реалната действителност е обективна и не зависи от преценката на даден субект).

Понякога не можем да сравняваме обективната със субективната вероятност, защото не сме в състояние да определим точно обективната вероятност. Пред месец август 2015 г. предварително определен човек може да има субективна вероятност на събитието A = 'на планетата Марс има живот' равна на 1/1000000. Това е неговата вътрешна увереност. Но ние не можем да проверим тази вероятност доколко е точна, защото не сме в състояние да направим серия от независими опити и да разгледаме теоретичната граница на емпиричните честоти. Евентуално може да се направи някаква компютърна симулация за възникването на Вселената и на тази база да направим нашия статистически анализ. На този етап на човешкото развитие това не е сериозно. Имайки предвид, че в края на месец септември 2015 г. американски учени съобщиха, че има сериозни доказателства,

че на планетата Марс е имало течаща вода, този човек може да коригира своята субективна вероятност за събитието A на $1/1000$. Естествено е при наличието на съществена нова информация да се коригира субективната вероятност.

Можем да посочим също, че субективната вероятност може да се разглежда и като начин за определяне на справедливата цена на облог за събдяване на дадено събитие. Ако според даден човек субективната му вероятност за събитието $B = \text{'Отбор } X \text{ побеждава отбор } Y \text{'}$ е 25% , то това ще означава, че той приема за естествено облог $1:4$. Други хора с други субективни вероятности ще приемат или отхвърлят този облог. От факта, че се правят много залагания за резултатите от спортни състезания следва, че хората имат различни субективни вероятности за крайния резултат.

4. Обективната и субективната вероятност в теорията на перспективите

Един важен момент в теория на перспективите, който е свързан с неадекватното възприемане от страна на хората на вероятностните параметри, свързани със заобикалящата ни среда [4] [6]. Канеман и Тверски установяват експериментално, че по принцип хората преувеличават малките вероятности и принизяват средните и големи вероятности. Това се изразява в следното:

(1) Ако едно събитие A има малка обективна вероятност (по-малка от $0,50$), то хората често имат субективна вероятност за това събитие по-голяма от обективната или $\pi(A) > p(A)$, т.е. имаме преувеличение на малките вероятности. Това е характерно най-вече за събития с обективна вероятност от $0,05$ до $0,20$.

(2) Ако едно събитие A има средна (около $0,50$) или голяма (по-голяма от $0,50$) обективна вероятност, то хората често имат субективна вероятност за това събитие по-малка от обективната или $\pi(A) < p(A)$, т.е. имаме принизяване на средните и големи вероятности.

Горните две свойства естествено водят до предположението, че съществува събитие A с равни обективна и субективна вероятност, т.е. в сила е равенството $\pi(A) = p(A)$. Можем да предположим, че това е при вероятност $0,35$ или близко до тази стойност. Ако използваме известния „Закон за връщане към средното” и допуснем, че субективната вероятност се подчинява на този закон при средна стойност $0,35$, следва, че субективната вероятност е по-близко до $0,35$, отколкото обективната вероятност за всяко едно събитие.

В своите изследвания Канеман и Тверски установяват, че за повечето хора субективната вероятност удовлетворява неравенството $\pi(A) + \pi(\bar{A}) < 1$ при обективна вероятност $0 < p(A) < 1$. Оттук можем да изкажем хипотезата, че деформацията при средните и големи вероятности е по-голяма в сравнение с малките. Известно е, че за обективната вероятност аналогът на горното неравенство е равенството $p(A) + p(\bar{A}) = 1$. Що се отнася до невъзможното и достоверното събития често се забелязва следната закономерност: $\pi(\emptyset) = p(\emptyset) = 0$ и $\pi(\Omega) = p(\Omega) = 1$. Разбира се, че представлява интерес допълнително изследване на този ефект, но засега ще го приемем за верен.

Трябва да отбележим, че Канеман и Тверски достигат до горните изводи за отклоненията на субективните вероятности от обективните, ограничавайки своите наблюдения само върху събития, свързани с живота и смъртта на хората, а също така и при парични отношения, свързани с печалба и загуба. Дали тези изводи важат и за събития, свързани с други човешки дейността, теорията на перспективите засега не дава отговор.

Както вече отбелязахме Канеман и Тверски достигат до заключението, че хората деформират обективните вероятности на случайните събития и затова дефинират функцията $w: [0,1] \rightarrow [0,1]$, която преобразува обективната вероятност в субективна. Тази функция w се нарича тегловна вероятностна функция. Вече разгледахме ефекта на преувеличаване на малките вероятности и принизяване средните и големи вероятности, които са основания за дефинирането на горната тегловна функция.

Погледнато математически, функцията $w(p)$ ни дава субективната вероятност на някакво случайно събитие A , което има обективна вероятност p , т.е. при зададено $p \in [0,1]$ предполагаме, че съществува събитие A с обективна вероятност $p = P(A)$ и субективна вероятност $\pi(A)$ и те са такива, че $w(p) = \pi(A)$. Оттук естествено следва изводът, че тази функция е субективна, както е субективна и самата субективна вероятност.

Много е важно да направим следното уточнение. Нека $p \in [0,1]$ и съществуват две различни събития A и B със субективни вероятности съответно $\pi(A)$ и $\pi(B)$. Възможни са две случая:

(1) Ако $\pi(A) = \pi(B)$, то функцията w е коректно дефинирана, защото $P(A) = P(B)$;

(2) Ако $\pi(A) \neq \pi(B)$, нещата стават много лоши, защото в този случай функцията w не е коректно дефинирана. Можем да се справим с този проблем, ако допуснем, че разликите между субективните вероятности на всички събития с една и съща обективна вероятност са малки и да приемем някоя тяхна средна стойност за субективна вероятност на всичките тези събития, например средната аритметична, средната геометрична, модата или медианата. Също така можем да използваме регресионен анализ за намиране на функцията $w = w(p)$. Ясно е, че тук имаме нарушаване на точността.

Вече установихме, че съществува $\bar{p} \in (0,1)$ такова, че $\bar{p} = w(\bar{p})$, т.е. функцията w има неподвижна точка \bar{p} . Също така изказахме хипотезата, че стойността на \bar{p} е близко до 0,35. От факта, че функцията на полезност е субективна, следва, че нейната неподвижна точка също е субективна.

Вече можем да обобщим свойствата на субективната тегловна вероятностна функция w по следния начин:

(1) функцията w е непрекъсната в интервала $[0,1]$;

(2) функцията w е строго монотонно растяща в интервала $[0,1]$;

(3) $w(0) = 0$ и $w(1) = 1$;

(4) функцията w^{-1} е непрекъсната в интервала $[0,1]$;

(5) функцията w^{-1} е строго монотонно растяща в интервала $[0,1]$;

(6) функцията w има единствена неподвижна точка $\bar{p} \in (0,1)$;

(7) ако $0 < p < \bar{p}$, то $p < w(p) < \bar{p}$;

(8) ако $\bar{p} < p < 1$, то $\bar{p} < w(p) < p$.

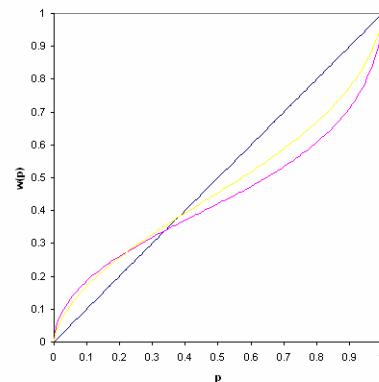
Редица изследвания показват, че функцията w трябва да се разглежда в интервала $[0,05;0,95]$, защото около нулата и около единицата се наблюдават все още необясними ефекти.

Канеман и Тверски предлагат функцията w да се опише със следното уравнение:

$$w(p) = \frac{p^\gamma}{(p^\gamma + q^\gamma)^{1/\gamma}},$$

където $q = 1 - p$, а параметъра γ е фиксирано число, зависещо от субективните преценки на лицето, вземащо решения. Подходящите стойности на параметъра γ са около 0,65.

На фиг. 1 са показани две различни графики на субективната вероятностна тегловна функция w при две подходящи стойности на параметъра γ .



Фиг. 1. Различни графики на функцията на Тверски и Канеман

5. Заключение

Естествено субективната вероятност е специфична черта за всеки отделен човек и представлява част от нашия мироглед, тя отразява в нашето съзнание неопределеността на заобикалящата ни реалност. Обективната и статистическата вероятности ни дава знания за редица характеристики и особености за нас самите, а също така и за важните свойства и зависимости за средата, в който живеем и работим. Оттук естествено следва, че колкото субективната вероятност е по-близка до обективната и статистическата, толкова нашите представи за реалния свят ще са по-точни и това ни дава увереност, че сме „стъпили здраво на земята”, че в повечето случаи ще вземаме адекватни с реалността решения.

Литература

1. Канеман, Д. Мисленето. София, Изток – Запад, 2012.
2. Менгов, Г. Вземане на решения при риск и неопределеност. ИК „Жанет 45”, 2010.
3. Славов, З. Вземане на решения в условия на неопределеност и риск. Научен алманах на ВСУ – книжка 7, 2009, 109–118.
4. Славов, З. Субективната вероятност при вземане на решения. XI Международна научна конференция „Приложна психология и социална практика”, Варна 22–24 юни 2012, 704–716.

5. **Славов, З.** Синтез между математика и психология. XII Международна научна конференция „Приложна психология и социална практика”, Варна 21–23 юни 2013, 150–162.

6. **Славов, З., С. Ненков.** Едно изследване на субективната вероятност. XIII Международна научна конференция „Приложна психология и социална практика”, Варна 20–22 юни 2014, 702–711.

За контакти:

проф. д-р Здравко Славов
ВСУ „Черноризец Храбър”

**ФИНАНСОВАТА ГРАМОТНОСТ И ФИНАНСОВАТА КУЛТУРА
В НАРОДОПСИХОЛОГИЯТА И ТРАДИЦИИТЕ НА БЪЛГАРИТЕ**

Младен Тонев, Йорданка Ангелова

Финансовата грамотност е категория, която трудно се поддава на конкретизация и уточнение поради комплексността на обхвата и съдържанието ѝ. Един най-общ преглед предполага следния набор от познания, които можем да отнесем към финансовата грамотност:

1. Умението да се справяме с домакинските приходи и разходи и да постигаме баланс на домакинските бюджети.

2. Познания относно ролята на парите и паричното движение в съвременни условия. Това предполага познания и за природата на виртуалните пари и така наречените „свободни пари“.

3. Познание относно законността и регулациите на паричните трансфери и сделките на паричния пазар.

4. Разбиране на същността на съвременното банкиране и способност да предвиждаме с някаква точност изгодите и загубите от взаимодействията с банковите институции.

5. Умение да формираме портфолио на собствените инвестиции чрез разумното и адекватно диверсифициране на инвестиционните пера.

6. Отчитане на необходимостта от застраховане на отделни активи като обект на собственост, както и различните ни начинания – почивки, пътувания, инвестиции и др.

7. Умения за преценка на тенденциите на финансовите и капиталовите пазари и постигане на изгода от покупката и продажбата на финансови инструменти и ценни книжа.

8. Умение за преценка на паричните потоци, насочени към пенсионни и осигурителни фондове, като величина, срокове и условия за акумулация и получаване.

9. Умение да управляваме както свои, така и чужди финансови активи и като краен резултат да извличаме изгода за себе си и за собствениците на активите.

10. Базисно ниво на счетоводни познания, които да ни позволят да оптимизираме взаимоотношенията си с данъчните органи и фиска като цяло.

11. Познания за финансовите права на индивидите и групите от индивиди и възможностите за ползване на различните трансферни системи и фондове.

The presented report we treated the financial culture and financial literacy of Bulgarian citizens in the context of the contemporary history of Bulgaria and Bulgarian traditions. As a counterpoint to the enterprise and the financial wisdom of Bulgarians from prior to the liberation period finds low financial literacy of today's Bulgarians. It's discusses compensation mechanisms of low financial education. It's about the delegation of the whole initiative of the state, and the naturalization of income. There are options to overcome the deficit in the financial literacy of Bulgarian citizens.

12. Познания за възможностите и правата за финансиране, субсидиране и институционална подкрепа на инвестиционни и бизнес проекти и начинания.

Тази типологизация няма претенции да е изчерпателна като обхват и съдържание на понятието „финансова грамотност“, но тя илюстрира комплексния и широкоаспектен обхват на това понятие. На едно повседневно равнище първите три аспекта на финансова компетентност са достатъчни, за да се справя даден индивид с ежедневните финансови задачи и предизвикателства. Останалите компетенции са един вид „надграждащи“ финансовата грамотност. Те предполагат специализирано и насочено обучение по финанси, предприемачество, банково дело, счетоводство, право и т.н. Малко са хората, които притежават като знания, умения и способности пълния набор от компетенции, влизаци в обхвата и съдържанието на категорията финансова грамотност.

В публикуваните интервюта с банкера Атанас Буров на журналиста Михаил Топалов-Памукчиев (които се оспорват от българските историографи) интервюираният с гордост заявява: „Само трима души знаехме политическата икономия в България – аз, Иван Евстатиев Гешов и генерал Михаил Савов“. В случая под познаването на политическата икономия се има предвид именно широкоаспектната финансова грамотност на спомнатите хора. Разбира се, това твърдение е

пресилено, защото в България по това време има немалко други финансово грамотни хора (и банкери, и търговци, и застрахователи), но споменатите от Атанас Буров хора явно превъзхождат другите с финансовия си нюх и предприемчивост.

Каква е днешната картина на финансова грамотност на българските граждани? За жалост тя определено не е оптимистична.

Във финансовата сфера в Република България, в протекание на четвъртвековния нескончаем преход от командно към пазарно стопанство, се наблюдават странни събития. Голяма част от тях не кореспондират с масовото разбиране, че живеем в един информационно доминиран XXI век. Става дума за следните финансови сътресения и аномалии: 1) финансовите пирамиди – известни като „понзи структури“ от началото на 90-те години на XX век; 2) голямата инфлация и последвалата деноминация на националната валута, при която се „стапят“ спестяванията на милиони български граждани; 3) масовия фалит на банки, в резултат на което маса вложители загубват спестявания и акумулации на капитал; 4) бума на лоши кредити от началото на кризата – 2009–2010 г.; и 5) настоящия бум на фирми в областта на микрокредитирането на чийто фон е фалирала третата или четвърта (по величина на активите) банка у нас – „Корпоративна търговска банка“, а друга банка – „Първа инвестиционна банка“ е „спасена“ на ръба на ликвидността.

Тази поредица от финансови сътресения и източване на пари от физически и юридически лица чрез механизмите на финансовата сфера трудно може да бъде обяснена само с грешки на финансовия мениджмънт на макроикономическо равнище. В много от описаните случаи е налице ситуация на „игра“ с „n“ на брой участници с нулев резултат – това, което се губи от едните от участниците, се печели от другите участници в „играта“. Това означава, че в множеството взаимодействия си субекти във финансовия сектор има подмножество, което е облагодетелствано от загубата на част от пазарните участници. За пирамидите – печеливши са т.нар. „фараони“, които инициират и създават „понзи“ структурите, губещи са всички пазарни участници без първите, които инициират „пирамидата“. От инфлацията полза извличат така наречените „кредитни милионери“, които при нормални регулации на пазарните процеси нямат основание да съществуват и просперират. Губещи са кредиторите. При фалита на банките губещи са вложители и спестители. Печеливши са топ банкерите, които са източили банката (каквото е и случаят с КТБ) и помагачите им.

Общата преценка е, че в резултат на 4–5

десетилетия потискане на реалните пазарни процеси и взаимодействия българските граждани загубват способностите си и нагласите си да оперират в конкурентна пазарна среда.

Липсата на добра финансова култура и адекватна на пазарните реалности финансова грамотност са тежко наследство от близкото тоталитарно минало, в което пазарът е деформиран и е в един вид „нелегалност“. Няколко поколения български граждани (независимо от етническата им принадлежност) са ошетени откъм пазарна култура, както и финансова такава. По тази причина те лесно попадат в капана на сивия сектор във финансовата сфера – „понзи“ структури, лихвари, високо рискови инвестиции, нечестни търговски сделки и др.

В условията на доминантност на пазарния тип икономическа организация на обществото на населението е крайно необходима както финансова култура, така и финансова грамотност. Нещо повече, ако в миналото един минимум от финансова култура, допълнена от здрав разум във воденето на финансовите дела, са били достатъчни българинът да оцелява и просперира финансово, то днес е необходима и немалка финансова грамотност, защото живеем в свят, чиято икономическа динамика се определя изключително от скоростта на паричния оборот и девиациите на паричната маса.

Финансовата култура по принцип е по-широко понятие в сравнение с понятието „финансова грамотност“.

Какво следва да се разбира под „финансова култура“? На първо място може би следва да поставим наличието на финансова грамотност. Възможна ли е финансова култура без финансова грамотност? Историческите факти от стопанската история ни заставят да признаем, че финансовата култура е възможна и без финансовата грамотност.

Условията и възможността да се развие и култивира едно желателно ниво на финансова култура у населението се коренят в две от важните подсистеми на обществото. Те са много различни една от друга, но в случая се проявяват като своеобразни „необходимо“ и „достатъчно“ условия за формиране на финансова култура у населението.

Първата обществена подсистема е тази на нормите на обичайното право, допълнени от проявата на здрав разум и етична ценностна система при воденето на финансовите дела от страна на индивидите и домакинствата. Втората подсистема е регулативната система на финансовите взаимоотношения в обществото. Когато чрез регулациите е ограничен сивият сектор във

финансовата сфера, това предполага, че при много ниска (дори при нулева) финансова грамотност всеки индивид е гарантиран от финансови неблагоприятия при разумно разпореждане с личните и семейните финанси (когато са гарантирани спестяванията, когато има закони, които задължават институциите да компенсират гражданите за финансовите им загуби, в резултат на злоупотреби от страна на хора и институции, и когато са изградени застрахователни пулове и са развити компенсационните фондове и други подобни практики).

Ако отново се върнем към съдържанието на понятието „финансова култура“ е резонно в него да включим **спазването на финансов ред** и дисциплина във всичките им аспекти. Казано с други думи, спазването на финансовото законодателство на дадена страна от страна на гражданите или поданиците е един вид „стандартен израз“ на финансовата им култура. Друг компонент на финансовата култура е **финансовата коректност, спазването на финансовите задължения** както към субектите – пазарни участници (домакинства, фирми и институции), така и към държавата и най-вече към държавния фиск.

Здравият разум в разпореждането с лични и чужди финансови средства също е израз на добра „финансова култура“.

Познаването на правата на индивида, общността (групата) и държавата при оперирането с различни финансови активи също е израз финансова култура. По същество това е един от компонентите, които са общи за финансовата култура и за финансовата грамотност като съдържание и обхват. Дешифрирано това означава, че добрата и адекватната на реалностите финансова култура изисква и **някакво (макар и невисоко) ниво на финансова грамотност**.

Финансовата култура предполага още и яснота и разбиране, **че ние като индивиди и като членове на домакинства имаме противоположни интереси с финансовите институции**¹. Печалбите на финансовите институции – банки, кредитни къщи, сарафски фирми, финансови посредници, заложни къщи, застрахователни компа-

нии, фирми, предлагачи управление на портфолиото на фирми и граждани, и други подобни – идват от нашите джобове именно благодарение на ниската финансова грамотност и култура на масата от населението. Общественият имидж на тези институции ги представя като един вид „финансови благодетели“ на хората и домакинствата, а и на фирмите от бизнес сектора. Реално печалбите на банките са един вид финансова загуба за граждани и фирми, защото банковата печалба, а и печалбата на другите финансови институции се формира от лихвите, които плащат граждани и фирми по ползваните кредити, или от цената на финансовите услуги, които се ползват в монетарния сектор.

Подобна **противоположност съществува и между финансовите интереси на индивида и на фиска**. Разбирането на този факт също е компонент на финансовата култура. Разказът „Андрешко“ на писателя Елин Пелин и „забравеният“ в блатото бирник е нарицателен за разбирането на селянина, че бирникът (олицетворяващ взиманията на фиска) е заплаха за финансовото благополучие на „андрешковците“.

Ако и да не е имал висока финансова грамотност в миналото, българинът се е отличавал с една добра финансова култура, поне що се отнася до воденето на личните финансови дела. Фактът, че след аграрната криза от 60-те и 70-те години на XIX век, предизвикана от навлизането на евтино жито от Русия и от Индия (след отмяната на крепостното право в Русия и след разгрома на въстанието на сипаите в Британска Индия), и последвалото от кризата разорение на 4000 турски чифлика на територията на днешна България всички тези чифлици (като поземлена собственост и като недвижими имоти) са изкупени (макар и на дребно) от българи е показателен, че нашите предци са съумявали да постигнат достатъчно добри финансови акумулации. Тези спестени с разумни разходи и със занаятчийска предприемчивост финансови средства на българите от предосвобожденския период са и разумно инвестирани в главните средства за производство в една аграрна икономика – земята, добитъка и инвентара. Става така, че над 85 % от обработваемата земя в рамките на днешните граници на България се оказват собственост на етнически българи християни. Ако към тях добавим и българите мюсюлмани от Родопите, този дял надхвърля 90 % от обработваемата земя. Това е постигнато без подкрепа на собствена държава и в условията на чуждо политическо, военно, религиозно и културно господство.

В периода на българското Възраждане в Цариград различни източници споменават, че има

¹ По този повод е добре да се избягва апелирането към финансовите институции да работят за повишаване на финансовата култура и финансовата грамотност на гражданите. Това не е в интерес на финансовите институции. Привидно те изглеждат „заинтересована“ страна, но на дело те извличат изгода именно от ниската финансова култура на гражданите като техни клиенти. Например как биха погледнали банките на призива на Робърт Т. Кийосаки да захвърлим кредитните карти? Едва ли биха одобрили такъв аспект на финансова грамотност, какъвто лансира г-н Кийосаки.

над 1000 крупни български търговци. Някои от тях имат кантори и представителства в Париж, Цюрих, Лондон, Кайро и Александрия. Колеги, преподаватели в Техническия университет в Габрово, представят доклад на научна конференция, в който са издирени над 400 български търговци – съратници на Васил Левски и поборници за националната свобода на България. От тях 15 души отдават живота и имота си в хода на националноосвободителните борби, а няколко десетки от тези търговци, сътрудничили на Левски и на другите националреволюционери, са изпратени за дълги години на заточение в Диарбекир, в Източната част на Османската империя. Тези цифри, заедно с данните за първите български индустриалци, първите акционерни дружества, създадени още в Османска Турция, показват предприемчивостта и находчивостта на българите от онова време и относително високата им финансова култура на общия фон на другите етноси в Османската империя.

След Освобождението възможностите за развитие на предприемачеството в индустрията, търговията, строителството и транспорта способстват в още по-голяма степен за повишаване на финансовата култура на българското население. Появяват се първите частни банки като „Банка Буров“ и Банка „Гирдап“, застрахователни и презастрахователни дружества като „България“, „Гарант“ и др. Възникват и акционерни дружества и в самата България и се заражда идеята за стартиране и развитие на капиталов пазар в Царство България. За жалост иницирираната след края на Първата световна война Софийска фондова борса така и не заработва пълноценно и след поредица от опити да бъде задвижена и институционализирана тя е закрыта през 1938 г. в навечерието на Втората световна война. Причината за трудностите пред развитието на капиталов пазар в България е „ниската капиталова адекватност“ в Царство България през този междувоенен период. Оценката принадлежи на един от най-добрите ни финансисти от това време – Стоян Бочев – инициатор за създаване на фондовата борса, дългогодишен секретар и член на управителния съвет на Софийската фондова борса от 1918 до 1925 г., преди това директор на Застрахователно и презастрахователно дружество „България“.

Като „слаб“ оценява националния капитал и Атанас Буров в гореспоменатите интервюта на Михаил Топалов-Памукчиев. На въпроса към банкера Буров дали той се е чувствал като финансов магнат от европейска величина, Буров отговаря: „Аз бях голям за България. Европа е голяма работа. Аз съм завършил финанси в

Швейцария и в Париж. Познавам европейските финанси. Европа е друг мащаб. Там са Ротшилдовци, Круп, Тисен много по-големи, много по-мащабни.“

Независимо от малките мащаби на българските финанси в периода до края на Втората световна война България съумява да завоюва добри позиции на европейските и световните пазари със своето зърно, тютюн, розово масло, плодове и зеленчуци, както и с част от индустриалната продукция в сферата на леката и хранително-вкусовата промишленост. Паралелно с това се полагат и основите на тежката индустрия – заводи за локомотиви и вагони в София и Варна; трамвайният завод в София; авиостроителни заводи в Казанлък, Ловеч, Фердинанд (днес Монтана) и Божурище; химически и нефтопреработвателни заводи в Бургас и Русе, каросерийни фабрики за автобуси и специализирани автомобили в Орхание (днес Ботевград) и във Варна; машиностроителни и текстилни заводи в Русе, Варна, Габрово и Сливен. В страната навлизат и чужди капитали (предимно немски) главно в рудодобива и обогатяването на руда и в тютюнопреработването и електротехниката. Този ход на бърза индустриализация и модернизация на българското стопанство е прекъснат от окупацията на страната от Съветската армия, която остава на българска територия до 1953 г. Финансовото обезкървяване на страната в периода на окупацията, източването на финанси, валута и стратегически стоки като уранова руда, въглища, тютюн и тютюневи изделия, розово масло и др. от страна на окупационните власти на Съветския съюз връщат България десетилетия назад във финансово отношение. Съветизацията на икономиката – одържавяването, кооперирането, национализацията на индустрията и едрата градска собственост, откъсват масата от предприемчивите българи от възможността и условията да се развият и просперират финансово и икономически. Крайният резултат след десетилетия тоталитарно управление на страната е население с ниска финансова и икономическа култура, без изградени пазарни навици, без имунитет и защита срещу пазарните провали и пазарните несъвършенства.

Независимо от опитите да се съветизира българското общество и българският селянин да се прероди в индустриален работник, миньор или служител и чиновник, както отбелязва проф. Н. Генчев в книгата си „Народопсихология на българския народ“, „под синия работнически комбинезон на българския работник прозира грубата селска риза на дребния селски собственик“. Този дребнособственически манталитет е съпътстван и

от онази практика на „дребните сметки“, най-често сметки без кръчмар, както гласи народната поговорка. Но самият факт за това, че българинът мисли за нещата от живота през призмата на изгодата, на келепира, подобно на нарицателния Алеков герой е достатъчно показателен, че независимо от политическите превратности, независимо от опитите да бъде изтръгнат от „земята“ и да бъде присаден на градска почва българинът си остава преимуществено материалист, който държи „око да види и ръка да пипне“, когато става дума за пари, имоти, наследство и каквато и да е дребна финансова изгода. Родната ни литература изобилства от подобни герои – като започнем с „Бай Ганьо“ на Алеко Константинов, преминем през Гераците на Елин Пелин и свършим с прототипите на Стоян Цеков Даскалов от „Тайната вечеря на седемците“.

Двама западни автори – Дж. Гуортни и Р. Строуп, преди време предлагат заглавие „Какво всеки трябва да знае за икономиката и просперитета?“. Българският превод е издание на ИК МаК и софийското изд-во „Изток-Запад“ от 2009 г.

От първите 10, както ги определят авторите „ключови елементи на икономическата наука“ в близкото ни минало всеки един поданик в българското царство, независимо дали е етнически българин, ром или етнически турчин, влах, арменец или евреин, е бил наясно с голяма част от тези принципи: например това, че „няма безплатен обяд“; това, че са важни стимулите; това, че доходите са възнаграждение за предлагането на услуги. Казано с други думи, „Хората печелят, когато помагат на другите“, както и това, че печалбите насочват бизнеса към дейности, които увеличават богатството.² Може да се каже, че дълбоко вкоренено в съзнанието на българите е и разбирането, че нарастването на реалния доход зависи от нарастването на реалния обем на производството. При все че нямат пряка връзка с финансовите параметри на битата на българите от близкото минало, тези принципи са косвен израз на финансовата култура на българина от следосвобожденския период и първите десетилетия на ХХ век.

За жалост през последните 6–7 десетилетия, в резултат на последователното отнемане на икономическата активност от българските граждани чрез законите за национализацията, за експроприацията на едрата градска собственост, закона за задължителните държавни доставки, чрез насил-

ственото коопериране на българското село и принудителната урбанизация (предизвикана от разтварянето на ценовата ножица между селскостопанската и индустриалната продукция), постепенно е подменена онази адекватна пазарна финансова култура отпреди тоталитаризма с пасивното очакване държавата и неправителствените институции да решават финансовите проблеми на хората, колективите от хора и общността като цяло.

Тоталитарната държава, по оценка на Джеймс Б. Робинсън и Дарон Аджемоглу, изгражда изключително екстрактивни политически и икономически институции, с които извлича и преразпределя национално богатство в полза на управляващата партокрация³. При това положение, както отбелязват Гуортни и Строуп, „когато правителството упорито подпомага определени хора за сметка на други, средствата започват да се преразпределят в полза на търсещите лична изгода, като по този начин се ощетява производството и се забавя икономическия напредък“⁴.

Днес вече българските граждани, било поради икономическа неграмотност, било поради стереотипи и наследена инерция от близкото ни тоталитарно минало, не съзнават, че ние плащаме много висока цена за съществуването на държавна власт. Имплицитно има известна съпротива срещу държавната власт (чрез огромния сив сектор в икономиката, чрез масовата миграция на младите хора, които бягат от посттоталитарната имитация на демокрация и липсата на каквато и да е перспектива за развитие и просперитет, както и чрез избягването на всички доброзорни осигурителни тежести – здравни, пенсионни, социални и пр.).

Но реалното разбиране на това, че ние губим част от производството в частния сектор, защото държавният сектор изземва невъзстановимите ресурси, необходими за частната икономика, както и разбирането, че губим разходите за данъци, които се разпределят за цели и проекти, удобни и изгодни за държавната и местната администрация, също и разбирането, че губим от нереализираните сделки, осуетени от регулативните мерки на правителството – всички тези представи на българина за държавната власт и правителството (което я олицетворява на топмениджърско равнище). Много от нас (особено

² Гуортни, Дж., Р. Строуп. Какво всеки трябва да знае за икономиката и просперитета? София, ИК МаК и Изток-Запад, 2009, с. 11.

³ Робинсън, Джеймс Б., Дарон Аджемоглу. Защо нациите се провалят? – Къде са корените на силата, просперитета и бедността? София, Изток-Запад, 2013, с. 158–160.

⁴ Гуортни, Дж., Р. Строуп. Какво всеки трябва да знае за икономиката..., с. 93.

по-старите поколения) все още се надяват държавата (т.е. правителството и властта, която то олицетворява) да реши социалните, екологичните и битовите им проблеми и дори проблемите с ниските доходи. Това е признак за тотална ерозия на финансовата и икономическата култура на българите. Забравя се дори популярната българска приказка за братята и Неволята, която помага в трудни моменти.

Тази загуба на своеобразната „финансово-икономическа памет“ на българите не е еднократен акт. Тя е резултат на комплекс от процеси, които се напластяват исторически, отнемайки малко по малко всяка икономическа инициатива и предприемчивост от всяко едно следващо поколение. Мотото, под което са принудени да процедурат индивидите и групите от индивиди, та дори до обществото като цялост в тоталитарни условия, е: „Действай – пари няма“. Като компенсатор на тоталната липса на финансов ресурс у населението (който ресурс е целенасочено изземван както чрез ниските доходи – трудовните по 20–30 стотинки в кооперативния сектор, така и чрез конфискацията на трите пенсионни фонда през 1957 г. – фонда на индустриалните работници, фонда на занаятчийските работници и фонда на земеделските работници, а също и чрез изземването на скъпоценности, исторически и културни артефакти, собствеността, която е обявена за държавен монопол и чрез други подобни конфискации най-често на земя, дворни места и други терени за нуждите на държавата) масово хората в селата и малките градове преминават към самозадоволяване с продукти – главно месо, яйца, млечни продукти и плодове и зеленчуци. Но самозадоволяването със селскостопански продукти от домашното стопанство и заделените за целта поземлени участъци – вили, места, раздавани с постановления на Министерския съвет, лозя, ливади, пасища, „конфута“ и др. подобни терени, е само част от един мащабен процес на „натурализация на доходите“. Тази компенсаторна натурализация на доходите се проявява още и в това, че голяма част от българските домакинства сами си ремонтират къщите и жилищата, сами ремонтират автомобилите си и притежаваната от тях транспортна и битова техника. Друго направление на натурализацията на доходите са редица домашни производства като тези на вино, ракия, домашни колбаси, топена мас, сланина, домашен сапун, домашно тъкани платове, домашен инвентар – овощарски стълби, сапове за мотики, лопати и брадви, домашно сковани мебели, врати, дограма и др. подобни и дори някои малки индустриално-занаятчийски производства, които могат да се реализират в домашни условия –

добив на пчелен мед, пране, чепкане и предене на вълнени прежди, низане и сушене на тютюн, направа на телена оградна мрежа, изработване на колички, тележки, бъчви, каци, бурета, заточване на режещи инструменти, изковаване на изделия от ковано желязо, мед и калай, направа на казани за варене на ракия, плетене на кошници и дамджани, изработване на мебели от ракета и дърво и дори подвързия на книги и книжни изделия.

Едно от важните направления в процеса на натурализация на доходите на българските граждани в протежение на много десетилетия, което се запазва до днес, е приготвянето на зимнина от страна на всяко домакинство. Тук се имат предвид както направата на консерви – зеленчукови и месни, така и направата на туршии, сушенето на плодове, зеленчуци и билки, бланширането и замразяването на зеленчуци, осоляването и съхранението на месо, сланина, риба, както и приготвянето на вяени, пушени и сушени меса, риба и прочее деликатеси. Към зимнината следва да отнесем и сладката, сиропите, желетата, джемове, мармалада, пестила, рачела (петмеза), грозденицата, киселото зеле, пчелния мед и запасите от дървесина за огрев.

Въпросният процес на натурализация на доходите не е константен. На практика това е един затихващ процес, който във времето на информатизация на производството и услугите постепенно губи почва и се ограничава до все по-малки микрообщности – главно в географски по-отдалечените региони от местоположението на големите градове. Поколенчески също се наблюдава динамика в изменението на процеса на натурализация на доходите. Този процес е по-изразен при първото поколение на насилствено урбанизираните български граждани. Те запазват родовата връзка със своите родители, останали на село, и благодарение на тази връзка се включват в множество дейности, които имат характер на създаване на доходи в натура. Тази тенденция се запазва и при следващото поколение, което има баби и дядовци на село. При последващите поколения обаче връзката между града и селото „изтънява“. Много от потомците на някогашните земеделски работници и занаятчии днес са хора, които се занимават с интелектуален труд и постепенно се откъсват от земята, която някога е осигурявала поминъка на техните предци. Днес годишната рента, получавана от декар обработваема земя в България, се равнява на оценката на 4–5 часа средноквалифициран труд. Сравнена със заплащането в развитите държави в Европа и света тази рента се равнява на около 1/2 часа нискоквалифициран труд. Не е трудно да се досетим, че при такива равнища на доходи трудно

можем да очакваме днес един млад човек да разчита на натурализацията на доходите като компенсаторен процес за ниските доходи, които получава в Република България. Това е причината младите хора да избират имиграцията пред работата в домашното стопанство като възможност за компенсиране на ниските доходи (особено в агросектора). Изводът е, че днес у нас не можем да разчитаме и на доскорошната натурализация на доходите като процес, който би поддържал и би провокирал финансовата култура и финансовата грамотност на населението.

Обезземленото, лишено от каквито и да било производствени активи население, сковано от забраните за каквото и да е сдружаване със стопанска цел в условията на тоталитарната държава, най-накрая е доведено до състояние на тотална финансова илтерация.

Целта на тоталитарната власт е постигането на своеобразен индивид – безпомощен, икономически зависим, манипулируем, без каквито и да е съществени активи, без доходи, без поминък. Тази цел макар и трудно е постигната само за две-три десетилетия. Резултатът е, че днес, 25 години след падането на тоталитаризма, е налице гражданин индивид изцяло зависим от властта във всичките й измерения – от властта на работодателя частник, през властта на местната администрация до властта на управленския елит, който експлоатира безскрупулно наследените екстрактивни политически и икономически институции на бившата тоталитарна власт, за да извлича и преразпределя доходи в своя полза и да забогатява за сметка на тоталното обедняване на българския народ.

В заключение можем да обобщим, че историческото „махало“, по отношение на финансова култура и финансова грамотност на българите, само за 100–150 години преминава от едната крайност в другата. Предприемчивите, находчиви и комбинативни българи, положили началото на модерната търговия и занаяти в Османската империя, създали първите фабрики и акционерни дружества в империята и смогнали да откупят от своите поробители 85 % от обработваемата земя в днешните граници на България, днес имат за потомци финансово апатични хора, с нищожен финансов ресурс, непознаващи елементарните правила на боравене с финансови активи и ставащи лесна плячка на „фараони“, нечестни банкери, финансови рекетъори и корумпирани администратори. Това е едно от най-тежките наследства на тоталитарната власт. Ще бъдат необходими десетилетия акумулация на финансов и стопански опит, както и смяната на няколко поколения български граждани, за да се компенсират, макар и частично, пораженията на тоталитаризма върху финансовата култура и финансовата грамотност на хората в България.

За контакти:

доц. д-р Младен Тонев
д-р Йорданка Ангелова
ВСУ „Черноризец Храбър”

ПРОБЛЕМИ С КЛАСИФИКАЦИЯТА НА МУЛТИМОДАЛНИТЕ ПРЕВОЗИ**Пламен Павлов**

През последното десетилетие се наблюдава коренно преструктуриране на транспортния пазар. Причината за това е вълната на либерализация на националните и международните транспортни услуги, както и технологичните иновации, които допринесоха за промените в областта на превозите, транспорта, логистиката и спедицията.

Въпреки това в областта на мултимодалния транспорт все още не съществува еднообразие в концептуално-категоричния апарат, в резултат на което съществува необходимост от усъвършенстване на методическото обезпечение на процеса на организация на мултимодалния транспорт. В момента привлекателността на пазара на транспортни услуги у нас за чуждестранни товари е ниска. Причините за това са липсата на конкурентоспособност на транспортни услуги, както и множество технически и технологични, търговски и законодателни проблеми. Значителна роля за това играе и ниското ниво на организация на международни превози с използването на няколко вида транспорт.

Анализ и обзор на последните изследвания. Степента на разработване на темата за мултимодалния транспорт в националната научната литература по този въпрос, на дадения момент, не е достатъчна. Въпросът за участието на морския транспорт в интермодалния и мултимодалния транспорт е изследвана от група автори [10, 12]. Дефиниране на нерешените аспекти на общия проблем: В произведенията на руските учени Плужникова К. И., Милославская С. В., Чунтомова Ю. Ю. [3, 7] проблемът за мултимодалните превози се разглежда от гледна точка на общите технически и икономически аспекти на тяхната организация и планиране.

В същото време в тези работи не се отделя достатъчно внимание на организационните и икономическите аспекти на мултимодалните превози. Също така в списъка на публикациите за последните години липсват работи, които да са напълно посветени на разглеждането на въпроса за постигане на еднообразие в категоричното

обезпечение на основите на управлението на мултимодалните превози.

Формулиране на изследователската задача. С цел да се формира методологичен апарат, необходим за осигуряване на разбиране на терминологията в мултимодалните превози, е желателно да се проследи еволюцията в развитието на понятията за мултимодални превози и да се разкрият необходимите условия за формирането на методологически апарат за повишаване на ефективността на приеманите от организаторите на превозите управленски решения.

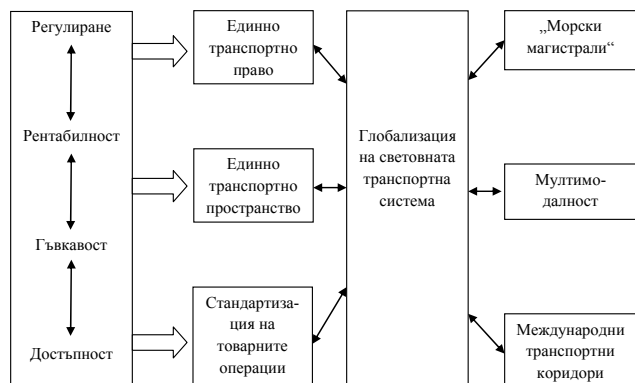
Резултати. Един от четирите основополагащи фактори, които характеризират последното десетилетие на процеса на глобализация, заедно с развитието на телекомуникациите, либерализацията на търговията и международната стандартизация, се явява развитието на транспорта [4, 5].

Конкуренцията между мултинационалните корпорации, предизвикана от такива световни глобалните тенденции като интернационализацията на производството и на международното разделение на труда, води до ожесточаване на изискванията по отношение организирането на международните превоз на товари. В условията на развитие на световната икономика основата на управлението се явява интеграцията на производството, транспорта и потреблението.

Контейнеризацията, като основен технологичен елемент от процеса на глобализация, радикално промени характера на линейните корабни превози, полагайки основите на редица промени, които да допринесат за оптимизиране на транспортните технологии за превози и за адаптиране на организационните структури на линейното корабноплаване към нуждите на контейнерните превози [2, 5].

Основният вектор на развитие на транспортния сектор в Европа е развитието на мултимодалните превози, разширяване на мрежата от транспортни коридори и прилагането на иновативни стратегии, по-специално – създаването на „морски магистралаи“.

Във връзка с желанието на България да заеме по-значимо място в разпределението на транспортни потоци в ЕС още по-сериозно внимание трябва да се обърне на европейската транспортна политика, основните направления на която са показани на фиг. 1.



Фиг. 1. Основни направления на транспортната политика на ЕС в условията на глобализация

Като едно от основните предимства на процеса на глобализация може да се посочи процеса на еволюциониране на понятието „мултимодален транспорт“ [1]. Още през миналия век под този термин се подразбира всеки превоз, в процеса на който се използва повече от един вид транспорт. Днес много учени характеризират смесените превози като превоз, който се осъществява от морския транспорт във взаимодействие с други видове транспорт [2–6].

Въпреки това, с развитието на процесите на глобализация на икономиката, това понятие вече е загубило своята актуалност. На пазара на товарните превози му трябва по-задълбочено осмисляне и разбиране на процесите на транспортиране и, на свой ред, по-точна, единна терминология.

Без да съществуват точни, общоприети понятия много държави и страни започнаха да използват собствена терминология, в резултат на което световната глобална система за транспорт днес оперира с редица понятия, които понякога описват едни и същи процеси за транспортиране. Така например от позицията на Северноамериканската теоретическа школа „превоз с използването на различни видове транспорт“ притежава общо определение, което звучи като „интермодален транспорт“ [1].

За теоретичната школа на Великобритания е характерно определението „мултимодални“

транспортиране или „комбинирани“ [7]. Ключовата разлика между понятията *мултимодален транспорт* и *интермодален и мултимодален транспорт* се явява наличието на такъв елемент от системата като оператор на мултимодалните превози [6, 8].

Именно операторът на мултимодалните превози, който поема върху себе си отговорността за всички рискове, свързани с транспортирането на товарите, отправени в рамките на единен товаросъпроводителен документ, който покрива целия път на товара, се явява ключов елемент в системата на мултимодалните превози. Именно неговото наличие се явява основната разлика на тези превози в сравнение с всички други, родствени с тях.

Значителното развитие на мултимодалния транспорт се осъществи във връзка с „контейнерната революция“ през 50–60-те години на XX век и най-вече с особено бурното развитие на разглежданите превози, което бе налице през втората половина на 90-те години на XX век [6].

Бързото развитие на мултимодалния транспорт може да се обясни с наличието на правни по своята природа причини. През 1993 г. Международната търговска камара, в своята нова редакция, прие Унифицирани единни правила и обичаи за документарните акредитиви, член 26, който предвижда транспортните документи при организацията на мултимодалните превози като основание за заплащане [6, 7, 9].

В предходната редакция на горепосочените правила не се споменава за транспортен документ, оформящ смесени превози на товари. В резултат на това банките отказваха да приемат такива документи като основание за плащане по акредитива [6, 9]. Този пример нагледно показва как правното регулиране на обществените отношения, включително и международно-правните, зависи от потребностите на транспортния пазар [6].

Заинтересоваността на международната общност за международно правно урегулиране на въпросите, свързани с международната транспортна дейност за предоставяне на услуги, свързани със смесени превози на стоки, възниква в края на деветнадесети век, когато беше подписана Бернската международна конвенция за международните железопътни превози на товари през 1890 г.

В Конвенцията е била предвидена специална форма на товарителницата, с помощта на която е било възможно да се оформи смесен превоз на товари [6, 13]. През първата половина на XX век

практически не са приемани и уеднаквявани правилата, регулиращи мултимодалните превози, ако се изключи Стокхолмската конференция на Международната търговска камара, която е проведена през 1927 г. и на която е бил повдигнат въпросът за необходимостта от такава унификация.

Въпреки това международната ситуация в този момент не е била благоприятна за решаването на въпроси, свързани с международно-правното регламентиране на мултимодалните превози на товари. През 1969 г., по време на Токийската конференция на Международния морска комитет, е бил разработен проект на международна конвенция за мултимодални превози, така наречените „Токийски правила”.

Основните идеи, съдържащи се в „Токийските правила”, са залегнали в основата на проформите на транспортните документи, разработени за оформяне на смесените товарни превози от такива международни организации като: FIATA (International Federation of Freight Forwarders Associations) – Международна федерация на асоциациите на спедиторите, BIMCO (Baltic and International Maritime Council) – Балтийски и международен морски съвет [6, 10, 12].

През 1973 г. Международната търговска камара (ICC International Chamber Comercy) разработва Международни правила, които се отнасят към документи, свързани с организацията на интермодалните превози, които се основават на „Токийските правила” [10]. През същата година, под егидата на Международната търговска камара на търговията, търговските общества приемат „Пакет Правила за мултимодални превози” [10].

В продължение на няколко десетилетия, като се започне от 1973 г., именно Международната търговска камара предприема първите опити да се обобщят, конкретизират понятията за международни превози и да осигури на тях съответния подходящ набор от правила и норми. На 24 май 1980 г. в Женева представителите на 77 страни подписват „Конвенция за международните мултимодални превози”, в която за първи път е описано понятието „оператор на мултимодални превози”.

За съжаление, към настоящия момента, тази конвенция не е влязла в сила, тъй като достатъчен брой страни не са предприели действия за влизането ѝ в сила чрез ратификация, приемане, одобрение или присъединяване, но нейните разпоредби се използват в международните превози [3, 11, 12]. Въпреки това посочената по-горе конвенция все още си остава първия и единствен правен източник на международно ниво, разкри-

ващ същността на мултимодалните превози [8, 11, 12].

Трябва да се отбележи, че в съответствие с параграф I, член 1, от Конвенцията “Международни мултимодални превози” означава превоз на товари с най-малко два различни вида транспорт, въз основа на договор за мултимодални превози от едно място в дадена страна, където товарите постъпват под грижите на транспортния оператор на мултимодални превози, до указано място на доставка в друга страна. Операциите по поръчване и превозване на товари, извършени при изпълнение на договора за транспортни операции с помощта на само един вид транспорт, както е определено в този договор, не се счита за мултимодален превоз [11–13].

По този начин, въз основа на положенията на тази конвенция, могат да се определят основните характеристики, които определят превозите като мултимодални. Към тези характеристики трябва да бъдат отнесени:

- превозът трябва да бъде международен;
- в превозването трябва да бъдат използвани най-малко два вида транспорт;
- превозът трябва да бъде организиран от оператор по превозите или от лице, което действа от негово име;
- операторът по превозите в договора между него и клиента се явява равнопоставена страна по договора, а не като агент или от името на изпращача на товара или от името на превозвачите, които участват в транспортните операции;
- операторът по превозите поема върху себе си отговорността за изпълнението на договора за превоз;
- документ, издаден от оператора, обхващащ целия път на товара от изпращача до получателя;
- отговорността на оператора за товарите обхваща периода от приемането на товарите в свое разпореджане до момента на предаването им на получателя.

Според Конвенцията мултимодалният превоз може да бъде дефиниран като международен превоз, който се извършва от два или повече видове транспорт, организиран от оператор, който поема върху себе си отговорността за превоза на товарите, който издава на подателя документ за мултимодален превоз, покриващ целия път на доставка.

В началото на 90-те години високите темпове на разпространение на глобализацията, бързото нарастване на ролята на мултимодалните превози, острият недостиг на тълкувания на понятията за мултимодални превози и мултимодален тран-

спорт послужиха като тласък за приемането от Конференцията на ООН за търговия и развитие – UNCTAD (United National Conference on Trade and Development), на редица значения и определения.

В началото на 90-ти UNCTAD, представляваща интересите главно на развиващите се страни, предприе усилия за доразработване на правилата по отношение на мултимодалните превози, съдържащи се в Конвенцията на ООН “On Road Traffic” (За международните мултимодални превози) през 1980 г. В резултат на това през 1991 г. се появява проектът, който след това е одобрен от Международната търговска камара.

Новите регулации влизат в сила на 1 януари 1992 г., а от 1995 г. действа последната известна версия на Правилата. По-късно чуждестранни източници ги нарекоха правилата от 1995 г. (UNCTAD/ ICC 95) [10]. Тези Правила са широко използвани при създаването на вътрешните национални правни норми, уреждащи превозите на товари в смесени превози. Така през 1995 г. на конференцията на UNCTAD са били разработени правилата за всеки вид трафик от следните превози:

- интермодални превози;
- мултимодални превози;
- сегментирани превози;
- комбинирани (смесени) превози [1, 11, 12, 13].

Интермодални превози – това е превоз на товари с използване на няколко вида транспорт, когато един от превозвачите поема върху себе си задължението да организира цялостно превоза на товари „врата до врата” от отправния пункт до крайния пункт, преминавайки през един или повече пункта. В зависимост от това как се разпределя отговорността между включените в таква транспортни схеми превозвачи, се издават различни транспортни документи [1, 11, 12].

Мултимодални превози – това са превози, при които превозвачът, който е организиран цялата схема за превоз на товарите „от врата до врата”, поема върху себе си отговорността за превоза на товарите като цяло. В този случай той може да издаде на отправящия товарите подател документа за мултимодални превози, който обхваща (покрива) целия път на следване на товара.

Сегментирани превози – това са превози, в които превозвачът, който организира цялата доставка „от врата до врата”, поема отговорността само за тази част от превозите, която осъществява той самият.

Комбинирани (смесени) превози – това е превоз на товари в едно и също превозно място за превоз (контейнер), осъществявано с помощта на няколко вида транспорт – автомобилен, железопътен и воден. По този начин в конвенцията UNCTAD от 1995 г. са били унифицирани понятията за превоз на товари с различни видове транспорт. Това позволява по-точно да се разпределят отговорностите между всички участници в организацията на процеса на транспортиране.

За по-пълното разбиране на приликите и разликите в дадената терминологията може да бъде съставена сравнителна характеристика и да бъде представена във формата на таблица 1.

Разглеждайки сравнителните характеристики, можем да отбележим, че се наблюдава еволюция на понятията за мултимодален транспорт по отношение на интермодалния транспорт, която се състои главно в това, че при мултимодалния транспорт се появява нов юридически субект – оператор на мултимодални превози, с когото собственикът на тавара сключва договор за комбиниран транспорт на товари на принципа „от врата до врата”, който представлява единна тарифа за транспортиране, с последващо издаване на единен транспортен документ (обикновено мултимодален транспортен коносамент (товарителницата) FIATA FBL) [1, 12, 13]

Като цяло съвременното развитие на мултимодалните превози може да се характеризира като нов етап в областта на международния транспорт. Повишаването на надеждността на транспортните услуги, намаляването на времето и разходите за доставка на товарите в дадения вид превози се постига чрез интегриране на свързаните видове транспорт, както и появата на новия елемент в системата на организация на мултимодалните доставки на товари – операторът на мултимодални превози [1, 8].

Във връзка с широкото използване на информационните и комуникационните технологии, както и стандартизацията при подаването, съхраняването и управлението на данни, конкурентоспособността на веригите за доставки на участниците в схемата в голяма степен ще бъдат предварително предопределена от уменията на оператора, който се изявява в качеството си на оператор на мултимодалните превози, да координира и съгласува работата на всички въввлечени в процеса на превоз на товари елементи на системата.

Таблица 1

Сравнителни характеристики на термините „интермодални превози” и „мултимодални превози”

Признаци	Конвенция на ООН за международните мултимодални превози 1980 г.		Конвенция UNCTAD / ICC 1995 г.		Конвенция UNCTAD от 2001 г.	
	Интермодален транспорт	Мултимодален транспорт	Интермодален транспорт	Мултимодален транспорт	Интермодален транспорт	Мултимодален транспорт
1. Използване на няколко вида транспорт	Не се разглежда в конвенцията	Използване на най-малко два вида транспорт	Превоз на товари с използването на няколко вида транспорт	Превоз на товари с помощта на два или повече видове транспорт	Последователен превоз на товари с помощта на два или повече видове транспорт	Превоз на товари с два или повече видове транспорт
2. Организатор на транспортирането	Не се разглежда в конвенцията	Мултимодален транспортен оператор	Един от превозвачите организира целия превоз	Превозвач, организиращ целия превоз	Не е указано	Не е указано
3. Условия за доставка на товарите	Не се разглежда в конвенцията	От място в една страна (товарите постъпват под отговорността на оператора) до посочено място в друга страна	От врата до врата	От врата до врата	Не е указано	Не е указано
4. Отговорност	Не се разглежда в конвенцията	Отговорността за изпълнението на договора	Всеки участник носи отговорност за своя участък	Цялата отговорност се възлага на организатора на транспортната схема	Не е указано	Не е указано
5. Тарифа	Не се разглежда в конвенцията	Заплащане за целия превоз	Съвкупност на стойността на фрахта (заплащане на превоза по море)	Тарифа, включваща разходите от началото до края	Не е указано	Не е указано
6. Документи	Не се разглежда в конвенцията	Мултимодален договор за транспорт	В зависимост от разпределението на отговорността – различни транспортни документи	Документ за мултимодален превоз, който обхваща целия път на товара	Не е указано	Не е указано

Изводи

Обобщавайки резултатите от проучването, можем да заключим, че превозването на товарите в мултимодалния процес се нарича процес, в който участват най-малко два вида транспорт, при което потвърждаването на факта на сключването на договор за превоз и неговото съдържанието се явява единен транспортен документ; заплащането за превоза се извършва по единна тарифна мрежа за всички етапи на транспорта и отговорността за цялостното транспортиране на товарите пред собственика на товарите се носи от

един юридически субект. Това юридическо лице се нарича „оператор на мултимодалния транспорт“. Под понятието „товар“, в мултимодалния транспорт, се подразбира уголемена (интегрирана) транспортна единица, по-специално контейнер, палет, пакет или товар, която се превозва от подвижен състав. Отчитайки анализираният погоре, можем да определим мултимодалния превоз като превоз, на който са присъщи следните признаци:

- транспортът да се извършва „от врата до врата” и „точно навреме”;
- в превоза трябва да бъдат използвани два или повече видове транспорт;

- превозът се организира (осъществява) от оператора на мултимодалния транспорт, който действа като равнопоставена страна по договора за превоз;

- операторът на мултимодалния транспорт поема върху себе си отговорността за превоза на товара и за съхранението (безопасността) на товара от момента на приемане на товара под своя юрисдикция и разпореждане до момента на предаването на товара на получателя;

- операторът на мултимодалния транспорт издава единен транспортен документ, който обхваща целия път на следване на товара;

- услугите за организиране на мултимодалните превози са обхванати от единна тарифа.

Под понятието мултимодални превози подразбираме комплексен, сложен процес, който включва в себе си освен непосредствените превози на товари с различни видове транспорт, предоставянето на различни други, които са тясно свързани с процеса на транспортиране, по-специално услугите за експедиране, съхраняване, складиране, претоварване, митническо оформяне и т.н. [11, 12].

За целия този комплексен процес отговорността пред изпращачия (собственика) на товара се носи от един единствен субект – оператора на мултимодалния транспорт. Може да се очаква, че в по-нататъшното развитие на превозите все по-съществено място ще заемат мултимодалните мрежа за превоз и услуги, защото мултимодалните превози значително подобряват икономическите показатели на транспортната система, използвайки въввлечените в схемата видове транспорт най-продуктивно.

Във връзка с това, в хода на по-нататъшните научни изследвания, е необходимо да се разработи организационно-икономически механизъм за повишаване на конкурентоспособността на мултимодалните транспортни оператори. В началния етап на работата в тази посока трябва да се разработи система за теоретическо и методическо осигуряване на функционирането на мултимодалните оператори на пазара на транспортните услуги.

Литература

1. **Константинов, В. Г.** Еволюция смешанных перевозок. / В. Г. Константинов // Аспирант Кафедры „Логистика”, Национальный авиационный университет, Киев [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.logist.org.ua/download/evolution.pdf.

2. **Брухис, Г. Е.** Коммерческая эксплуатация морского транспорта. / Г. Е. Брухис, Н. А. Луцан // М.: Транспорт, 1985. С. 98.

3. **Плужников, К. И.** Транспортное экспедиционное. / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова // М.: ТрансЛит, 2006. С. 114.

4. **Снопков, В. И.** Перевозка грузов морем. / В. И. Снопков // М.: Транспорт, 1986. С. 16.

5. **Краев, В. И.** Экономика морского транспорта / В. И. Краев, А. А. Пантин. // М.: Транспорт, 1990. С. 14.

6. **Лебедев, В. П.** Смешанные перевозки как разновидность международных перевозок и международное право. / В. П. Лебедев // Транспорт. 2006. № 47. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.murs.com.ua

7. **Плужников, К. И.** Транспортное экспедиционное. / К. И. Плужников // М.: РосКонсульт, 1999. С. 213.

8. **Гаврюшков, Е. Н.** Методические основы выработки управленческих решений при управлении процессом организации мультимодальных перевозок грузов: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. техн. наук : спец. 05.22.19 “Эксплуатация водного транспорта, судовождение” / Е. Н. Гаврюшков. Владивосток, 2006 С. 5,6-9.

9. Унифицированные правила ИСС для платежных гарантий от 01.01.1993 г. Публикация международной торговой палаты № 458. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.lawrussia.ru Achieving Greater Efficiency and Challenges / R/ Zaheer. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.immtajordan.org/uploads/Multimodal_Transport_and_Logistics.pdf

11. **Николаева, Л. Л.** Морские перевозки. / Л. Л. Николаева, Н. Н. Цымбал // Одесса: Феникс, 2005. С. 275.

12. Транспортная логистика и интермодальные перевозки. / [Малиндретос, Г., Христодулу-Варотси, И., Постан, М. Я., Москвиченко, И. М., Балобанов, А. О.]; под ред. Балобанова А. О., Морозовой И. В., Постан М. Я. Одесса: Астропринт 2004 С. 93.

13. United National Convention on International Multimodal Transport of Goods, Geneva 24 may 1980 generated by SiSu. [Електронен ресурс]. Режим за достъп: www.jus.uio.no/sisu.

За контакти:

доц. д-р Пламен Павлов
ВСУ „Черноризец Храбър”

ПОЛЗИ И РИСКОВЕ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА КОУЧИНГ В УПРАВЛЕНИЕТО НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Велислава Николаева

Началото на „писания“ коучинг е поставено с публикуването на книгата „Вътрешната игра на тениса“ през 1974 г. на Тимъти Галуей [9, с. 31]. В нея той защитава тезата, че личността, за да победи във „външната игра“, трябва първо да спечели „вътрешната битка“, т.е., да преодолее собствените си психологически бариери, които и пречат да разкрие потенциала си.

Много често терминът „коучинг“ се отъждествява с менторство, наставничество, фасилитация. Това налага следните уточнения:

- Коучът (лицето, което осъществява коучинг) не е ментор. Коучингът подпомага развитието на личността. Менторството е свързано с професионалното развитие – т.е. с кариерата. В този смисъл чрез коучинга кариерното развитие на личността е само един от ефектите, които могат да се генерират. Даването на съвети, свързани с професията, са в компетенциите на менторите (експерти в дадена професионална област) и наставниците. Коучът подпомага личността да се самообучава и развива. Той не дава готови решения, а помага на този, върху когото се осъществява, сам да достигне до тях.

- Фасилитаторът оказва помощ на групата и помага при вземането на сложни решения. Ролята на фасилитатора е да организира и напътства, той е катализатор на дейността. Коучът, от своя страна, обучава на самостоятелност при вземането на решения.

За приложението на коучинга в бизнес организациите се говори относително от скоро. Ефективността от приложението му зависи от особеностите му и спецификата на средата, в която се прилага, от една страна, и от друга – от начина, по който се прилага.

1. Специфика на коучинга в бизнес организациите

За особеностите на коучинга може да се прочете в множество различни източници, които коментират различни аспекти от неговата природа.

Изследването на специализираната литература относно съдържателния обхват на коучинга,

Its use and its efficiency in terms of increasing the results from the realized activities still generate discussions arising from the limits of its application, the necessity for using inside or outside coach and the necessity for the manager to be a coach.

The objective of this report is to identify the main benefits and risks in the implementation of coaching as a tool and mechanism for increasing the efficiency of the organization.

Main tasks, arising from the so formulated objective are:

1. To identify the specifics of coaching in the context of its implementation in business organizations.

2. To identify the benefits and risks of the implementation of coaching and to correlate the role of the manager as a coach.

позволява идентифицирането и систематизирането на следните негови същностни специфики:

Таблица 1

Същностни специфики на коучинга

Същност на коучинга	Фокус области
Коучингът е призван да повишава ефективността на работата и да усъвършенства професионалните навици на тези, които работят с вас. [6, с. 10]	<ul style="list-style-type: none"> • Коучингът поставя фокус върху развитието на потенциала на личността. • В контекста на приложението му в бизнес организацията, чрез коучинга може да се повиши резултативността от изпълнението на индивидуалните, груповите и организационните цели. В този смисъл той може да се прилага в различни сфери от дейността на организацията.
Коучингът е процес, чрез който се създават условия за разкриване на потенциала на личността или екипа за постигане на целите. [4]	
Коучингът е отключване на потенциала на хората, за да се максимизира тяхната успеваемост. [11, с. 19]	<ul style="list-style-type: none"> • Коучингът позволява повишаването на професионалните умения и развиване на професионалните навици на всички служители, които участват в процеса на коучинг.
Коучингът е дейност по индивидуално персонално консултиране. Коучингът използва разнообразни подходи, които осигуряват дългосрочна ориентация и развитие, подобряване на социалния климат и подпомага признанието и дългосрочното развитие на таланта на хората. [10, с. 7, 11]	
Коучингът е дейност, при която мениджърите работят с подчинените си, за да им съдействат за	

придобиване и развиване на умения, които да повишат професионалната им пригодност [14, с. 1]	
Коучингът означава да помогнеш на някого да развие компетенция и е един от най-ефективните методи, чрез които може да се подобри представянето на служителите. [3, с. 452, 453]	
Коучингът е най-ефективен метод за осъществяване на промени. Коучингът не е инструмент, а творчески метод, изискващ личностно изменение. [10, с. 22, 29]	<ul style="list-style-type: none"> • Коучингът подпомага промяната и може успешно да се прилага при осъществяването на промени в организацията от различно естество.
Коучингът е насочен към промяна и към случване на промяна. [9, с. 17]	<ul style="list-style-type: none"> • Като инструмент или метод за осъществяване на промяна, той интегрира в процеса за осъществяване на промяната личностното развитие и професионално израстване на участниците в този процес.
Коучинг – това е относително формално отношение в процеса на развитие на знанието на индивида или групата при достигането на предварително зададени цели. [5, с. 21]	
Коучингът предполага не толкова осъществяване на обратна връзка, но и мотивация. Той включва използване на силата на въпросите и подбор на стила на управление в зависимост от степента на готовност на служителите за изпълнение на различни задачи. [6, с. 147]	<ul style="list-style-type: none"> • Коучингът може да се използва за повишаване на мотивацията на персонала. • Той допълва качествата на „добрия ръководител“ и обогатява поведението му като лидер.

Източник: авторово изследване

Предложените дефиниции и кратките коментари върху тях нямат претенцията за изчерпателност, но те могат да се използват за ориентир по отношение разбирането на същността на коучинга и границите му на приложение в бизнес организациите.

Предложените в таблица 1 текстове могат да се използват и за идентифициране на областите на приложение на коучинга в управлението. Като такива могат да се посочат:

- вземане на решения от различно естество, свързани с работния процес;
- мотивация на персонала;
- делегиране на права;
- развитие на лидерството и повишаване на ролята на мениджъра като лидер, допълвайки компетентността му с компетентността на коуч;
- изграждане и развитие на екипи.

Така очертаните области на приложение на коучинга в бизнес организацията могат да се допълнят и със следните [3, с. 453]:

- при подготовка на служителите за допълнителни задължения;
- при разрешаването на проблем, свързан с начина на представяне на личността;
- при създаването на план за развитие на личността или на организацията;
- в случаите, когато служител не прилага придобитите знания или умения;

- когато служителът потърси подкрепа или помощ при справянето с някакъв проблем или задача.

В подкрепа на посоченото до момента може да се допълни още, че използването на коучинга в бизнес организациите позволява:

- Фокус върху личността и нейните индивидуални цели и ценности.
- Фокус върху интеграцията на лични и организационни цели.

Същевременно с това при използването на коучинг на работното място се ограничават лимитиращите и се подсилват позитивните вярвания на участниците [9, с. 32]. По този начин се изгражда обща положителна нагласа към протичащите процеси в организацията. Изграждането на такава работна атмосфера има положително влияние върху работата на служителите, върху резултатите от мениджърския труд и върху цялостното управление на организацията.

Идентифицираните области на положителни коучинг ефекти водят до повишаване на мотивацията и производителността на участниците, независимо от това дали са част от управленския или от изпълнителския състав на организацията. При ориентация на коучинга към самия мениджър се повишава продуктивността и качеството и на неговата работа. Коучингът може да доведе и до повишаване на авторитета на мениджъра, когато той е и коуч.

Очертаните граници на приложение на коучинга показват областите, в които могат да се генерират положителни ефекти от неговото използване. Заедно с това следва да се проучи въпросът относно ролята на мениджъра като коуч, способността му да бъде добър коуч и ефектите върху резултатите на организацията при коучинг от страна на мениджърите.

2. Мениджърът като коуч

Осъществяването на коучинг в бизнес организациите може да се реализира от външен или вътрешен коуч. Напоследък често се коментира възможността мениджърите да бъдат обучени, за да могат сами да осъществяват коучинг. В този смисъл коучингът може да се разглежда като допълнителна мениджърска компетентност, чрез която може да се повишава професионалната пригодност на мениджъра. Тази възможност представлява интерес по отношение на идентифициране на ефектите, които могат да се генерират, потенциалните бариери, които следва да се преодоляват и проблеми, които могат да се породят. В настоящия доклад не се разглеждат ефектите от вътрешен коучинг, осъществяван от коуч, който

не е мениджър, както и съдържателната страна на понятията „мениджър“ и „лидер“.

В бизнес организациите коучингът може да се представи като процес на взаимодействие, чрез който мениджърът се стреми да постигне поне едно от двете неща: [14, с. 17]

- Да решава проблеми, свързани с изпълнението на работата, в контекста на поставените цели.

- Да развива уменията и способностите на служителите, които да доведат до по-добро изпълнение на поставените задачи.

Превръщането на мениджъра в коуч [10, с. 10–11] е предпоставено още от:

- Необходимостта да се гледа на хората в организацията като на личности, към които има уважително отношение. Със своето поведение коучът може да повлияе върху положителната самооценка на личността.

- Желанието на мениджъра да усвои уменията да прилага коучинг в своето ежедневие като предпоставка за неговото професионално и личностно развитие.

Мениджърът може да бъде коуч, но трябва да притежава определени допълнителни качества, знания и умения, чрез които може да повиши организационните способности и способността за осъществяване на промяна в работна среда.

Стремежът на бизнес организациите да имат мениджъри, които да могат да развиват способностите на своите служители и да създават среда, в която да има идентифициране на личните цели с целите на организацията, извежда на преден план значимостта на коучинга. Това може да се използва за обяснение защо понякога мениджмънтът се бърка с коучинг. Едно такова отъждествяване е неприемливо. Добрият мениджър може да бъде обучен и да бъде добър коуч, но това не прави мениджмънта и коучинга в организацията тъждествени понятия.

Както Стак посочва [10, с. 28, 29]: „Да се учиш да ръководиш, направляваш и организираш – това е мениджмънт. Коучингът стимулира и включва и способността да помогнеш на другия да повиши резултативността си и да се развива“.

Същият автор определя мениджъра коуч по следния начин:

- лекар, който предписва лекарства;
- адвокат, който защитава служителите си;
- съветник, който дава решения;
- бавачка, която пази;
- гуру, който успокоява и води;
- акушер, който отглежда в динамика промяната на личността;
- градинар, който трябва да подреди и отглежда градината.

Предложените сравнения с различни професии показват широтата на уменията, които трябва да притежава мениджърът коуч.

Към така предложените сравнения може да се допълни и това на О'Конър и Лейджис [9, с. 18]. Според тях коучът е борец за свобода, защото той създава среда за свобода „от ...“ и създава условия за свобода „да се направи нещо“.

Новото поколение мениджъри трябва да съчетава в себе си:

- способност за интелектуален труд
- откритост за другите
- умение за съчетаване на иновативния и творческия потенциал с трезвия прагматизъм [10, с. 64].

- наличие на управленски знания и умения
- бдителност (наблюдаване, възприемане, схватливост, осъзнаване на собственото място, действеност) [10, с. 82];

- умение за активно слушане
- поведение, което служи за пример.

Представените характеристики и умения, които трябва да притежават новите мениджъри могат да се използват като аргумент в подкрепа на твърдението, че мениджърът трябва да има познания и по коучинг, които ще го подпомогнат в трудовото му ежедневие при търсенето на баланс между фокусирането му върху задачите и потенциалния риск да игнорира възможността на личността сама да се справи с поставяните задачи.

3. Граници на приложение (ползи и рискове от приложението) на коучинга в бизнес организацията

Коучингът в бизнес организациите може да се прилага чрез т.нар. подход GROW [6, с. 47].

- G – goal – цел, идентифициране на проблема, който ще се решава. Разликите между идентифицирането на проблема в контекста на цикъла на вземане на решение и коучинга е в начина, по който става неговото формулиране, както и ролята и степента на участие на мениджъра (в качеството му на коуч) в този процес. При коучинга активната страна в процеса на дефиниране на проблема е лицето (групата), върху което се прилага коучинг. Ролята на коуча (в този случай – на мениджъра) е да помогне проблема да бъде разпознат и дефиниран от самия участник (групата).

- R – reality – реалност, оценка на сложността на ситуацията. Включва анализ и диагностика на проблема, които по същество също трябва да се направят от участника. Самостоятелност на работата е необходима и по отношение на разработването на варианти за решение, избора на

решение и на варианти за неговото осъществяване.

- O – optios – варианти за разрешаване на проблема и избор на най-подходящия.
- W – what-ur – изводи, избор на план за действие, определяне на времеви рамки за достигане на желаните резултати и обсъждане на способностите за преодоляване на възможни препятствия.

Идентифицираните етапи в коучинг процеса са съпоставими с процеса на вземане на управленско решение като част от управленския цикъл.

Неразделна част от развитието на личността на работното място е обучението, с което се цели повишаване на нейната професионална пригодност. Един от инструментите, използвани за това, са бизнес тренингите.

Етапите на учене при бизнес тренингите са съотносими и към коучинг процеса (фигура 1):

Несъзнателна компетентност	IV	I	Несъзнателна некомпетентност
Съзнателна компетентност	III	II	Съзнателна некомпетентност

Фиг. 1. Етапи на учене при бизнес тренингите

Източник: Уитмор, Дж. Коучинг за високи постижения. НЛП България, София, 2012, с. 135.

Равнищата на (не)компетентност в процеса на учене, включително и при коучинг, имат следните характеристики:

- Несъзнателна некомпетентност – Резултатите са ниски. Няма осъзнаване на некомпетентността, което е следствие от неразбирането на задачата.
- Съзнателна некомпетентност – Резултатите са ниски, но има разпознаване на недостатъците. Налице е осъзнаване на пропуски в знанието.
- Съзнателна компетентност – Резултатите се подобряват. Налице е съзнателност в поведението, но и усилие за справяне със задачата. Личността прилага наученото и осъзнава ползите от процеса на учене.
- Несъзнателна компетентност – Резултатите са добри. Придобитото знание се възпроизвежда интуитивно и инстинктивно без допълнително усилие. Констатира се автоматично по-добро представяне.

Предложените етапи очертават промяната в знанието и поведението на личността в процеса на учене, включително и чрез коучинг. По време на коучинг сесиите участникът има възможност сам да разбере естеството на задачата (проблема), да формулира решението, както и да придобие

способност за самостоятелно справяне в подобни ситуации, включително да повиши увереността си в собствените си възможности.

Ползите, генерирани вследствие прилагането на коучинг в бизнес организациите, могат да се систематизират в следните области:

- Ползи за организацията.
- Ползи за личността, за която се провежда коучинг сесия.
- Ползи за коуча.

Ползите от използването на коучинг в бизнес организацията, за организацията като цяло, могат да се систематизират по следния начин:

- Повишаване качеството на изпълнение на поставените задачи, което води до повишаване на производителността.
- Развитие на персонала в организацията, в т.ч. и кариерно развитие.
- По-мотивиран персонал вследствие на по-доброто разбиране на задачата и осъзнаването на собствените възможности на участника (участниците).
- Подобряване на ученето на работното място и повишаване на професионалната пригодност.
- Подобряване на взаимоотношенията и комуникационния обмен вследствие на разкриването на потребностите, нагласите и чувствата на различните участници. [11, с. 206]
- По-креативни идеи, които могат да се генерират вследствие на изграждането на доверие между служител и ръководител и между самите служители. Освен това развитието на потенциала на личността повишава нейната продуктивност и полезност.
- Подобряване ефективността от използването на служителите и ресурсите. Коучингът в бизнес организациите позволява по-добро разкриване на потенциала на личността, по-ефективно разкриване на потенциалите, възможностите и рисковете пред организацията и по-лесно генериране на синергични ефекти.
- Подобряване адаптивността и реакцията при спешни ситуации, които се получават вследствие от разкрития потенциал на личността, подобряния работен климат и генерираните синергични ефекти. Това позволява оперативност и гъвкавост при вземането на решения, включително при спешни задачи и проблеми.
- По-голяма адекватност и по-малка съпротива при осъществяване на промяна. Коучингът подпомага реализирането на промяна и води до подобряване на общия работен климат заради преодоляването на реални и потенциални съпротиви и бариери, преодолените заради по-доброто разкриване на възможностите на личността и участниците в осъществяваната промяна.

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В състава на ползите за участника в коучинг сесията могат да се включат:

- Повишаване на степента на себепознаване.
- По-добро разбиране на естеството и поставените изисквания в трудовия процес.
- Повишаване на мотивацията и възможността за професионално развитие.

Като ползи за мениджъра като коуч могат да се посочат:

- Повече (лично) време за мениджъра, което може да се разглежда и като един от рисковете, защото докато ги обучи и подготви, за да бъдат самостоятелни, той ще загуби време. Независимо от това, на следващ етап се отчита икономия на време, породена от създаване на екип от служители или подчинени, които могат да работят по-успешно и по-самостоятелно. [6, с. 8]

- Удовлетвореност от работата с колегите вследствие на подобрената комуникация, на мотивираните служители, по-доброто разбиране на задачата и по-добрите резултати.

- Повишаване ефективността от работата на групата заради генерираните синергични ефекти в нея. Чрез коучинга мениджърът може да изгради ефективен екип.

- Развитие на навиците за общуване на мениджъра, които се развиват по време на коучинг сесиите и след това.

- Повишаване на личната и професионалната компетентност на мениджъра.

В изследователското пространство са идентифицирани различни митове относно приложението на коучинга в бизнес организацията. Същите са посочени в таблица 2.

Таблица 2

Митове за коучинга в бизнес организацията

Мит (твърдение)	Реалност	Коментар
Занимаването с коучинг се осъществява основно защото може да се помогне на другите.	Съществуват множество материални, лични и пр. мотиви, които подтиква мениджърите да бъдат добри коучъри.	Ефектите, които се генерират от коучинга в бизнес организацията, са различни, но всички те водят до повишаване на индивидуалната и общата производителност.
Основното внимание е към подчинените.	Мениджърът опознава и себе си.	Интеракцията в коучинг процеса променя всички участници в него.
За коучинга е необходимо много време.	Добрият коучинг е добрият коучинг.	Времето, което е необходимо за постигане на резултат по отношение на даден проблем, зависи от спецификата на проблема и степента на подготвеност на участниците.
Работата на групата винаги е по-добра от индивидуалната.	Невярно.	Върху резултатите от изпълнението на дадена задача влияние оказва естеството на задачата, квалификацията и уменията на участниците и изградените взаимоотношения между тях. В този смисъл не може да се изведе като правилото, че работата в групата винаги е по-добра от индивидуалната такава.
Коучингът е неотменима част от задълженията на мениджъра.	Невярно.	Дотолкова, доколкото мениджърът трябва да ръководи, да умее да изслушва и разбира потребностите и проблемите на служителите, да ги подпомага и направлява, може да се идентифицират допирни точки със задълженията на коуча, но осъществяването на коучинг от който и да е в организацията, включително и от мениджъра, е допълнителна компетентност, която може да се придобие и която ще повиши неговата ефективност, но не е задължително и неотменимо умение, което той трябва да притежава.
Коучът и лидерът са едно и също лице.	Не е задължително.	Така както не е задължително мениджърът и лидерът да са едно и също лице, така няма и абсолютното задължение коучът и мениджърът да са едно и също лице или коучът и лидерът. Тези три понятия по правило са натоварени с различно съдържание и мениджърът може да бъде „коуч“ и „лидер“, но не е задължително това да е непременно така.
Външният коучинг е по-ефективен от вътрешния.	Не е задължително.	Всичко зависи от поставените цели и естеството на задачата. Външният коуч безспорно е по-безпристрастен, но вътрешният коуч познава по-добре средата.
Коучингът е еднократно мероприятие.	Невярно.	Коучингът се провежда на сесии и за постигането на резултат са необходими повече от една коучинг сесия.

Източник: Адаптирано по: Клаттербак, Д. Командный коучинг на рабочем месте. Эксмо, Москва, 2008 и Ландсбърг, М. Коучинг. Эксмо, Москва, 2006.

В работата на мениджърите в качеството им на ефективни коучъри могат да се идентифицират различни рискове и бариери. Като такива могат да се посочат [9, с. 30]:

- Мениджърът среща „клиента“ си (служител, върху който се осъществява коучинг) всеки ден и това ще затрудни обективността му в процеса на коучинг, а и в останалите трудови взаимоотношения.

- Мениджърът е достатъчно зает и прибавянето на допълнителни задължения като коуч към работния ден могат да влошат резултатите от работата му на ръководител. Този риск бе коментирани по-горе и бе определен по-скоро като краткосрочен, т.к. коучингът не е безкраен във времето процес и след достигането на желаните резултати няма необходимост да се провеждат коучинг сесиите.

- Основната отговорност на мениджъра е към бизнеса, а не към „клиента“ и това прави индивидуалността сложен казус. В този случай не би следвало да възникват конфликти между коучинг и управление, т.к. коучинг уменията допълват мениджърската компетентност.

- Мениджърът може да бъде отговорен за оценяването на същия човек, когото коучва и това може да породни проблеми. Не е лесно на „клиента“ да признае на своя ръководител, че не харесва работата си или че смята, че е лошо ръководен. Независимо каква е реалността, „клиентът“ вероятно ще премълчава важни чувства и преживявания, свързани с работата му. Това ще забави или влоши резултатите от коучинга.

Изследването на бариерите и механизмите за преодоляването на нежеланието за разбиране и коучинг позволява формирането на следните препоръки [6, с. 83]:

Таблица 3

Реакция на мениджъра при съпротива срещу учене и коучинг

Мотиви на служителя	Възможни варианти за поведение на коуча
Нежелание да се рискува и да се занимава с коучинг	
<ul style="list-style-type: none"> • Смята, че той и така притежава достатъчно навици за своята длъжност по принцип, и в частност – по конкретния въпрос. 	<ul style="list-style-type: none"> • Да определи причините за това поведение. • Да подчертае необходимостта да усъвършенствате навиците, подкрепено от доводи и факти. • Да създаде среда, в която да се установят отношения на доверие.
<ul style="list-style-type: none"> • Липса на доверие • В ладения момент няма свободно време 	<ul style="list-style-type: none"> • Да разбере дали служителът е готов да отдели няколко минути за коучинг сеанс.
Нежелание да се занимава с коучинг точно с вас	
<ul style="list-style-type: none"> • Лични отношения 	<ul style="list-style-type: none"> • Да изясни в какво конкретно е проблемът и да му намери подходящо разрешаване при спазването на принципите за коучинг.

<ul style="list-style-type: none"> • Различие в стила на работа 	<ul style="list-style-type: none"> • Да се обсъдят различията в стила и да се подчертае, че този проблем е разрешим.
<ul style="list-style-type: none"> • Приема, че функциите на мениджъра като коуч се свеждат предимно до оценка на действията на другите. 	<ul style="list-style-type: none"> • Да се обясни какви са конкретните функции на мениджъра като коуч по отношение на служителя, като се подчертае, че коучингът не е способ за оценка.

Източник: Адаптирано по: Ландсбърг, М. Коучинг. Эксмо, Москва, 2006, с.83

Предложените препоръки за противодействие на нежеланието за коучинг от страна на служителя са приложими в различни ситуации. Те са част от уменията, които ръководителят коуч трябва да усвои.

Установените специфики при прилагането на коучинга в управлението на бизнес организацията позволяват формулирането на следните изводи и обобщения:

Първо: Коучингът е инструмент и метод, с който успешно може да се въздейства върху мотивацията и поведението на личността в организацията и чрез който може да се повиши както ефективността на протичащите управленски процеси, така и на резултатите от тях.

Второ: Коучингът може да се разглежда като мениджърска компетентност, чрез която се повишава ефективността на управлението. Успешното използване на коучинг от ръководителите повишава техния авторитет и води до по-ефективно изпълнение на поставените цели. Добрият мениджър следва да бъде и лидер, и коуч.

Трето: Обучението на мениджърите и подготовката им да прилагат коучинг в своето трудово ежедневие освен безспорните ползи, които се генерират от самия коучинг, крие рискове за самото управление, които са породени от естеството на взаимоотношенията „ръководител–подчинен“. Те могат да повлияят върху обективността на ръководителя коуч, или да повлияят върху резултатите от коучинга.

Четвърто: Основните области, в които коучингът може да генерира ползи при управлението на бизнес организацията, са тези, свързани с оперативните решения, с мотивирането на персонала, с подобряване на работната атмосфера вследствие повишаване на креативността и удовлетвореността на личността. Основните рискове са породени от отношенията ръководител–подчинен, от компетентността на мениджъра да бъде коуч и от отношението на служителя към коучинга на работното място.

Пето: Независимо от идентифицираните рискове от прилагането на коучинг в организацията, усвояването на тази компетентност от мениджър-

рите или от други лица и използването и за постигането на целите на организацията има положително влияние върху генерираните резултати.

Използвана литература

1. **Бессер-Зигмунд, К., Х. Зигмунд.** Самокоучинг. Вернера Регена, Санкт-Петербург, 2010.
2. **Бланчард, К. и др.** Лидерството и едноминутният мениджър. Класика и Стил, София, 2011.
3. **Богданова, М.** Подбор и оценяване на персонал. УИ „Св. Климент Охридски“, София, 2013.
4. **Добротворский, И.** Коучинг – лична тренировка: помощ в решении самых запутанных проблем в управлении, бизнесе и карьере, Москва, 2006.
5. **Клаттербак, Д.** Командный коучинг на рабочем месте. Эксмо, Москва, 2008.
6. **Ландсбърг, М.** Коучинг. Эксмо, Москва, 2006.
7. **Ландсбърг, М.** Основи на лидерството: Идея, вдъхновение, импулс. Класика и Стил, София, 2002.
8. **Максуел, Дж.** 21 незаменими качества на лидера. Изток-Запад, София, 2005.
9. **О’Конър, Дж., А. Лейджис.** Коучинг с НЛП. НЛП Тренинг Център, София, 2012.
10. **Стак, Э.** Коучинг на предприятия. Институт консултирования и системных решения, Москва, 2006.
11. **Уитмор, Дж.** Коучинг за високи постижения. НЛП България, София, 2012.
12. **Уитмор, Дж.** Coaching – Новый стиль менеджмента и управления персоналом. Изд. Финансы и статистика, Москва, 2000.
13. **Уитворт, Л., Х. Кимси-Хауз, Ф. Сандал.** Коактивный коучинг. МАК, Москва, 2004.
14. **Harvard Business Essentials.** Коучинг и менторство. Класика и Стил, София, 2008.

За контакти:

доц. д-р Велислава Николаева
ВСУ Черноризец Храбър”
9007, Варна, к.к. „Чайка”
e-mail: nikolaeva100@abv.bg

РЕСУРСНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА
НА ИНВЕСТИЦИОНЕН МАРКЕТИНГ НА БЪЛГАРИЯ

Кремена Андонова

I. Въведение

Проблемите за международното позициониране на България като инвестиционна дестинация представляват въпроси с нестихваща *актуалност* – както по време на икономически подем и още повече в условията на глобална икономическа криза. В българската нормативна система и практика в сферата на инвестиционната политика е натрупан известен опит от реализацията на маркетингови дейности за насърчаване на инвестициите. Анализите обаче показват [2, 5], че въпреки сравнителните предимства на страната, България не успява да се справи достатъчно добре със значителния отлив на стратегически инвеститори и агресивната конкуренция за инвестиции от близки държави и региони. Безспорно, адекватното позициониране на България в международните инвестиционни потоци изисква прилагането на целенасочени дейности по инвестиционен маркетинг за: по-добро акцентирание върху силните страни, с които страната се откроява пред останалите конкуренти, както и компенсиране на слабостите ѝ като инвестиционна дестинация.

Във връзка с това *основна цел* в настоящия доклад е да се изследват ресурсните проблеми в поддържането на работещ модел на инвестиционната маркетингова политика на страната. Изследователският интерес се насочва към анализ на финансовите, информационните и кадровите дефицити в системата, както и към възможни направления за тяхното ограничаване или преодоляване в дългосрочна перспектива.

II. Основни проблеми при маркетинговата инвестиционна дейност

Един от основните ресурсни проблеми, който противоречи изцяло на изискването за създаване на необходимите организационно-технически условия за успешно формиране и реализация на дейностите по инвестиционен маркетинг, е по същество *липсата на изрично открит и ясен за целта бюджет*.

В Закона за държавния бюджет на Република България (ЗДБРБ) се предвиждат средства за на-

The accent of the present paper is put on the issues for adequate positioning of Bulgaria at the international investment flows. They are some resources' issues for maintenance of working model of investment marketing policy of the country. The research interest is orientated to analysis of financial, information and staff deficits at the system, as well as to possible directions for their limitation in long-term perspective.

сърчаване на инвестициите по Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ), включително и целеви средства за извършване на инвестиционен маркетинг, които се формират от резерва за непредвидени и неотложни разходи, предвидени за структурни реформи за съответната година (71 100,0 хил. лв. за 2015 г. – чл. 1, ал. 2, т. 4 от ЗДБРБ) [6]. Ежегодно в рамките на бюджетната процедура Министерството на икономиката (МИ) заявява средствата, необходими за прилагане на насърчителни мерки по ЗНИ. От 2010 г. одобрените средства от Министерството на финансите, които се залагат в ежегодния бюджет на Министерството на икономиката по програмата за насърчаване на инвестициите, са в размер 2,5 млн. лв [4].

Ограничените възможности на държавния бюджет, както и спецификата на бюджетната процедура – година за година да се определят държавните приоритети, които ще получат финансиране, поставят основателни съмнения по отношение на финансовата стабилност на маркетинговата инвестиционна политика.

Съществен проблем от гледна точка на осъществяването на цялостна подкрепа на инвестиционния процес представлява и *развитието на интегрираната информационна система*. Необходимо е създаване и поддържане на базова информация относно условията за инвестиране в България, т.е. подробна аналитична информация относно икономическата, правната и политическата рамка, в която ще се стартира и развива бизнес от страна на потенциалните инвеститори. Базовата информация служи в две посоки – от

една страна, е в основата на цялостната държавна инвестиционна политика, а от друга страна, е използвана при приемането на управленски решения относно дейността и активностите по маркетинг на инвестиционните възможности в България.

Понастоящем нормативните и организационните условия за създаване на цялостна карта на България като инвестиционна дестинация са налице. Според ЗНИ Българската агенция за инвестиции (БАИ) има ангажимента да поддържа за статистически цели информационна система, в която да събира данни за инвестициите в страната. За попълване на информационната система агенцията получава данни от Националния статистически институт, Българската народна банка, Агенцията по вписванията, както и от други централни и териториални органи на изпълнителната власт.

Проблемите в това направление най-общо се свеждат до периодичната актуализация и осъвременяването на данните с цел предоставяне на максимално прецизна и обективна информация на потенциалните инвеститори [5]. Необходимо е по-конкретно дефиниране на ключовите фактори, които влияят върху вземането на решения за инвестиране – работна сила, ниво на данъците и таксите, административно обслужване и т.н. Слабости се откриват и по отношение на възможностите за изготвяне на регионални анализи и данни. Допускането на дефицити в поддържането на интегрирана информационна система в подкрепа на инвеститорите води до генерирането на някои негативни ефекти: ниска осведоменост на заинтересованите публики относно възможностите и предимствата от осъществяване на инвестиции в България; липса на ангажираност на всички институции, които съдействат за привличане на инвестиции в България; слаба информационна осигуреност на бъдещи комуникационни материали, изложения и за общото представяне на страната като инвестиционна дестинация.

Дефицитите в кадровото осигуряване на дейностите по инвестиционен маркетинг най-вече могат да бъдат отнесени до *институционалната организация на реализираната политика*. Като съществен проблем може да се открие наличието на две административни структури – БАИ и Дирекция „Инвестиции” в структурата на МИ, със сходни правомощия по изпълнението на дейности в следните направления:

- изготвяне на нормативни и стратегически документи за насърчаване на инвестициите;

- изпълняване на задачи, свързани с участието на България в международните икономически организации по въпросите на инвестиционната политика, представянето и рекламирането в чужбина на възможностите за инвестиране в страната и др.;

- поддържане на контакти с търговски и дипломатически представителства в България и зад граница, с международни организации и с финансови институции за идентифициране на потенциални инвеститори;

- изготвяне на специализирани анализи в подкрепа на инвестиционната дейност – сравнителни анализи на конкурентната инвестиционна среда, секторни и отраслови анализи и др.;

- осъществяване на информационен обмен с държавни и международни институции и агенции, разработване и поддържане на специализирана база данни за инвестициите и др.

Друг съществен проблем е, че различни дирекции в МИ, БАИ и Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) изпълняват дейностите по привличане на инвестиции и тези, свързани с насърчаване на търговията и на икономическо развитие. Всяка от тези административни структури поддържа обща и специализирана администрация, което води до неефективно изразходване на публичните ресурси, както и до недостатъчно използване на възможностите за съвместни и координирани действия.

На следващо място, проблеми произтичат по отношение на осигуряването на кохерентност на провежданата политика. Практиката свидетелства за допускането на недостатъчна координация на БАИ с другите институции (централни и териториални органи и административни структури, браншови настоятелства, български посолства и т.н.) [2, 5]. Успешният модел за повишаване на ефективността на инвестиционното обслужване изисква централната администрацията и регионалните ѝ структури и органите на местното самоуправление да си сътрудничат за предоставяне на качествено и навременно обслужване за всеки инвестиционен проект. За големите инвестиционни проекти добрата координация и компетентното съдействие във всички етапи на инвестиционния процес е от особено важно значение. В момента БАИ е само една от държавните институции, свързани с привличането на потенциални инвестиции, и често остава встрани от големи потенциални проекти. Липсва координация при привличането на инвестиции – често министри или други висши правителствени представители обсъждат инвестиционни проекти по време на посещения в чужбина, без БАИ да

получи информация за дискутираните теми. По време на подобни разговори невинаги се предоставя цялата налична или необходима информация на потенциалните инвеститори – например по отношение на налични терени за реализиране на даден проект или пък относно актуалните насърчителни мерки, които определен проект би могъл да получи. Това ограничава като цяло интереса на потенциалните инвеститори към България.

Дефицитите в кадровия ресурс, който трябва да осигурява дейностите по насърчаване на инвестициите, създават известни ограничения по отношение на *адекватната регионална проекция на инвестиционния маркетинг*. Приоритетно завършващите студенти в областта на маркетинга се насочват към работни позиции в сферата на бизнесът маркетинга, което обуславя и концентрацията на маркетингови специалисти в най-големите населени места на страната. Всичко това поставя основателния въпрос за нивото на регионален маркетинг, което българските общини са в състояние да реализират, а именно дали териториите могат да правят това, което бизнеса прави от години – стратегическо маркетингово планиране, т.е. маркетинг, поставен на планова основа, който трябва да допринесе за системно подобряване на имиджа и привлекателността на територията сред целевите сегменти. За целта са необходими специалисти в регионалните структури, които са в състояние да прилагат маркетинговия инструментариум – да извършват маркетингови изследвания, да умеят да прилагат информационните технологии в този процес и постоянно да развиват марката на региона. Съществен проблем в това направление е и липсата на маркетингови отдели във всички регионални структури, които да функционират като координатор на активността на всички субекти, ангажирани в разработване и осъществяване на маркетинга на територията. По такъв начин би се прекъснала досегашната практика на осъществяване на самостоятелни маркетингови усилия на отделни субекти, които обаче не са достатъчни, за да се генерира значителна промяна във визията на територията.

III. Насоки за бъдеща работа

С оглед преодоляване на проблемите, свързани с крайно недостатъчния ресурс от държавния бюджет за финансиране и провеждане на ефективна политика в областта на насърчаването на инвестициите, като цяло е необходимо да се потърсят *по-активно възможности за използване на средствата от Структурните фондове на ЕС* [3]. Успешен пример за подобно финансиране

е реализираният проект на БАИ по Оперативна програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007–2013 г. „Популяризиране на предимствата за инвестиране в България” на стойност: 15 656 728 лв. (85% финансиране от ЕФРР, 15 % – национален бюджет).

Необходимо е да се ангажира активно наличният управленски и административен капацитет, за да може защитата на националните приоритети в сферата на инвестиционния маркетинг да продължи и по време на текущия програмен период 2014–2020 г. Целите за изграждане на положителен имидж на България като инвестиционна дестинация и повишаване на познаваемостта на страната сред чуждестранните инвеститори трябва да намерят подходяща проекция, респективно финансиране, в актуалните стратегии, програми и проекти.

Възможно е да се използват и други източници на финансиране на дейности по инвестиционен маркетинг, като: специализирани фондове на национално и регионално (общинско) ниво (Социален инвестиционен фонд, Специален фонд за инвестиции и дълготрайни активи към общинските съвети и др.); средства на стопанските субекти, на общините, неправителствени организации и др. Най-важното условие за осигуряване на тези алтернативи на бюджетното финансиране е балансирането и координирането на интересите, политиките и мероприятията за инвестиционен маркетинг от различните равнища на управление – национално, регионално, местно и локално.

На следващо място, е наложително *изграждането на информационен стратегически фундамент*, който да дава съдържание на цялостната държавна инвестиционна политика и дейност на БАИ, както и да удовлетворява информационните нужди на потенциалните инвеститори. На практика бъдещите усилия следва да се ориентират в посока на:

- поддържане и постоянно актуализиране на основни информационни блокове: обща икономическа, аналитична и статистическа информация; информация за развитието на социално-икономическите показатели по региони; информация по сектори въз основа на мониторинг на конкурентоспособността; информация за индустриални зони, офсетни програми; база данни с реализирани инвестиционни проекти и пр.

- осигуряване и поддържане на специализирана информация за изготвянето на правни и секторни анализи, с което може да се осигурява конкурентна сравнимост на страната по отношение на потенциални инвестиционни намерения. За целта са необходими анализи на: инвестиционното, търговското, трудовото, данъчното

законодателство; режима на концесиите, обществените поръчки, интелектуалната собственост, пребиваването на чужденци в Р България, сравнителни анализи на законодателството за привличане на чуждестранни инвестиции в конкурентни държави, както и на приоритетни секторни индустрии и т.н.

С цел по-ефективна реализация на инвестиционния маркетинг е необходимо да се приложи изцяло принципът на разделение на функциите по разработване и изпълнение на съответните дейности. МИ следва да определя стратегическата визия за развитие, както и да осъществява мониторинг и контрол върху изпълнението на политиката. Самата реализация на цялостния процес по привличане и обслужване на инвеститорите в България следва да бъде изцяло във функциите на БАИ.

От гледна точка на по-ефикасното разходване на публични средства и подобряването на координацията при реализация на маркетинговите дейности би могло да се приложи практиката, която се наблюдава в някои европейски държави – да се обединят дейностите по привличане на инвестиции и тези, свързани с насърчаване на търговията и на икономическо развитие, в общи административни структури. Успоредно с това биха могли да се постигнат и някои синергийни ефекти:

- оптимизация на разходите от ограничаване на броя на служителите в общата администрация, които са заети със спомагателни функции;
- освобождаване на допълнителен ресурс за подсилване на експертния капацитет на звената, пряко ангажирани с изпълнението на ключовите функции по привличане на чуждестранни инвестиции, както и по стимулиране на търговските контакти и развитие на българските МСП;
- съвпадение на интересите между различните пазарни участници – създаване на единна структура и точка за контакт на потенциалните инвеститори и българските компании, които се опитват да осигурят чужди пазари за своите продукти;
- структуриране на институция с по-голям авторитет и тежест при провеждането на политиката, както и засилване на съществуващия експертен капацитет;
- по-пълно използване на вече съществуващи контакти с оглед въвеждането на таргетиран подход при подбора на участници в организацията и провеждането на промоционални събития – намаляване броя на провежданите събития, ограничаване на излишните публични разходи, по-целенасочени действия за по-голяма ефективност и добавена стойност;

- изграждане на териториални представителства – засилване на регионалния аспект в дейността (по-добро отчитане на местните интереси и специфики в областта на инвестициите и търговията, постигане на пряк контакт с бизнеса по места.

По линия на гарантирането на кохерентност на провежданата политика в областта на инвестициите и насърчаването на търговията е необходимо да се разшири сътрудничеството на БАИ с браншовите организации, както и да се използват възможностите за активизиране на българските посолства и Службите по търговско-икономическите въпроси към задграничните представителства на РБ, които са подчинени на МИ.

Важно е също така да се направи *реинженеринг на бизнес процесите* с цел трансформиране на БАИ в агенция, която да предоставя на инвеститорите услуги “на едно гише”. Не може да се очаква от големите инвеститори да контактуват поотделно с всички министерства и органи, за да получат различните необходими разрешения и пр. БАИ трябва да се превърне в универсална точка за контакт с цел предоставяне на информация, подготвяне на специализирани пакети от стимули, подпомагане на попълването на заявления за стимули, получаване на заявленията за стимули, препращането им към релевантната институция и последващите действия, необходими за взимането на решение.

Актуална насока за реализация на политика в разглежданата сфера е *институционализирането на звена в областните и общинските структури, които да се ангажират с разработване на маркетинга на определени територии и организиране на маркетингови активности*. Конкретни ефекти биха могли да се търсят в следните направления:

- осъществяване на връзката между маркетинга на компаниите, персоналният маркетинг, маркетинга в нон профит сектора на територията и макромаркетинга на равнище територия;
- поставяне на маркетинга на територии на високо професионално равнище чрез разработването на интегрирани подходи и платформи за маркетинг;
- изготвяне на адекватни маркетингови анализи на средата, обосновано целеполагане на база ресурси и приоритети, агресивни маркетингови стратегии за социално-икономическо развитие чрез конкурентоспособност.

Във връзка с това е необходимо пренасяне на знанията, уменията и компетенциите в полза на развитие на маркетинга на инвестиционните дестинации, което на практика може да постигне чрез:

- насочване на завършващи студенти и специалисти в областта на маркетинга към регионалните структури;
- разгръщане на обучението по макромаркетинг, регионален маркетинг, маркетинг на населено място в рамките на програми по маркетинг на територии, като реализацията на завършилите специалисти се насочи именно към отделите „Маркетинг” на областните и общинските структури;
- предлагане на стажантски програми в сферата на маркетинга от страна на областните и общинските структури, което ще допринесе за споделяне на ценни иновативни идеи за адекватното позициониране на териториите като инвестиционни дестинации.

Използвана литература

1. **Котлър, Ф.** Котлър за маркетинга. Как да създаваме, печелим и управляваме пазарите. Класика и стил, София, 2000.
2. **Миланов, Р.** Изследване на възможностите за насърчаване на преките чуждестранни инвестиции в България. София, 2014.
3. **Банкова, И.** Конфликты в процессе управления проектами, финансируемыми фондами Европейского союза. 11-й Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 20–22 апреля 2010 года. Издательство Политехнического университета, 2010.
4. Бюджети в програмен формат на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма за периода 2010–2013 г. [\[government.bg/files/useruploads/files/budget/2013_pril_3_doklad_miet.pdf\]\(http://www.government.bg/files/useruploads/files/budget/2013_pril_3_doklad_miet.pdf\) \(достъпно на 24.02.2015\).](http://www.mi-</div><div data-bbox=)

5. Изработване на маркетингова стратегия въз основа на емпирично изследване на познатостта, облика и нагласите към България като инвестиционна дестинация. БАИ, София, 2011.
6. Закон за бюджета на Република България. Обн. ДВ, бр. 107 от 24 декември 2014 г.
7. Закон за насърчаване на инвестициите. ДВ, бр. 97/24.10.1997 г. и изм.
8. Секторна стратегия за привличане на инвестиции в България. София, 2011.
9. Средносрочна бюджетна прогноза за периода 2014-2016 г. Министерство на финансите на РБ, [://www.minfin.bg/bg/page/828](http://www.minfin.bg/bg/page/828) (достъпно на 24.02.2015)
10. Стратегия за насърчаване на инвестициите в Република България (2005–2010 г.), Министерство на икономиката, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=375> (достъпно на 24.02.2015)
11. Устройствен правилник на БАИ. ДВ, бр. 103 от 29.11.2013 г.

За контакти:

доц. д-р Кремена Андонова
ВСУ “Черноризец Храбър”, Варна 9007,
к.к. “Чайка”
тел.: +359 52 359 595
GSM: +359 888 475 932
e-mail: kremi.andonova@gmail.com

ФЕНОМЕНЪТ КОРУПЦИЯ**Иво Стамболийски**

Корупцията отдавна е обхванала организираното общество. От времената на Древен Китай до съвременна Европа и Америка правителствата и обществото се опитват да се борят с това бедствие. Корупцията е също толкова „древно явление, колкото е и социалният ред, управляващ живота на хората, какъвто и да е този социален ред“¹. Хиляди години литературата отразява присъствието на корупцията: „В държава, където процъфтява корупцията, трябва да има много закони“ – казва римският историк Публий Корнелий Тацит (56–177 г. от Хр.), докато австриецът Карл Краус (1874–1936) добавя: „Корупцията е по-лоша от проституцията – проституцията поставя под заплаха нравствеността на един човек, корупцията поставя под заплаха нравствеността на цялата държава“. „Подкупът влиза без да чука“, казва английският художник Джон Рей², а една българска пословица твърди: „Който по-добре подмаже тепсията, баницата му ще се изпече по-добре“³.

Сега корупцията е най-сложното препятствие по пътя на всяко икономическо развитие. През 90-те години на ХХ в. става ясно, че тя се превръща в огромен проблем за човечеството, проблем, чието въздействие върху инвестициите, ръста и съкращаването на бедността, нормалното функциониране на социалните структури не бива повече да се игнорира или оправдава. Подкупът на висшите длъжностни лица от големите корпорации придобива масов характер, а глобализацията води до това, че корупцията в една страна започва да влияе негативно на развитието на други страни.

Корупционните процеси са сложни и многообразни, те оказват негативно влияние върху всички страни от живота на обществото.

В икономическата сфера корупцията е ограничаващ фактор за пазарната конкуренция, способства за понижаването на качеството на продук-

Corruption is one of the most acute social problems in the contemporary world. The paper examines the main forms of manifestation of corruption and the reasons for its sustainability in today's society.

цията и за повишаване на цената ѝ, създава неравномерно разпределение на ресурсите.

В социалната сфера проявата на корупцията ограничава действието на законите, съдейства за преразпределението на обществените блага в полза на определени групи, създава различие между деклариран и реални ценности, създава двойствен стандарт на поведение на членовете на обществото.

В политическата сфера корупцията подрива доверието на населението към политическия елит, предизвиква разочарование към ценностите на демокрацията и може да доведе до една по-авторитарна форма на държавно управление.

Характерни признаци на корупцията са: нарушаването на моралните принципи на обществото, нерегламентираното използване на властта за лично забогатяване, конфликтът между интересите на обществото и интересите на лицето, приело да осъществи корупцията.

Може да се посочат няколко източника на корупцията: безспорно на първо място е природата на човека – егоизмът на човека е много посилен от алтруизма, на второ място е желанието на човека да заеме по-високо място в йерархията на обществото, като трета причина може да се посочи това, че по-високото социално положение в обществото дава повече власт (лична или административна) и това способства за проявата на корупция. Като четвърти източник може да се посочи желанието на властта за симбиоза, т.е. наличието на социална и политическа власт води до желание и за административна и икономическа власт⁴.

¹ Анतिकорупционна политика. М., 2004, с. 5.

² Шеговити истини (съст. В. Ганева, Л. Атанасов). С., 1985, с. 163.

³ Български пословици и поговорки. С., Наука и изкуство, 1986, с. 128.

⁴ Глущенко, В. В. Коррупциология: социальный аспект. М., 2012, с. 25

С приоритет се използва разбирането, че корупцията означава използването на държавната длъжност за лични цели. И тъй като корупцията има много прояви – както в огромни размери, така и в незначителни, за удобство можем да я разделим на три основни типа:

– Корупция, свързана с приватизиране на държавата;

– Корупция, свързана с покровителство и семейственост;

– Административна (бюрократична) корупция.

И макар че всички тези форми на корупция в значителна степен се пресичат, те не са еквивалентни.

Първият тип корупция, свързана с приватизирането на държавата, се асоциира предимно с мащабната или политическата корупция. Вторият тип, покровителството, има политическа мотивация, а третият тип – административната корупция, може да бъде свързана с огромни суми, например от „комисиони“ от големи, недобро-съвестно сключени контракти.

Политическата корупция означава услуги в замяна на финансова или друга поддръжка с цел укрепване или съхраняване на политическа власт на отделни лица или групи (например незаконен внос в полза на изборителна кампания)⁵.

Има най-различни подходи за изучаването на корупцията:

Исторически първият подход за изучаването на корупционните процеси е т.нар. „класически“ или *морален подход*, който се основава на разглеждането на корупцията като морално състояние на обществото. Той тръгва от Платон и Аристотел, преминава през Макиавели, Монтескьо и Хобс и съществува и до днес. В основата на този подход, независимо от различните нюанси, е разбирането, че корупцията е аморално явление и е изключително вредна за обществото.

Според представителите на *функционалния подход* (Р. Мъртън, Х. Мюрдал) в корупцията има редица адаптивни моменти и тя може да бъде функционално необходима – най-вече заради неизбежността на използването на корупционните практики за по-нататъшното функциониране на обществото. Но при изпълнението на необходимите функции корупцията ще трябва да излезе.

Един друг подход, *институционалният*, с представители Д. Бейли, Н. Леф, К. Лейес, Я. Тарковски и др., извежда разбирането, че корупцията е естествен феномен, който се проявява в

преходни периоди в развитието на обществата, при смяната на нормите за неговото функциониране, както и отсъствието в него на консенсус. Още – корупцията е своеобразен посредник между зараждащите се привилегировани слоеве и западащите слоеве на изменящото се общество⁶.

Един *неолиберален подход* (С. Роуз-Акерман, В. Клевърн и др.), разглежда корупцията от гл. т. на процеса на оптимизация в условията на ограничените ресурси. Според защитаващите този подход индивидите действат изключително рационално и имат стремеж да реализират на всяка цена собствените си интереси⁷.

Да посочим и *неокласическия подход* (Д. Томпсън, Д. Саймън и др.), при който се прави опит да се обедини съвременното понятие за политиката с класическото определение за корупцията, като показател за моралните основи на обществото като цяло. Акцентира се върху корупцията като злоупотреба с правните и социалните норми.⁸

На основата на тези подходи може да се изведат поне две понятия за определянето на корупцията – широко и тясно.

В широк смисъл корупцията се разглежда като устойчива система на определени неформални отношения, които заменят формалните отношения между длъжностните лица и се основават върху нарушаването на установените правила. От това определение следва, че корупцията е отношение между индивиди, включени в определена мрежа от взаимодействия, където една от страните е длъжностно лице, а другата – субект, заинтересован от получаването на нещо (предмет, услуга или друго), пренебрегвайки формалните процедури. Много важно е тук да се отбележи, че при това взаимодействие обществото не участва пряко, но осъществяването на корупционното взаимоотношение става за сметка на обществото. Жизнеността на това взаимоотношение се основава на онова, което всяка от страните предлага и съвпадането на интересите на двете страни. Предвид на съществуването на корупцията като система от отношения, нейната устойчивост не намалява нито във вертикален, нито в хоризонтален план, тъй като индивидите (като елементи на системата), участващи в нея, създават все нови и нови връзки. Увеличаването на корупцията е свързано не само с разрастването на числеността на участниците в нея, а също така и с

⁵ Многоликата корупция (под ред. Э. Кампоса и С. Прадхана). М., 2010, с. 23.

⁶ Токарев, Б. Б. Социално-философско осмысление феномена коррупции (автореферат), М., 2011, с. 10–11.

⁷ Роуз-Акерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М., 2010.

⁸ Токарев, Б. Б. ... с. 11.

появата на нови отношения между членовете на системата.

В тесен смисъл на думата корупцията е свързана с анализа на структурата на корупционния акт и обяснение на причините за корупцията в рамките на функционирането на бюрократичния апарат. И едно по-цялостно определение може да се свърже с разбирането, че корупцията е напълно осъзната злоупотреба от длъжностните лица със своите непосредствени задължения в полза на други лица с извличане на определени ползи за себе си. Същността на бюрократичния апарат е такава, че даденият чиновник се стреми да удовлетвори своя интерес (да извлече изгода) за сметка на използването на своето служебно положение и разпореждане с ресурси. Оттук се появява и ситуация, при която бюрократът гледа на своята работа като на един своеобразен бизнес, а на заеманата от него длъжност – като начин да забогатее. За това съдейства и усещането за безнаказаност, което се появява в бюрократата, предвид на анонимността на бюрократичните процедури. Следователно там, където има възможности за разпореждане с ресурси – от органите за държавно управление, неправителствени организации, държавни и частни стопански структури и др. – корупцията получава възможности за реализация.

Може да се предложат поне три основни начина за борба с корупцията:

Първо, това е повишаването на съзнателността и просветеността на хората, вземащи решения, както и на цялата общественост относно корупцията и нейните негативни резултати.

Второ, това е анализ на системата с цел определяне на местата, уязвими за корупция.

Трето, това са набелязване на стратегии, които са необходими за предотвратяването на корупцията.

Интересен начин да се представи корупцията намираме у Klitgaard, R. 2000. Тя е представена с формулата: $M + C - O - P = K$, където **M** – това е монополът, **C** – това е свободата на действие, **O** – е отчетността, **P** – това е прозрачността, **K** – резултатът, а именно корупцията⁹. Прави впечатление, че наличието на корупция се обуславя преди всичко от наличието на монопол върху нещо. Наличието на монопол в сферата на икономиката, културата, администрацията, политиката и т.н. дава и определя посоката на корупцията. Някои автори дори твърдят, че монополът е лицето на корупцията, защото чрез него става нейното легитимиране, превръщане в со-

циална практика¹⁰. По-различно е положението със свободата. Свободата на действие е цел и смисъл на всяко демократично общество. Тя предполага различни способности и начини за реализация, но винаги е свързана с уважението към закона, както и с неограничаването на свободата на другите социални актьори или граждани. Но тук се проявява и опасността за всяко общество, особено демократичното – ако липсват отчетността и прозрачността. Те трябва да определят рамките и законовите основания на всяко действие в обществото. Липсата на прозрачност и отчетност дава широк простор на корупционни практики и е в основата на обществения регрес. За прозрачността са необходими спазването на конкретни правила и публичното им дефиниране и оповестяване. Тук огромно значение имат медиите и тяхната роля за информиране на обществото. Не на последно място е и дейността на гражданското общество в лицето на неправителствените организации, обединения и т.н., които трябва да имат пряк достъп до извършващото се в обществото и да могат да изразяват отношение към онова, което става. Що се касае до отчетността, то тя се нуждае от ясен регламент и публичност, за да легитимира дейността на социалните институции и гражданите.

Както се вижда, първата крачка към преодоляването на корупцията е преодоляването на монополизма във всички сфери – дали това ще бъде свързано с едно солидно антимонополно законодателство или с обществен контрол и нетърпимост към хегемонията и диктата в дадена област – това трябва да бъде основата, върху която ще се води антикорупционната дейност. И в този смисъл развитието на демократичните завоевания – свобода, прозрачност и отчетност – ще бъдат основните инструменти за провеждането на тази борба.

Литература

1. Антикоррупционная политика. М., 2004.
2. Български пословици и поговорки. С., Наука и изкуство, 1986.
3. Глушенко, В. В. Коррупциология: социален аспект, М., 2012.
4. Многоликата корупция (под ред. Э. Кампоса и С. Прадхана). М., 2010.
5. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М., 2010.
6. Токарев, Б. Б. Социально-философское осмысление феномена коррупции (автореферат). М., 2011.

⁹ Klitgaard, R. 2000. "Subverting Corruption." Finance and Development 37 (June): 2–5.

¹⁰ Роуз-Аккерман, С. ... с. 77.

7. Шеговити истини (съст. В. Ганева, Л. Атанасов). С., 1985.

8. **Klitgaard, R.** 2000. „Subverting Corruption.” Finance and Development 37 (June): 2–5.

За контакти:

доц. д-р Иво Стамболийски
ВСУ „Черноризец Храбър”
e-mail: ivo_stamboliyski@abv.bg

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ПРОЦЕСНИЯ ПОДХОД ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА СИСТЕМИ
ЗА УСТОЙЧИВО УПРАВЛЕНИЕ В ТУРИЗМА

Десислава Пенкова

Увод

Въвеждането на системи за сертифициране на качеството и устойчивото развитие на туристическия сектор са предпоставка за увеличаване на броя туристите и ръста на приходите в платежния баланс. Потребителите на туристически услуги стават все по-взискателни към качеството на продукта, поради което печелившата бизнес стратегия се основава на конкурентоспособност не само на базата на цената. Системите за управление на качеството дават възможност на туристическите фирми да бъдат гъвкави и да разработват минимално количество документация, необходима за доказване на ефикасното планиране, функциониране и управление на нейните процеси. В основата на системите е прилагането на концепцията за процесния подход.

Видове процеси и тяхното идентифициране

Терминът „процес“ може да бъде определен като „свкупност от взаимосвързани или взаимодействащи си дейности, които превръщат входните елементи в изходни елементи“¹. Входните елементи и предполагаемите изходни елементи могат да бъдат материални или нематериални. В туристическата дейност материалните елементи са оборудването, храните, спортните съоръжения, транспортните средства; нематериалните са дистрибуционно-резервационните системи, информационните сайтове, отношението на обслужващия персонал и т.н. Изходните елементи могат също така да бъдат нежелани. Например в туризма посещението на туристически групи в обекти, в които се изисква специална среда за тяхното консервиране, като стенописи, рисунки в пещери и др., както и замърсяване на околната среда в резултат на туристическата дейност на човека и изграждането на съоръжения за отдих в девствена природна среда.

Всяка туристическа фирма трябва да определи броя и вида на процесите, необходими за изпълнение на нейните бизнес цели. Въпреки че

This article addresses the concept of process approach, its nature and specific features of its implementation in management systems in tourism. Analysis of the criteria by which any accredited certification of tourism enterprises has been made. The basic standards applicable to tourism are described. In conclusion are derived benefits of the management systems of sustainable development in tourism.

те са уникални за всяка организация, възможно е да бъдат идентифицирани типични процеси като:

а) Процеси за управление на организацията.

Те включват процеси, свързани със стратегическото планиране, туристическата политика, целеполагането, информационното обезпечаване, осигуряването на материални и човешки ресурси, квалификацията на персонала, контрола на ръководството и висшестоящите в структурата на предприятието.

б) Процеси за управление на ресурсите.

Те включват всички процеси, които са необходими за осигуряване на ресурсите, необходими за целите по качеството на организацията и за достигането на желаните резултати.

в) Процеси по създаване на туристическия продукт.

Те включват всички процеси, които осигуряват желаните резултати от дейността на туристическото предприятие.

г) Процеси за измерване, анализ и подобряване.

Те включват процесите, необходими за измерване и събиране на данни за анализ на дейността и подобряване на ефективността. Това са процесите по измерване, наблюдение, одит, анализ на дейността и процесите по подобряване (например коригиращи и превантивни действия). Процесите за измерване често пъти са неразделна част от процесите за управлението на организацията, управлението на ресурсите и по създаването на туристическия продукт. Процесите по анализ и подобряване могат да бъдат разглеждани и независимо, като процеси, които си взаимодействат с

¹ Системи за управление качеството–околна среда–здраве и безопасност при работа. IQA, 2013.

други процеси, получават входни данни от резултатите от измерването и изпращат изходни данни с цел подобряване на тези процеси.

Показателите за измерване на процесите са:

- обем на извършените туристически услуги;
- качество на обслужването;
- време за изпълнение на поръчката или изготвянето на оферта;

- удовлетвореност на клиентите;
- разходи.

Методите, използвани при процесите за анализ, са:

- анализ на величините и тенденциите;
- анализ на дяловете;
- анализ на проблемите.

Същност на процесния подход в туризма

Процесният подход е инструмент за организация и управление на дейностите на туристическите предприятия за създаване на стойност за клиента и другите заинтересовани страни при дейността.

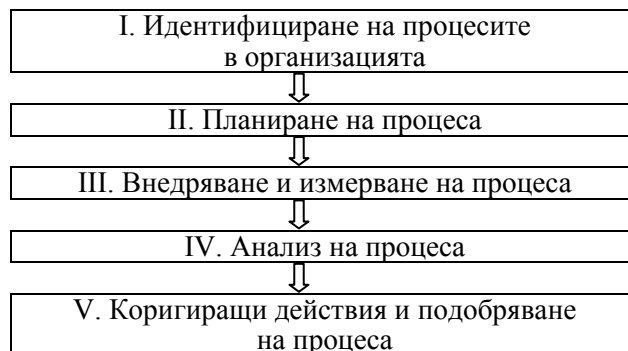
В туризма организационните структури са във вид на йерархия от функционални единици. Обикновено се управляват вертикално, като отговорността за планираните резултати е поделена между функционалните единици.

Крайният клиент или някои други заинтересовани страни невинаги са видими за всички участници в процесите. В резултат на това проблемите, които се появяват в зоните на взаимодействие, понякога имат по-малък приоритет, отколкото краткосрочните цели на функционалните звена. Това води до несъществено подобряване или до липса на такова от заинтересованите страни, тъй като обикновено действията са насочени към функциите вместо към очакваните резултати. Процесният подход въвежда хоризонтално управление, като минава границите между различни функционални единици и обединява техния център на внимание към главните цели на организацията. Също така той подобрява управлението в зоните на взаимодействие между отделните процеси.

Функционирането на туристическата организация може да бъде подобро чрез използването на процесния подход. Процесите се управляват като система, определена от мрежата от процеси и взаимодействията между тях. Съгласуваното действие на тази мрежа се определя в литературата като системен подход към управлението.

Специфични особености при внедряване на системния подход в туризма

Методологията по внедряване на процесния подход се състои от няколко основни етапа:



Фиг. 1. Етапи при внедряване на процесния подход

Идентифицирането на процесите в организацията включва няколко стъпки:

а) Определяне предназначението на организацията. На този етап се идентифицират клиентите и пазарните сегменти, доставчиците на услуги, планират се очакваните резултати. За тази цел се събира и анализира информация за изискванията на клиентите, на авиокомпаниите и транспортните фирми. Определят се изискванията за управление на качеството, за управление на изискванията при анализ на опасностите и контрол на критичните точки на храните, управление на бизнес риска.

б) Определяне на общите цели и туристическата политика. Чрез анализ на изискванията, потребностите и очакванията на потенциалните клиенти мениджърският екип на този етап определя целите за постигане на желаните резултати, свързани с реализирането на нови туристически продукти, навлизане на нови пазари или разширяване на съществуващите и т.н.

в) Идентифициране на процесите в туристическата организация. За постигане на планираните резултати е необходимо да се определят целите, които включват управление, обезпечаване с ресурси, създаване на туристически продукти, измерване, анализ и подобряване, както и идентифициране на всички входни и изходни елементи на процесите, доставчиците, клиентите и всички заинтересовани страни.

г) Определяне на последователността на процесите. Чрез използване на матрици, технологични и блок схеми се разработва последователността от процеси и техните взаимодействия, които са специфични за всяка туристическа фирма, за туроператорите и туристическите агенции, за транспортните фирми и авиокомпаниите.

д) Делегиране на отговорности за всеки процес. На този етап се определя екип за управление на процеса и индивидуалните роли и отговорности на всеки член за осигуряване на

внедряването, поддръжката и подобряването на всеки процес и неговите взаимодействия.

Вторият етап на методологията по внедряване на процесния подход е планиране на процеса. Тя се състои от няколко последователни стъпки:

а) Определяне на дейностите в процеса с цел постигане на планираните резултати. Тук се определят входните и изходните елементи на процеса и дейностите, необходими за трансформиране на входните в изходни елементи. Определя се последователността на изпълнение на отделните процеси и начинът на тяхното изпълнение.

б) Определяне на изискванията за наблюдение и измерване. На този етап се идентифицират критериите за наблюдение и измерване на управлението и изпълнението на процесите и за определяне на ефективността, като се отчитат следните фактори: съответствие с изискванията, удовлетвореност на клиента, качество на входящите елементи и спазването на сроковете за изпълнението им, срок за реализиране на нови туристически продукти, интензивност на отказите, вредни изходни елементи, разходи за процеса.

в) Определяне на необходимите ресурси – природни, човешки и финансови, инфраструктура, работна среда, материали.

г) Проверка на процеса спрямо планираните цели и предназначението на организацията.

Третият етап от методологията е внедряване и измерване на процеса, а четвъртият е анализ на процеса. Изготвя се проект за внедряването, който се прилага чрез средствата на управление, извършва се наблюдение и измерване. Процесът се анализира с помощта на статистически методи.

В последния етап се извършват коригиращи действия с цел подобряване на процеса. Методологията PDCA на този етап може да бъде полезен инструмент за определяне, внедряване и управление на коригиращите действия и подобряния.² Цикълът на Деминг показва пътя към подобряния. Известен е още като “Цикъл на Шухарт”, “PDCA цикъл”, “PDSA цикъл” или “SDCA цикъл”. Съществуват и редица други модификации на цикъла, които доказват приложимостта му в много области и ситуации. Основните етапи на цикъла имат следното съдържание:

I етап: Планиране (Plan) – Използва се подходът 5W 1H, при който трябва да се дадат отговори на следните шест въпроса: какво? (what?) – дефиниране на целите и задачите; защо? (why?) – обосноваване на необходимостта; кой? (who?) – определяне на отговорностите; как? (how?) – определяне на метода (методите) на извършване; къде? (where?) – ограничаване на

полето на действие; кога? (when?) – разработване на план (график).

II етап: Изпълнение (Do) – В началото на този етап се извършва необходимото обучение и квалификация на персонала, който ще извършва реалното изпълнение на планираното и неговото внедряване. След обучението (или паралелно с него) персоналот изпълнява планираното и го внедрява.

III етап: Проверка (Check) – На този етап се проверява как е изпълнено и внедрено планираното действие и се оценяват постиженията.

IV етап: Изучаване (Study) – използва се при PDSA цикъла. Изучаване и анализ на постигнатите резултати с цел уточняване на по-нататъшните действия.

V етап: Действие (Act) – В зависимост от резултатите на проверката на този етап са възможни два вида действия: въвеждане на постигнатото по-високо ниво като нов стандарт (формализиране) в организацията или извършване на коригиращи и/или превантивни действия за подобряване на постигнатото и за постигане в следващия цикъл на още по-високо ниво.

Поддържането и подобряването на резултатите на процесите може да се постигне чрез прилагането на концепцията PDCA на всички нива в организацията. PDCA е динамична методология, която може да бъде приложена за всеки един от процесите в организацията и за техните взаимодействия. Това се отнася в еднаква степен за всички процеси – от стратегическите процеси на високо ниво до несложните оперативни дейности.

Системи за управление на устойчивостта в туризма

Туризмът се счита за един от приоритетните сектори на българската икономика. Неговият потенциал се доказва от приноса му към брутния вътрешен продукт, износа и валутните приходи, както и от създаването на работни места. Високата териториална концентрация, пропуските в маркетинга на туристическите дестинации и липсата на практики сред предприятията за природосъобразно и насочено към спестяване на ресурси развитие намаляват шансовете досегашния темп на растеж да продължи в средносрочна и дългосрочна перспектива. В тази връзка наложилата се концепция за устойчиво развитие намира огромно приложение в туристическата индустрия, която обикновено разчита на наличните социално-културни, икономически и природни фактори, обуславящи нейното състояние, качество и бъдеща конкурентоспособност.

² http://www.asenevtsi.com/text/tqm_text/T58.htm

Устойчивият туризъм е такъв вид туристическа дейност, която се стреми да:

– сведе до минимум всякакъв тип негативно влияние върху околната среда (флора, фауна, води, почви, и др.) и същевременно да действа в посока максимизиране на позитивните екологични ефекти (чрез съхранение, консервация и др.);

– ограничи генерираните негативни въздействия в резултат от обичайната дейност на туристическите предприятия върху местната общност и цялостната социална структура на територията на приемащите дестинации и да стимулира ревитализирането и обогатяването на културната среда, в която се развива;

– допринесе трайно за икономическата стабилност на местната общности и заетите в сектора и да поддържа взаимно облагодетелстващи отношения с доставчици, персонал, потребители и други заинтересовани страни.

Сертифицирането е един от най-ефективните механизми, проследяващи степента на интегрираност на принципите на устойчиво развитие в процеса по разработване и предоставяне на туристически продукти и услуги, в т.ч. управление и изпълнение на оперативните дейности от страна на туристическите предприятия. Сертификацията е начин за мониторинг, контрол и управление на устойчивото развитие на туристическия продукт. Тя налага специфични правила, критерии и стандарти, които гарантират придържането към устойчивите ценности за дългосрочно развитие на предприятията.

При системите за сертифициране на качеството и устойчивото развитие широко се използва групиране на предприятията в туристическия бизнес, като за всяка група се изработва отделен стандарт.³ Групирането се налага, тъй като е неефективно всяка отделна специфична дейност да се управлява от собствен документ. Групирането се осъществява на база на сходство в процесите при създаването и предлагането на услугата, както следва:

- хотели и други места за настаняване;
- ресторанти и други заведения за хранене и развлечения;
- туроператори и туристически агенти;
- оператори на специализирани туристически услуги, като спорт, спортна анимация, развлечения и приключение и други;
- туристически атракции, музеи и културно-исторически обекти;
- плажове към естествени и изкуствени водни обекти;

³ <http://old1.mec.government.bg/files/useruploads/files/oprr/brochure1a.pdf>

- ски-писти;
- природни територии (паркове, защитени територии);
- транспортни компании;
- други туристически предприятия, като туристически информационни центрове, конферентни и бизнес центрове и други.

Стандартите включват две групи критерии:

- общи – за всички туристически предприятия независимо от групата, в която попадат;
- специфични – в зависимост от процесите, характерни за отделната група.

В някои случаи туристическите предприятия трябва да покриват изискванията на повече от една категория. Например хотелските комплекси, които предлагат настаняване, хранене и специализирани туристически услуги, в други – част от критериите не се покриват, тъй като съответното предприятие не осъществява конкретния процес.

Специфичните критерии са разделени в три групи – задължителни, препоръчителни и незадължителни (по избор). Разделянето е необходимо, защото спазването на някои от критериите изисква значително по-големи ресурси, чието отделяне е възможно за големите и трудно или невъзможно за малките и средни предприятия.

Задължителните в областта на качеството са ISO 9001 (качество на управлението) и ISO 22000 (безопасност на храните, HACCP) и в областта на устойчивото развитие са ISO 14001 (околна среда) и ISO 26000 (социална отговорност).

Препоръчителните в областта на качеството са свързани с: комуникация и информация – изисквания, свързани с предоставянето на навременна и адекватна информация на клиентите; гостоприемство и посрещане – изисквания, свързани с осигуряването на топло и приятелско посрещане на посетителите и любезност на персонала; компетенции на персонала – изисквания, свързани с обслужването и квалификацията на персонала; уют и комфорт – изисквания, свързани с поддръжката на туристическите обекти, озеленяването и обзавеждането; чистота – изисквания, свързани с хигиената и доброто състояние на материално-техническата база.

В областта на устойчивото развитие препоръчителните изисквания са свързани с:

- управление на околната среда – мерки за икономично използване на електроенергията, водата и опазване на природната среда;
- дългосрочни политики по отношение на клиентите и правилно прилагане на ревено мениджмънта;
- политиките за управление, мотивиране и обучение на персонала;

– насърчаване на взаимодействието на фирмата и клиентите с местната общност, включително ползване на местните ресурси.

Незадължителните са свързани с допълнителни удобства за посетителите, с техните очаквания към качеството (като басейн, спортни съоръжения и др.) или към устойчивото развитие (самостоятелна пречиствателна станция или източник на електроенергия и др.).

В системите е предвиден механизъм за разширяване, прецизиране и осъвременяване на критериите с цел подобряване на резултатите от работата на системите за сертифициране, без да се променя организацията.

В съответствие със стандарт ISO 14001 за управление на околната среда и Европейската схема за управление на околната среда и одит EMAS е разработена и се внедрява системата за управление на устойчивостта в туризма Travelife.⁴ Насочена е към туроператорите и туристическите агенции, като ги подпомага при управлението и подобряването на социалните и екологичните въздействия от тяхната дейност при спазване на международните критерии за устойчивост. Тя предлага система от стандарти за добри практики за устойчива туристическа дейност, които могат да бъдат използвани както за оценка и сравнение, така и за мотивиране на техните доставчици. Създадени са стандарти за средствата за настаняване и туристически дейности, като планински пешеходен туризъм, скуба дайвинг и туристически дейности, свързани с животни. Стандартите включват социални и екологични критерии и са съвместими с утвърдени международни норми за устойчивост като EU Ecolabel за хотели и къмпинги и Global Sustainable Tourism Criteria.

Заключение

Приложението на високи стандарти, норми и изисквания чрез въвеждането на различни системи за управление и сертифициране на качеството осигуряват интегритета на националния туристически сектор, гарантират устойчивостта на туристическите практики и налагат дългосрочни приоритети. Схемите за управление, оценка и сертифициране на качеството в областта на туризма дават възможност на туристическия бизнес да контролира, поддържа и оптимизира желаното ниво на обслужване, както и да повишава цялостно качеството на предлаганата от него услуга.

Ползите от внедряване на системите за устойчиво развитие в туризма могат да се дефинират в следните направления:

а) образователни – водят до повишаване и управление на информираността и инициативността сред персонала, доставчиците, партньорите и потребителите;

б) екологични – спомагат за ефективно ползване на природните ресурси и инкорпориране на концепцията за екологична устойчивост в интегрирани бизнес модели за контрол и управление на качеството;

в) икономически – посредством внедряването им се намаляват оперативните разходи на предприятието и се привличат по-голям брой клиенти, респективно се увеличават приходите и чистата печалба;

г) социални – създават се по-добри условия на труд за персонала и взаимодействие с местната общност.

В заключение, чрез използване на процесния подход системите за устойчивост в туризма са надежден инструмент за продуктова диференциация на национално и международно ниво, маркетинг и комуникация на добри практики в областта на отговорния туризъм и развитие на прогресивен подход за управление на качеството и устойчивото развитие.

Използвана литература

1. Системи за управление качество – околна среда – здраве и безопасност при работа. Наръчник, IQA Международна асоциация за качество, 2013
2. http://www.asenevtsi.com/text/tqm_text/T58.htm
3. <http://old1.mee.government.bg/files/useruploads/files/oprr/brochure1a.pdf>
4. www.travelife.org

За контакти:

гл. ас. д-р Десислава Пенкова
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“
филиал „Любен Каравелов“ – Кърджали
e-mail: desypenkova@yahoo.com
моб. тел. 0888 982 056

⁴ www.travelife.org

ФИНАНСИРАНЕ НА СТАРТИРАЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ С РИСКОВ КАПИТАЛ**Николина Грозева**

През последните десетилетия, с навлизането на информационните технологии и интернет, което доведе до развитието на тъй наречената „нова икономика“, нарастнаха и инвестициите в иновации, имащи потенциал за висока доходност. Възникналата първоначално в Азия, а впоследствие и завладяла целия свят силна конкуренция принуждава предприятията да произвеждат и предлагат на пазара стоки и услуги, които са напълно нови или значително подобрени, за да могат своевременно да отговорят на изискванията на потребителите. Всичко това налага значително инвестиране на капитал основно в нематериални ресурси като идеи за нов бизнес или продукт. Предприятията притежават все по-малко материални активи, като в съвременни условия може би най-ценният актив е човешкият капитал. Именно благодарение на служителите една идея може да бъде превърната в нематериален актив под формата на иновация, която да се използва за създаването на краен материален или нематериален пазарен продукт. Много точно П. Роумър формулира тази зависимост, като класифицира активите на фирмите от новата икономика на хардуер, уетуеър и софтуер. Като хардуер той определя материалните активи, софтуер са нематериалните активи, като търговските тайни за създаване на икономическа стойност, а уетуеър са хората, които имат интелектуалната възможност да ги изобретят.¹

Както подчертава професор Джеролд Цимерман във фундаменталния си труд „The Role of Accounting in the 21st Century Firm” този процес е характерен не само за предприятията от считаните за иновативни браншове (технологии, телекомуникации, биотехнологии, фармация, софтуер и др.), но и за всички „традиционни” предприятия. Това се дължи на факта, че за да останат техните продукти конкурентоспособни и то под силния натиск на фактора време в глобален мащаб, те също трябва да модернизират своите производства с помощта на непрекъснати ино-

The purpose of this article is to analyze the possibilities for financing start-ups that do not have access to the share capital through the financial market, but have a high potential for innovation, which requires investments. Object of study are the characteristics and main stages of funding from venture capital funds and thus the analysis of the advantages and disadvantages of their use.

вации на базата на използване на съвременни технологии.² Следователно описаната промяна в икономическите условия води до едновременно разрастване на новата и старата икономика, при което младите иновационни предприятия трябва да развиват нови модели, за да се наложат на съществуващите пазари или да завладеят нови пазари. Тези тенденции към устойчив растеж чрез иновации и експанзия неимуемо водят до смяна на парадигмата в системата за разпределение на капитала, както подчертава професорът. Тя повдига и въпроси относно алтернативни възможностите за финансиране на иновационната дейност на предприятията. Причините основно са липсата на възможности за вътрешно финансиране в начален етап и високият риск, който често съпътства съответния инвестиционен проект. Наличието на основно нематериални активи и малко или с ниска стойност материални почти изключва финансирането чрез банкови заеми, тъй като предприятията не могат да обезпечат кредита със залог, а рискът от провал кара банките да предлагат неизгодни условия за подобни проекти.

Това провокира написването на настоящата статия, чиято цел е да се анализират възможностите за финансиране основно на стартиращи предприятия, които нямат достъп до акционерен капитал чрез финансовия пазар, но имат висок иновационен потенциал, който изисква инвестиции. Обект на изследване са особеностите и

¹ Romer, P. (1998) Bank of America Roundtable on the Soft Revolution: Achieving Growth by Managing Intangibles. *Journal of Applied Corporate Finance* 11: 8–27.

² Вж. GIFT 2015 достъпен на <http://www.cimaglobal.com/Thought-leadership/Research-topics/Financial-reporting/Branded-business-valuations-Global-Intangible-Finance-Tracker-2015/>

основните етапи на финансирането от фондовете за рисков капитал, разгледани в този контекст, а предмет на изследване е анализът на предимствата и недостатъците от тяхното използване от гледна точка на предприятието, в което се инвестира.

По принцип съществуват различни възможности за финансиране – чрез заемаем капитал, чрез дялово участие със собствен капитал или хибридна форма, какъвто е мецанин фонд. Финансирането на растежа обаче следва теоретично да се разглежда от гледна точка на разпределението на рисковете. По отношението на инвестициите в реални активи финансирането с привлечен капитал е добро решение по разбираеми причини, на които няма да се спираме подробно – налице е актив в баланса, чиято наличност и стойност служи като залог за обезпечение. При инвестициите в разширяване на дейността и иновационни проекти, респ. създаване на ново предприятие, възниква потребност от набиране на капитал за финансирането им, но в този случай то се осъществява чрез дялово участие на инвеститора в собствения капитал на инвестираното предприятие. Различният начин на финансиране се предопределя най-вече от различната инвестиционна цел в описаните по-горе случаи и от съпътстващия инвестицията риск, който при финансирането на иновационен проект е значително по-голям, отколкото при придобиването на реален актив и свързаното с този риск обезпечение.

На първо място за финансирането на научно-изследователската дейност или за придобиване на нов пазарен дял са необходими значителни по размер финансови средства, които обаче от счетоводна гледна точка намират отражение като разходи в отчета за доходите и оттам оказват отрицателно влияние върху финансовия резултат, т.е. той намалява често пъти до загуба, и в крайна сметка това води до намаление на нетните активи на предприятието. В счетоводния баланс не се отразява актив за размера на тези разходи, могат да бъдат признати като актив само разходите за развитие и то в зависимост от възприетата счетоводна база.³ От своя страна в практиката капитализираните разходи почти не се признават като обезпечение от страна на кредиторите, главно заради несигурността по завършването на проекта и респ. реализирането му на пазара, а оттам и възможността за определяне на неговата възвращаемост. По тези причини инвестициите в иновации и растеж, необходими за създаването на

предприятието, обикновено не се финансират с привлечен капитал. В такива случаи инвеститорът получава участие в собствения капитал или се прибегва до смесен, хибриден начин на финансиране, т.е. чрез мецанин фонд. В съответствие с високия инвестиционен риск капиталовите разходи в тези два случая са определено по-високи, отколкото при финансиране чрез кредитиране. Взема се предвид и рискът на финансиране, защото колкото е по-висока степента на задлъжнялост (положително съотношение между привлечен и собствен капитал), толкова по-висок е рискът от неплатежоспособност за инвеститора. Ако се прецени, че съответният проект или разширяване не могат да се финансират със собствени средства, предприятието предприемач следва да потърси начин да си набави капитал чрез външна инвестиция. Ето защо освен собственик в капитала на иновативното предприятие инвеститорът понася и основна част от риска, съпътстващ проекта. Финансирането на иновационни проекти обаче е свързано, на първо място, с вложението на голям обем финансови средства и на второ място, то е в повечето случаи дългосрочно, което предствлява действителен проблем при избора на инвестиционна схема и резултатното от нея разпределение на инвестиционния риск.

В практиката стартиращите и иновативни предприятия намират все по-често подкрепа от фондовете за рисков капитал и фондовете за дялово инвестиране (участие). С какво се характеризират те и кое ги отличава от конвенционалните форми за набиране на капитал?

Сделки за дялово инвестиране са всички сделки, при които фондът придобива участие в капитала на борсово нерегистрирано предприятие. Съществуват някои различия между терминологията, използвана в Европа и САЩ. Така например European Venture Capital and Private Equity Association (EVCA) използва понятието „дялово участие” (Private capital) като обобщаващо понятие за целия пазар на частен капитал. В САЩ се използват две равнопоставени понятия в това отношение – фондове за дялово участие и фондове за рисков, венчърен капитал. Първите инвестират в развиващи се, но вече съществуващи предприятия с цел икономическо разрастване или кризисно финансиране, а вторите – в стартиращи, иновативни предприятия. От гледна точка на целта, която си поставихме, интерес представляват инвестициите чрез рисков капитал.

Технологията за финансиране от фонд за рисков капитал съдържа следните етапи и участници:

³ В САЩ например признаването на разходите по развитие на нематериален актив в баланса е забранено с изключение на тези за развитие на софтуер.

– Наемат се инвестиционни консултанти, които препоръчват на институционалния инвеститор сключване на договор с определен венчърен фонд;

– Институциите сключват договор с фонда;

– Мениджърът на фонда за рисков капитал подбира портфолио от фирми (инвестирани предприятия), които да финансира. Обикновено това са стартиращи компании с висок потенциал на растеж. Финансирането се осъществява като дялово участие в капитала;

– Мениджърът на фонда за рисков капитал активно участва в управлението на инвестираните предприятия и осъществява непрекъснат мониторинг;

– Излизане от инвестицията чрез първоначална публична оферта или продажба на инвестицията, включително обратно изкупуване на акциите. Печалбите се разпределят между основния и ограничените партньори във фонда. В практиката периодът от началния до последния етап е около 5 до 10 години.

В резултат могат да се направят някои изводи за предимствата и недостатъците, съпътстващи описаната форма на финансиране от гледна точка на инвестираното (стартиращо) предприятие.

Предимства

В структурно отношение финансирането с рисков капитал води до подсилване на квотата на собствения капитал в състава на общия капиталов ресурс. Това подобрява кредитния рейтинг на предприятието, както и неговата платежоспособност. Като следствие се повишава възможността за по-изгодно дългово финансиране в следващите фази на развитие на предприятието както от финансови институции, така и в краткосрочен план чрез натрупване на устойчиви пасиви под формата на задължения към доставчици.

На следващо място участието на фонда чрез свой представител в управлението на инвестираното предприятие оказва положително влияние при избора на стратегия за успешно развитие за реализиране на печалби от дейността. С други думи, предприятието може да спечели и от предоставения му управленски опит в хода на инвестиционния процес.

Трето, в сравнение с класическото дългово финансиране не се правят плащания за главници и лихви. Така не се натовазва ликвидността на предприятието в ранния стадий на неговото развитие.

Четвърто, инвеститорът споделя рисковете заедно с предприемача.

Недостатъци

Основен недостатък за инвестираното предприятие е, че губи част от контрола върху дейността. Договорно се предоставят и права за участие на фонда в управлението, което прави невъзможно самостоятелното вземане на управленски решения.

Второ, контролното участие на рисковия инвеститор му осигурява и относително висока квота при разпределението на печалбата от дейността.

Трето, често пъти се стига до конфликти на интереси между всички страни в инвестиционния процес и респективно в управлението на оперативната дейност.

В заключение от направения анализ можем да обобщим, че въпреки изтъкнатите по-горе недостатъци финансирането на стартиращи предприятия с рисков капитал предоставя възможност за тяхното успешно развитие в дългосрочен план. То може да бъде използвано и като разумно допълнение в процеса на набиране на капиталов ресурс. Венчърният капитал оптимизира капиталовата структура, допринася за управлението на дейността, способства за изграждането на репутация на инвестираното предприятие, т.е. създава предпоставки за икономическия му растеж. Не на последно място за стартиращите иновативни предприятия, с преобладаващ дял на нематериални ресурси, въплатени в знанията и компетенции на човешкия капитал, той често пъти може да бъде единствената възможна алтернатива на фазата „идеен проект“⁴.

Литература

1. **Вачков, С. и кол.** Банково кредитиране на аграрния бизнес: Рискове и алтернативи. В., УИ Наука и икономика, 2004.

2. **Йорданов, Й.** Рисковите фондове – необходим инструмент за развитието на българската икономика. В., сп. „Известия на ИУ–Варна”, бр. 1/2012.

3. **Gilligan, J. and M. Wright.** (2014) *Private Equity Demystified – An Explanatory Guide*, ICAEW www.icaew.com/corpfinfac.

4. GIFT 2015 <http://www.cimaglobal.com/Thought-leadership/Research-topics/Financial-reporting/Branded-business-valuations-Global-Intangible-Finance-Tracker-2015/>

5. **Gompers, P. and J. Lerner.** (1996) *The Use of Covenants: An Empirical Analysis of Venture*

⁴ Йорданов, Й. Рисковите фондове – необходим инструмент за развитието на българската икономика. В., сп. „Известия на ИУ–Варна”, бр. 1/2012, с. 60.

Partnership Agreements. *Journal of Law and Economics* 39: 463–498.

6. **Romer, P.** (1998) Bank of America Roundtable on the Soft Revolution: Achieving Growth by Managing Intangibles. *Journal of Applied Corporate Finance* 11: 8–27.

7. **Zimmerman, Jerold L.** The Role of Accounting in the 21st Century Firm (January 2, 2015). Available at SSRN:<http://ssrn.com/abstract=2544697>.

За контакти:

д-р Николина Грозева
ВСУ „Черноризец Храбър”

ПРЕВЕНЦИЯ НА НЯКОИ АДМИНИСТРАТИВНИ КОНФЛИКТИ ЧРЕЗ ПОДОБРЯВАНЕ НА КОМУНИКАЦИЯТА МЕЖДУ ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ И ГРАЖДАНИТЕ

Иванка Банкова

Въведение

Комуникационната политика на публичния сектор и взаимодействието между държавната администрация и гражданите е цялостна система от мерки, прийоми, похвати и методи, чрез които информацията за осъществяваните публични политики, предоставяните услуги и дейността на администрацията достига до потребителите. Без информирани и активни граждани органите на властта могат да изгубят не само доверието им, но и реалния поглед за истинските потребности и интереси на хората. Чрез добрата комуникация могат да се изяснят противоречията, да се достигне до консенсус и да се изгладят различията, което е основен фактор за успешното управление на някои административни конфликти и възможност за поддържане на положително отношение към публичния сектор.

Нарастващото неудовлетворение в българското общество през последните години и множеството нерешени социални проблеми създават конфликтна среда и сериозни трудности при осъществяване на държавното управление. Осъществяваната комуникация на висшите държавни органи с електората е еднопосочна. Към обществото се адресират стандартизирани послания, които са удобни за ръководителите на съответните държавни органи, но се характеризират със стеснен информационен диапазон и не допринасят за реализирането на така необходимата хармонична комуникация с обществеността.

Предмет на анализ и оценка в статията са специфичните особености на административните конфликти, възникващи при взаимоотношенията между държавната администрация и гражданите.

Защитава се позицията, че за успешната превенция на някои административни конфликти е необходимо да се управлява оповестяването на информацията, за да се избегнат разпространяването на слухове, да се ограничи изопачаването на факти, за да се съхрани доверието в държавната администрация. Това може да се осъществи чрез обществен диалог и сътрудничество.

От тази гледна точка са поставени за разрешаване следните задачи:

Subject of analysis and evaluation in the present article are the peculiarities of administrative conflicts, arising in the interrelations between the state administration and citizens. The position defended, that the good public communication has to be main priority in conflict environment. For that purpose it is necessary that the announcement of information is managed, in order to avoid the spreading of rumors, to limit the distortion of facts, to preserve the trust in state administration. This can be realized through public dialogue and collaboration.

- Да се анализират специфичните особености на административния конфликт;
- Да се изведат дефицитите на комуникацията, водещи до конфликти между държавната администрация и гражданите;
- Да се предложат възможности за превенция на конфликтите чрез подобряване на публичната комуникация.

1. Специфични особености на административния конфликт

Имиджът на държавната служба, независимо от всички реформи, все още остава по-скоро негативен и все още административният сектор се смята за скучен, бюрократичен и старомоден. В закостенялата бюрократична система се корени дълбокият проблем на административните конфликти [4]. В системата от конфликти, които възникват и се развиват в съвременното държавно управление, този вид конфликти заслужават специално внимание, защото те са една от главните бариери пред осъществяването на адаптивно държавно управление, способно своевременно и адекватно да реагира на предизвикателствата на външната и вътрешна социална среда.

Административният конфликт, като специфична форма на проявление на социалния конфликт, обхваща цялата съвкупност от административни отношения и конфликтни взаимодействия, от една страна, между администрацията и държав-

ните органи, които тя е призвана да подпомага, и от друга страна, между администрацията и гражданите и юридическите лица – клиенти на публични услуги, в тяхното диалектическо единство. [5]

В държавно-административната сфера конфликтите се развиват на три нива – взаимодействия между институциите, организациите и индивидите. В отделните периоди конфликтните ситуации (напр. при формирането на бюджета, реорганизации в административните структури, при назначения на лица на ключови позиции в министерства и висши държавни ведомства и т.н.) могат да създадат значително напрежение и изостряне на взаимоотношенията между субектите в държавното управление. Едновременно с това нарастват и разногласията както между отделните органи на изпълнителната власт, така и в административните звена и гражданите. Скрилото нарастване на недоволството води до латентно развитие на конфликти.

За дейността на държавната администрация органически е присъща йерархична структура на системите на управление, нормативна определеност на процедурите и дейностите, разписани са задълженията и отговорностите на служителите в администрацията, без да се отчита каква е атмосферата на работа за изпълнението им. В повечето случаи именно тези характеристики предопределят характера и нивото на специфичното конкурентно взаимодействие между административните служители.

Някои от посочените специфики на административната сфера предполагат, че не би трябвало чувствителността и ирационализма да бъдат повод за възникване на конфликти, и като правило отсъстват предпоставки за възникване на най-разрушителните за човешкото общество конфликти – ценностните. Мотивирането на конкурентно поведение обикновено се формира по отношение на разпределение или преразпределение на материалните ресурси, промяна на статуса на служителите, израстване в кариерата, промяна на ролите и др.

Присъщо за системата на държавното управление и администрацията е функционалната раздробеност, в която се наблюдават различни стремежи на отделните министерства, ведомства, агенции, комисии и други държавни структури:

- да присвоят функции и правомощия, присъщи на други органи на управление;
- дуализъм в управлението;
- несъгласуваност на процеса на планиране и при вземането на решения;
- и не на последно място апетити при разпределението на бюджета.

Административната система е неравновесна и биполярна. От една страна, представлява цялостна система с ясно разделени и формално разписани функции и възникващите конфликти имат второстепенна роля; а от друга страна, сама създава конфликти, тъй като в структурно и функционално отношение е разделена система.

Най-общо административните конфликти могат да се разграничат на:

- конфликти между политически и държавно-административни (групови или индивидуални) субекти/структури;
- конфликти между държавно-административни структури и организации от държавния и частния сектор;
- конфликти между ведомства, министерства и други организационни звена на държавното управление;
- конфликти между централни, регионални и местни органи на властта;
- функционално-ролеви (вертикални и хоризонтални) конфликти в структурите на държавната и местната администрация;
- неформални конфликти във и между различните държавни учреждения;
- конфликти между граждани и администрация.

При това разнообразие от възможни конфликтни взаимодействия възниква необходимост от анализиране на зависимостта на административните конфликти от нормите и проявите на административното поведение. От една страна, има ясни правила за законосъобразно и целесъобразно административно поведение и очевидни административни технологии. От друга страна, по различни обективни и субективни причини често тези правила се разминават с реалната административна практика и се превръщат едва ли не в патологична норма. Административните конфликти са обективна реалност. [4] Административните ръководители могат да имат различно отношение към тях – да се правят, че не ги забелязват; да ги потискат или да се стремят да ги предотвратят. Най-резултатното обаче е използването на административните конфликти като източник на развитие на административната система и на гражданското общество.

2. Дефицити на комуникацията водещи до конфликти между държавната администрация и гражданите

Изграждането на чувство за национална идентичност, основаващо се на институциите, е дълъг процес, който е невъзможен без успешна комуникация между властта и обществото. Правителството е все по-обвързано с медиите. През

последните години в България е актуален въпросът за съмнението в институциите и диалога на обществото с тях. Все повече групи с различни информационни потребности обаче предпочитат площада или Фейсбук и не желаят нито правителство, нито медии. Вярват повече на себе си, или на другите в същото положение, вярват на Фейсбук и другите социални мрежи. Прекъснатият диалог между властта и гражданите доведе до множество конфликти. Нарастващото недоверие на българските граждани както в управляващите, така и в журналистите поставя въпроса за ролята на институционалния ПР [7] и работата му с медиите.

Множество ПР дейности на институциите, струващи време и средства, не се отразяват от медиите, нерядко не се публикуват и прес съобщения, всичко това остава без или с негативен ефект върху обществеността.

Отговорността на институционалния ПР пред обществото е много по-голяма и е ежедневна за разлика от корпоративния ПР. Дейността му обаче е не особено привлекателна за специалистите по публични комуникации поради многото ограничения, които са типични за администрацията и пречат на креативността и възможността за създаването на силна професионална общност. Предоставянето на информация на гражданите, медиите, неправителствените организации за институционалния ПР е задължение, което е регламентирано със закон. [1]

Актуален е въпросът за това как българските институции говорят с различните публики. Основните теми са свързани с дейността им, с висшето ръководство и с останалите ръководители по-надолу по йерархията. Обикновено прес съобщенията като брой отговарят на стандартите за прозрачност, но като качество в повечето случаи съдържат множество снимков материал, дълги списъци с присъстващите на представяното събитие и много малко качествена информация. Често ведомствата говорят за това, какво трябва да бъде свършено и представят пред обществеността изпълнените задължения като новина. Не е коректно ежедневната нормална дейност на институциите да се представя като събитие. Друг важен момент в този контекст е, че институциите отделят голямо внимание на своите политики, политиките са нещо безплатно и ако не са съпроводени от конкретни действия, медийното им отразяване е трудно. В резултат от така провежданите публични комуникации в различни вариации страдат самите институции. Ако те не променят начина, по който предоставят информацията и не потърсят по-заинтригуващи форми за представянето ѝ пред медиите и обществеността,

то потребителите ще се насочат към алтернативни източници на информация. [7]

Не трябва да се пренебрегва фактът, че всеки един служител в държавно ведомство, чрез социалните мрежи и други форми на комуникация, може да играе ролята на журналист. Волно или неволно той споделя по нещо за ведомството, в което работи, обикновено това не са факти и служебна информация, а са нагласи, отношение, позиции и проблеми. Последствията отново са негативни за имиджа на съответната институция.

Съществен проблем е, че у българина липсва чувство за общност и държавност, това е много сериозна слабост на институционалния ПР, която нерядко води до конфликти.

3. Публичната комуникация като инструмент за превенция на конфликтите

Административната система е създадена, за да изгражда мост между популярното и бюрократичното управление. За безконфликтното осъществяване на този процес в една демократична система от изключително значение е осигуряването на двупосочен обмен на информация между управляващите и управляваните. Дори Законът [1] изисква от държавните органи да разясняват ясно и недвусмислено последиците от прилаганите политики, особено ако предприетите мерки са непопулярни. Благодарение на предоставената информацията гражданите могат да придобият необходимата им яснота за предприетите мерки и да получат отговори на въпросите, които ги притесняват.

В условията на променяща се конфликтна среда и икономическа нестабилност се наблюдава враждебност към всяка законодателна промяна, особено когато няма достъпна и ясна информация за причините, налагащи промяната. Увеличава се обществената апатия и дистанциране към взетите решения поради недостатъчно доверие в органите на властта. В тази проблемна област трябва да се търсят начини за повишаване и укрепване на доверието между държавната власт и гражданите.

В демократична и социална среда връзките с обществеността са един от ключовите фактори, които влияят на способността на управляващите да постигат програмните си цели. Това предполага сътрудничество във външната среда между държавната администрация и нагласите, очакванията, интересите и желанията на гражданите, групите и организацията.

Ролята на публичната комуникацията може да бъде представена в три нива:

– може да подобри познанията на хората (чрез активно разясняване на дейността, изпълнението

й и резултатите; чрез предоставяне на служебна информация, иновации и т.н.);

– може да променя нагласите на хората (чрез информиране и двустранна комуникация/участие да подпомогне изграждането на позитивно отношение към прилаганите от държавните органи политики и към дейността на администрацията);

– може да повлияе върху поведението на гражданите чрез успокояване на напрежението и ограничаване на конфликтните взаимодействия.

Комуникацията може да играе водеща роля в увеличаването на знанията, например чрез стимулиране на общественото съзнание чрез медиите, чрез рекламни форми и разпространение на печатни и аудиовизуални материали. Влиянието на комуникацията, разбира се, като медийна комуникация и информационни материали, върху нагласите не е толкова силно. Често са нужни по-директни методи като презентации, обучение или различни форми на общуване лице-в-лице или двупосочна комуникация [3].

Публичната комуникация сама по себе си не е способна да променя поведението. Тя трябва да се използва в комбинация от пакет с подбрани други управленски инструменти за постигане на желаните резултати и изграждане на обществено доверие. Тя може да бъде използвана както като вътрешен, така и като външен комуникационен инструмент. Често публичната комуникация бива възприемана като външен инструмент, насочен изключително към контакти с медиите и популяризиране на дейността и услугите на държавната администрация. Все повече обаче комуникацията се използва и като вътрешен инструмент, чиято основна цел е подобряване на координацията между отделните управленски и изпълнителски звена и повишаване качеството на административната дейност, което е условие за намаляване на конфликтните взаимодействия.

Добрата публична комуникация представя не само услугите, предоставяни от отделните административните звена, но и визията и мисията на съответното министерство, ведомство, община и т.н., постиженията им по отношение на административното обслужване на гражданите и бизнеса, държавната, регионалната, екологичната политика и пр. Всеки управленски процес започва със събиране и обработка на информация, с контакт с вътрешната и с външната среда и завършва с отдаване на информация под формата на различни управленски въздействия. Навлизането на електронните технологии, от една страна, улеснява комуникацията и предоставя неограничени възможности за въздействие, от друга страна, поставя нови изисквания по отношение на използвания инструментариум.

Заклучение

Държавното управление става все по-зависимо от присъствието и развитието на медиите. Те, от своя страна, стават все по-активни в стремежа си да удовлетворяват информационните потребности от местни новини на своята аудитория. Както националните, така и регионалните медии налагат свои модели на обществото. Те дефинират локалните проблеми, предлагат варианти за тяхното разрешаване, дори използват мнения на експерти от държавната система, които обаче защитават собствени тези и често обслужват конкретни интереси на бизнес структури или политически организации. Информацията, която достига до обществото, е силно изменена и деформирана. В резултат на това органите на властта са поставени в ситуация да дават закъснели обяснения и коментари, които е трудно да изменят вече създадените представи и нагласи на хората. Веднъж изградено, общественото мнение по даден проблем, особено когато е негативно, трудно може да бъде коригирано в желаната проекция и да доведе до позитивно отношение на гражданите към държавната администрация.

Едно от основните условия за осъществяване на ефективна комуникация и успешно управление на конфликтите е институциите да престанат да си бъдат самодостатъчни [6] и да предлагат информация, която засяга не само техните ръководители и съществуване, а най-вече гражданите, заради които са създадени. Необходимо е институциите от първо лице единствено число да преминат към граматически форми, създаващи общност и чувство за държавност. Това обаче не е въпрос само на добра комуникация, а на цялостна промяна както на институционалния имидж, така и на гражданската активност, изразена чрез общественото мнение и от медиите, които, спазвайки професионалната етика, трябва да са отговорни пред аудиториите си.

Използвана литература

1. **Закон** за достъп до обществена информация. ДВ, бр. 55/07.07.2000 г., посл. изм. бр. 39/20.05.2011 г.

2. **Великова, М.** Политики и практики в местното самоуправление. УИ на ВСУ „Ч. Храбър“, Варна, 2008.

3. **Герчева, Г.** Социални комуникации. УИ на ВСУ „Ч. Храбър“, Варна, 2012.

4. **Павлов, П.** Административните патологии – източник на конфликти във взаимоотношенията на администрацията с държавните органи. Доклад на българо-руската конференция „Социалните конфликти в постсоциалистическите страни в

условията на глобализация и регионализация”. УИ ВСУ „Ч. Храбър” Варна, 2003.

5. **Павлов, П.** Държавното управление на администрацията в европейски контекст (Ориентири за трансформация). УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна, 2007.

6. **Серафимова, М.** Институционалният ПР в България и анонимната администрация. Защо никой не иска да разговаря с призраци? 24.06.2013 г. www.newmedia21.eu (достъпно на 15.07.2015 г.).

7. **Чутуркова, М.** Кризисен PR. CIELA, София, 2012.

За контакти:

д-р Иванка Банкова
ВСУ „Черноризец Храбър”

ОСОБЕН ЗАЛОГ И ФИНАНСОВИ ОБЕЗПЕЧЕНИЯ С БЕЗНАЛИЧНИ АКЦИИ

Росен Балтов

1. Въведение

Безналичната акция е поименна ценна книга, която не е материализирана в документ, не симболизира вещно отношение на титуляра и към нея, а членствено, нематериализирано в ценна книга негово право, и удостоверява членството му в акционерно дружество. Безналичните акции, които се предлагат публично (публично предлагане) имат качеството на финансов инструмент – чл. 3 от Закона за пазарите на финансови инструменти¹.

Издаването и разпореждането с безналични финансови инструменти има действие от регистрацията им в Централния депозитар, чийто предмет на дейност е откриване и водене на сметки за финансови инструменти; регистриране на сделки с финансови инструменти; администриране на финансови инструменти, включително водене на книгите за безналични акции. В регистъра на Централния депозитар се записват имената на притежателите на безналични финансови инструменти. Централният депозитар води книгите на акционерите на дружествата с безналични акции, както и книгите на притежателите на други безналични финансови инструменти – чл. 127, ал. 1, и чл. 136 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа².

2. Особен залог на безналични акции

Когато притежателят на безналична ценна книга иска да учреди залог върху нея, той трябва да регистрира съответното правно действие в регистъра при Централния депозитар³. В чл. 18, ал. 1, от Закона за особените залози⁴, включен в глава четвърта, озаглавена особен случаи на залог, и касаещ залога на безналична ценна книга,

The article presents the procedures for registration and maintenance of a special pledge agreement on dematerialized shares in the Central Depository. It also reviews the agreements for financial collateral with dematerialized shares under the Law on the Financial Security Agreements, their registration in the Central Depository and the transfer of dematerialized shares for the purposes of financial collateral.

е указано, че подлежащите на вписване по този закон обстоятелства относно залога на безналична ценна книга се вписват в Централния депозитар. В ал. 2 от същия член е указано, че когато е заложена *безналична акция* или облигация, вписване се извършва и в книгата за безналичните акции или облигации на дружеството.

В чл. 198 от Правилника за дейността на „Централния депозитар“ АД⁵ е указано, че Централният депозитар извършва дейността по регистриране и обслужване на особени залози на безналични ценни книжа в съответствие с изискванията на ЗОЗ и Правилника за устройството и дейността на Централния регистър на особени залози към Министерството на правосъдието⁶.

Първоначално вписване на обстоятелства по учреден особен залог в Централния депозитар се извършва въз основа на определен набор от документи. Ценните книжа, върху които се вписват обстоятелства по особен залог, следва да бъдат на разположение по клиентски сметки при член на Централния депозитар. Разпределението на ценните книжа по брой и сметка/сметки се посочва в образеца за вписване на договора за особен залог.

Вписване на промени по учредени залози, заличаване на залози, пристъпване към изпълнение,

¹ Обн. ДВ, бр. 52 от 29 юни 2007 г., посл. изм. и доп., бр. 62 от 14 август 2015 г., в сила от 14 август 2015 г.

² Обн. ДВ, бр. 114 от 30 декември 1999 г., посл. изм. бр. 62 от 14 август 2015 г., в сила от 14 август 2015 г.

³ Голева, П. Цедират ли се безналичните акции или отново за въпроса относно разпореждането с безналичните акции. – Пазар и право, 1999, № 9, с. 17.

⁴ По-нататък ЗОЗ, обн., ДВ, бр. 100 от 22 ноември 1996 г., в сила от 1 април 1997 г., посл. изм. бр. 50 от 3 юли 2015 г.

⁵ По-нататък ПДЦД, одобрен с решение № 537 – ЦД от 10 юли 2013 г., на заместник-председателя на Комисията за финансов надзор, ръководещ управление „Надзор на инвестиционната дейност“, в сила от 1 януари 2014 г., изм. и доп., одобрени с решение № 758 – ЦД от 25 август 2014 г.

⁶ По-нататък ПУДЦРОЗ, обн., ДВ, бр. 27 от 1 април 1997 г., в сила от 1 април 1997 г., посл. изм. и доп., бр. 31 от 30 март 2001 г.

изоставяне на изпълнението и подновяване на вписване на залог се извършват въз основа на заявление по образец, в което се посочва регистрационен номер на разпореждането за първоначално вписване. Заявлението за вписване на промени се подписва от залогодателя и от зложния кредитор. В случай че промените са свързани с частично заличаване на залога, заявлението може да бъде подписано само от зложния кредитор. Заличаване на вписването се извършва въз основа на заявление за заличаване на вписването, подписано от представляващия зложния кредитор или изрично упълномощено от него лице с нотариално заверено пълномощно.

При получаване на нареждане, съгласно чл. 38, ал. 2, от Наредба № 38 от 25.07.2007 г. за изискванията към дейността на инвестиционните посредници⁷, за прехвърляне на ценни книжа, върху които има вписан залог, в Централния депозитар се представя заявление за вписване на промяна в обстоятелствата, подписано от приобретателя и зложния кредитор, след което се осъществява прехвърлянето. В случаите на прехвърляне в резултат на процедура по наследяване, промяната на залогодателя/те се отразява автоматично в регистъра на особените залози след приключване на процедурата, наредена от регистрационния агент.

Вписване на пристъпване към изпълнение се извършва въз основа на заявление от зложния кредитор. Изпълнението по залога се извършва по нареждане на зложния кредитор към члена на Централния депозитар, обслужващ сметката, по която се намират ценните книжа. Вписаните по отношение на съответните ценни книжа блокировки се вдигат служебно след изтичане на срока по чл. 37, ал. 1, изречение първо от ЗОЗ. Зложният кредитор има право да нареди чрез инвестиционен посредник продажбата от свое име и за сметка на залогодателя на зложените ценни книжа след изтичане на две седмици от вписването за пристъпване към изпълнение. При изоставяне на изпълнението зложният кредитор подава заявление по образец.

При наличие на няколко вписани обезпечения в полза на различни зложни кредитори при пристъпване към изпълнение се прилагат правилата на чл. 37 и следв. от ЗОЗ във връзка с чл. 18 от Закона за частните съдебни изпълнители⁸, а при

наличие на вписани обезпечения и запори – глава 41 от Граждански процесуален кодекс⁹, респ. глава 23 от Данъчно-осигурителен процесуален кодекс¹⁰. При изпълнение върху вписани запори на безналични финансови инструменти по искане от изпълнителния орган Централният депозитар прехвърля заявления брой безналични финансови инструменти по негова сметка, включително при възлагане на вземането по реда на чл. 516 от ГПК – чл. 203 от ПДЦД.

Централният депозитар издава удостоверения за извършени вписвания на особени залози и обстоятелства по тях въз основа на писмено заявление от заинтересованото лице. Удостоверенията съдържат информацията по чл. 22 и чл. 23 от ПУДЦРОЗ – чл. 204, ал. 1, от ПДЦД.

3. Финансови обезпечения с безналични акции

Със Закона за договорите за финансово обезпечение¹¹ в нашето право бяха уредени нови видове обезпечителни договори, с което се разширяват възможностите за обезпечаване на задълженията, а оттам – и за кредитирането. ЗДФО е приет във връзка със задължението на нашата страна, прието с договора за хармонизиране на правото ни с правото на Европейския съюз. С него се транспонират разпоредбите на Директива 2002/47/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 6 юни 2002 г. за споразуменията за финансово обезпечение (Директива 2002/47/ЕС). Сред целите на тази Директива са отстраняване на основни пречки при трансграничното използване на обезпечения, както и създаване на правна сигурност относно приложимото към тях право.

В чл. 2 от ЗДФО се съдържа легално определение на договора за финансово обезпечение, където в ал. 1 е указано, че с договора за финансово обезпечение едно лице, наречено „обезпечител“, прехвърля правото на собственост или всички права или учредява залог върху финансово обезпечение на друго лице, наречено „обезпечено лице“, с цел да обезпечи финансово задължение.

От това определение става ясно, че договорите за финансово обезпечение са два вида – договор, с който се прехвърля „право на собственост“ наречен в ал. 2 на чл. 2 „прехвърлителен договор“, и договор за залог. Прехвърлителният дого-

⁷ Приета с Решение № 84-Н на Комисията за финансов надзор от 25 юли 2007 г., обн. ДВ, бр. 67 от 17 август 2007 г., в сила от 1 ноември 2007 г., последно изм., бр. 52 от 10 юли 2015 г.

⁸ Обн., ДВ, бр. 43 от 20 май 2005 г., в сила от 1.09.2005 г., посл. изм. бр. 49 от 29.06.2012 г.

⁹ По-нататък ГПК, обн., ДВ, бр. 59 от 20.07.2007 г., в сила от 1.03.2008 г., посл. изм. и доп., бр. 50 от 3.07.2015 г.

¹⁰ Обн., ДВ, бр. 105 от 29.12.2005 г., в сила от 1.01.2006 г., посл. изм. бр. 61 от 11.08.2015 г., в сила от 15.08.2015 г.

¹¹ По-нататък ЗДФО, обн., ДВ, бр. 68 от 22.08.2006 г., посл. изм. и доп., бр. 62 от 14.08.2015 г., в сила от 14.08.2015 г.

вор е договор, с който върху обезпеченото лице се прехвърля право на собственост върху финансовото обезпечение, предмет на договора, и по своето естество е фидуциарна сделка, с която обезпечителят временно и с обезпечителна цел прехвърля върху обезпеченото лице правото на собственост върху обезпечението¹². Той може да бъде договор за продажба с уговорка за обратно изкупуване („репо сделка“), договор за заем на ценни книжа и пр.

ЗДФО е възприел подход на изчерпателно изброяване на възможните имуществва, които могат да служат като обезпечение. Обект на финансово обезпечение могат да бъдат изброените в чл. 4 от ЗДФО парични вземания, **финансови инструменти** и вземания по кредити.

Финансови инструменти са наличните и безналичните ценни книжа като: акции в търговски дружества или други ценни книжа, еквивалентни на акциите в търговски дружества, както и облигации или други дългови ценни книжа, които могат да бъдат търгувани на капиталовия пазар; всякакви други обичайно търгувани ценни книжа, които дават право за придобиване на акции, облигации или други ценни книжа чрез подписка, покупко-продажба или замяна, както и такива, които позволяват уреждане на задълженията в наличност, с изключение на платежните инструменти, включително дялове на предприятия за колективно инвестиране, инструменти на паричния пазар, както и вземания или права върху или по отношение на някой от посочените инструменти – чл. 4, ал. 3, от ЗДФО.

Обезпечение под формата на безналични ценни книжа са финансовите инструменти, собствеността, върху които се удостоверява чрез записи в регистър или по сметка, поддържани от или за посредник – ал. 3 от ЗДФО.

Регистрацията на финансови обезпечения с предмет безналични финансови инструменти в Централния депозитар е уредена в глава двадесета от ПДЦД.

Регистрацията на финансови обезпечения, с предмет безналични финансови инструменти, се извършва в съответствие с изискванията на чл. 5 и чл. 6 от ЗДФО. Предоставянето на финансови обезпечения се регистрира чрез заверяване на сметката за безналичните финансови инструменти – при договор за финансово обезпечение с прехвърляне право на собственост, или отбелязване на залога – при договор за финансово обезпечение с предоставяне на залог по съответната

сметка в регистъра, воден от Централния депозитар.

Нареждания (съобщения) до системата на Централния депозитар за регистрация на финансови обезпечения и промени на вписани обстоятелства се подават от двете страни по договора за финансово обезпечение чрез членовете на Централния депозитар и съдържат следните реквизити: данни за обезпечителя и обезпеченото лице (за търговски дружества – наименование, седалище, адрес на управление, единен идентификационен код (ЕИК), а за държавни органи и публичните институции – наименование, адрес на централно управление, БУЛСТАТ/ЕИК); брой на финансовите инструменти, формиращи обема на финансовото обезпечение; вид на финансовите инструменти и ISIN (международен номер за идентификация на ценни книжа – International Securities Identification Number) код на емисията; размер на обезпеченото финансово задължение; право на ползване при договор за залог в случаите по чл. 8 от ЗДФО (когато такава е уговорено); данни за упражняване на правата по финансовите инструменти; дата на сключване и срок на действие на договора за финансово обезпечение. В случаите, когато финансовите инструменти, предмет на финансови обезпечения, са от различни емисии, се подават отделни инструкции за всяка отделна емисия.

Съобщенията се подават от членовете на Централния депозитар въз основа на постъпилата при тях информация за сключен договор за финансови обезпечения. Страните по договора за финансови обезпечения се регистрират като клиенти в системата на Централния депозитар по общия ред. При настъпване на някое от следните обстоятелства относно сделката, от която произтича финансовото задължение, като прехвърляне на обезпеченото вземане, подновяването, заместването в задължението, както и при други промени на вписаните обстоятелства по финансовото обезпечение, включително при оттегляне, предоставяне на допълнително или заместващо финансово обезпечение, се извършва отбелязване на промени на първоначално отбелязаните обстоятелства.

Подаване на съобщенията за регистрация на финансови обезпечения се извършва по общия ред за изпращане на инструкции към системата на Централния депозитар, който отразява вписването след заплащане на съответната такса. Финансовото обезпечение и промените по настоящата разпоредба се считат за вписани след успешната обработка на двустранните съобщения от системата за клиринг и сетълмент (СКС). Съобщенията се обработват по реда на тяхното постъпване.

¹² Калайджиев, А. Финансови обезпечения. – Търговско право, 2007, № 4, с. 6.

Централният депозитар потвърждава регистрацията със съобщение до членовете и при постъпило искане издава удостоверение за вписани обстоятелства. При обективна невъзможност за членовете на Централния депозитар за подаване на съобщения, финансови обезпечения могат да се регистрират и въз основа на подписано от страните по договора за финансово обезпечение заявление, което съдържа реквизитите по чл. 205, ал.3, т. 1–7, от ПДЦД. Централният депозитар отразява вписването при съответно приложение на разпоредбите на настоящата глава след заплащане на дължимата такса.

Централният депозитар не отговаря за вреди, свързани с извършването от него регистрации, причинени в резултат на непълна, невярна или неточна информация, предоставена от неговите членове или от страните по договора за финансово обезпечение.

Централния депозитар не носи отговорност за верността на данните, получени от неговите членове и други властни органи и лица, както и за законосъобразността на действията им, свързани с регистрацията на финансови обезпечения и не контролира и не носи отговорност за изпълнение на задълженията на страните по договор за финансово обезпечение.

При регистрация или извършване на корпоративни действия Централният депозитар регистрира корпоративното действие или извършва плащанията по него спрямо вписаните в регистъра към съответния момент притежатели на финансови инструменти – чл. 207 от ПДЦД.

4. Регистрация на залог по ЗДФО в Централния депозитар

Централния депозитар отбелязва залога по клиентската сметка за финансови инструменти при член на Централния депозитар, посочена в подаденото съобщение, и вписва посочените обстоятелства по договора за залог. Заличаване на вписан залог се извършва въз основа на съобщение от съответния член на Централния депозитар, в което се посочва и основанията за заличаване (изтичане на срока, прекратяване на договора и др.) – чл. 208 от ПДЦД.

В случаите, когато договорът за залог урежда право на ползване, съобщението за регистрация следва да съдържа информация за учреденото право на ползване. Правото на ползване възниква от момента на вписване на залога по съответната сметка в регистъра. Обезпеченото лице има право да нареди с едностранно съобщение прехвърлянето на финансовите инструменти, предмет на финансови обезпечения, по посочена от него сметка до размера на вписаното обезпечение. С

прехвърлянето на финансовите инструменти се вписва и промяна на размера на обезпечението по залога или заличаване на вписаното обстоятелство, в случаите, когато е упражнено правото на ползване по отношение на целия размер на обезпечението. При прехвърляне на равностойно обезпечение с предмет безналични финансови инструменти, първоначално вписаният залог се счита за вписан върху равностойното обезпечение. Прехвърлянето на равностойно обезпечение се извършва с едностранно съобщение от страна на обезпеченото лице. Съобщения за вписване на последващи залози с право на ползване върху финансовите инструменти, предмет на обезпечение, се подават след получаване на съгласия от първоначалния кредитор.

При неизпълнение обезпеченото лице има право без съдебна намеса да реализира финансовото обезпечение при спазване условията на договора за залог и изискванията на действащото законодателство, включително при прекратителни процедури спрямо обезпечителя. Прехвърляне на финансовите инструменти, предмет на залога, при реализиране на финансовото обезпечение се извършва въз основа на съобщение от обезпеченото лице чрез член на Централния депозитар по заявените титуляр/и и сметка/и. При реализиране на финансовото обезпечение обезпеченото лице подава съобщение към СКС чрез член на Централния депозитар, въз основа на което се заличава вписването на обстоятелствата в регистъра на Централния депозитар.

5. Регистрация на прехвърляне на безналични акции с цел предоставяне на финансово обезпечение в Централния депозитар

Регистрация на прехвърляне на финансови инструменти с цел предоставяне на финансово обезпечение се извършва въз основа на съобщения, подадени чрез членовете на Централния депозитар към СКС. Връщането на финансовите инструменти, предмет на договора, по сметка на обезпечителя се извършва чрез съобщения, изпратени от членове на Централния депозитар, към СКС при наличие на съответните обстоятелства (изпълнение на финансовото задължение, изтичане на срока на договора). Заличаване на вписването в регистъра на Централния депозитар се извършва въз основа на съобщение от обезпеченото лице към СКС чрез член на Централния депозитар – чл. 211 от ПДЦД.

За контакти:

Росен Балтов – задочен докторант в ИДП към БАН.

**ПРОБЛЕМАТИКА НА ИЗМЕНЕНИЕТО И ПРЕКРАТЯВАНЕТО НА ДОГОВОРА
ЗА ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА**

Диана Димитрова

Договорът за обществена поръчка е специфичен правен институт, който наред с общите белези, характерни за облигационните и търговски договори, се отличава и с индивидуални. При него е въведен специален режим на изменение и прекратяване, чиято проблематика е разгледана в настоящия доклад. Целта е чрез изследване и анализ на правната уредба да бъдат обобщени специфичните особености и на тази база да бъдат направени изводи и бележки.

При гражданскоправните и търговски договори страните могат свободно да изменят и допълват договора съгласно чл. 20 а, ал. 2, Закон за задълженията и договорите¹ (ЗЗД), стига да постигнат взаимно съгласие². По този начин те могат да го приспособят към изменилите се условия, независимо дали става дума за срокове, предмет, страни. При договорите за обществени поръчки разпоредбите на ЗЗД и Търговския закон³ (ТЗ) са приложими субсидиарно при липса на специални норми в Закона за обществените поръчки⁴ (ЗОП). Предвид факта, че възложителите разходват публични средства в обществен интерес, договор за обществена поръчка се сключва по предвидения в ЗОП ред и се предхожда от строго регламентирана в закона процедура, която завършва с избор на изпълнител, с когото да бъде сключен договора. Ако страните по така сключения договор могат да го изменят по взаимно съгласие, цялата процедура би се обезмислила, а и не биха могли да бъдат избегнати злоупотреби при разходването на публични средства. Поради тази причина законодателят е предвидил специален режим в ЗОП, като е въве-

The report presents the problems of the amendment and termination of the public procurement contract – researching and analyzing the current legal regulations and the problems of their application as well as regulations in the Bill of the Public procurement act. The purpose is to make a comparatively legal analysis between the existing legal regulations and the coming amendments according to the Bill. On basis of the analysis the author makes conclusions and comments.

дена императивна забрана за изменение съгласно чл. 43, ал. 1, ЗОП. При анализа на разпоредбите относно изменения на договора за обществена поръчка се установява, че те са допустими в изключителни случаи, като законодателят е предвидил в чл. 43, ал. 2, ЗОП, изрично възможните хипотези. Допустимите изменения могат да бъдат групирани в 5 условни групи: в срока, в цената, в предмета, на страната на договора (с измененията направени със Законът за изменение и допълнение на ЗОП, ДВ, бр. 40 от 13 май 2014 г. (ЗИДЗОП)) и други изменения.

- Изменение на срока

Законодателят е предвидил 2 възможни хипотези съответно в чл. 43, ал. 2, т. 1а, ЗОП, при непредвидени обстоятелства и в чл. 43, ал. 2, т. 5, ЗОП – удължаване на срока на договора. Първата хипотеза е приложима при всички договори, докато приложното поле на втората е ограничено само до договори за услуга или доставка. И при двете хипотези изменение на срока е възможно само при наличие на изброените обстоятелства. При първата това са „непредвидени обстоятелства“⁵, които са възникнали след сключването на договора, не са резултат от действие или бездействие на страните, не са могли да бъдат предвидени при полагане на дължимата грижа и правят невъзможно изпълнението при договорените условия. При наличието на такива обстоя-

¹ Закон за задълженията и договорите. Попр. ДВ, бр. 2 от 5 декември 1950 г., обн. ДВ, бр. 275 от 22 ноември 1950 г., изм. ДВ, бр. 50 от 30 май 2008 г.

² Торманов, 3. стр. 113.

³ Търговски закон. Обн. ДВ, бр. 48 от 18 юни 1991 г., изм. ДВ, бр. 27 от 25 март 2014 г., доп. ДВ, бр. 22 от 24 март 2015 г.

⁴ Закон за обществените поръчки. Обн. ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г. в сила от 01.10.2004 г.,, доп. ДВ, бр. 35 от 15 май 2015 г., изм. и доп. ДВ, бр. 79 от 13 октомври 2015 г.

⁵ Дефинирано в §1, т. 146, ЗОП.

телства е възможна промяна в срока на договора, като тук законодателят не е предвидил изрично това да е в интерес на възложителя.

При втората хипотеза, за да може да се удължи срокът на договора, следва едновременно да са изпълнени посочените условия, а именно възложителят да е открил процедура със същия предмет не по-късно от 6 месеца преди изтичане на срока на договора, която не е завършила с избор на изпълнител, а прекъсване в доставката или услугата би довело до съществени затруднения за него. Тогава срокът на договора се удължава до избора на изпълнител, но не повече от 6 месеца. Понятието „съществени затруднения” не е дефинирано в закона, а и не може да бъде дефинирано, затова преценката следва да се прави предвид конкретните обстоятелства на всеки отделен случай, което създава известни затруднения. При тази хипотеза може да се приеме, че удължаването на срока на договора е в интерес на възложителя.

Практиката показва, че в някои случаи тези ограничени възможности не са достатъчни – например при забавяне поради обжалване на процедура или невявяване на кандидати. Понякога това касае само създаване на неудобство за възложителя, който остава без доставка на канцеларски материали, но понякога става дума за животоспасяващи медикаменти. Следва тук да има по-гъвкав режим като евентуално се предвиди по-голямо от шест месеца удължаване на срока.

- **Изменение в предмета**

Изменение в предмета е възможно само при непредвидени обстоятелства и съгласно разпоредбата на чл. 43, ал. 2, т. 1б – в ЗОП е допустимо при две хипотези. Едната хипотеза предвижда частична замяна на дейности от предмета на поръчка за строителство или услуга, когато това е в интерес на възложителя и не води до увеличаване стойността на договора. А другата цялостна или частична замяна на стоки, включени в предмета на поръчка за доставка, включително на техни елементи, компоненти или части, когато това е в интерес на възложителя, не води до увеличаване на стойността на договора и заменящите стоки съответстват на изискванията на техническите спецификации, като имат технически предимства и/или по-добри функционални характеристики в сравнение със заменяните стоки като отклик на бързите промени при технологиите. Едната хипотеза е приложима при договори с предмет строителство или услуга, другата – при доставка, като и при двете хипотези из-

менението следва да е в интерес на възложителя и да не води до увеличаване на стойността на договора. В някои случаи възникват проблеми за възложителите, особено когато става дума за голяма и комплексна обществена поръчка за строителство. Невинаги е възможно да бъдат предвидени всички необходими дейности, а и невинаги може да се избегне увеличение в стойността на договора. Очаква се с приемане на новия Проект на ЗОП тази проблематика да бъде преодоляна, тъй като се въвеждат допустими изменения в стойността, когато изменението не променя цялостния характер на поръчката – например за строителство увеличение с 15 на сто от стойността на първоначалния договор.

- **Изменение на цената**

Предвидени са 3 хипотези за изменение на цената, като първата, съгласно чл. 43, ал. 2, т. 1г, ЗОП, е приложима при непредвидени обстоятелства и касае възможно намаляване общата стойност на договора в интерес на възложителя поради намаляване на договорените цени или договорени количества или отпадане на дейности. Законодателят е поставил дори намаляването на общата стойност на договора в зависимост от „непредвидени обстоятелства”, а би следвало да е възможно при всякакви обстоятелства в интерес на възложителите, разходващи публични средства.

Другите две възможности (съгласно чл. 43, ал. 2, т. 3, ЗОП и чл. 43, ал. 2, т. 4, ЗОП) касат изменение на държавно регулирани цени и увеличения в цената поради приемане на нормативен акт. И в двата случая са наложени ограничения за допустимото изменение на цената – в първия до размера на реалното увеличение на разходите на изпълнителя, настъпило като резултат от изменението на държавно регулираната цена, а във втория – до размера, произтичащ като пряка и непосредствена последица от акта. При изменението на държавно регулирани цени следва да са налице кумулативно и следните препоставки: основен предмет на договора за обществена поръчка да е дейност, чиято цена е обект на държавно регулиране и срокът му на изпълнение да е над 12 месеца. Тези ограничени хипотези за увеличаване стойността на договора също създават проблеми за възложителите, особено при комплексни поръчки с голяма стойност.

- **Изменение в страните**

ЗОП предвижда провеждане на процедура за избор на изпълнител, с когото възложителят следва да сключи договор и съответно свобод-

ното изменение на страните не е възможно. В случаите на дългосрочни договори за обществени поръчки възникваха ситуации на преобразуване на изпълнителя, за които не беше предвидено решение в ЗОП. Със ЗИДЗОП⁶ законодателят запълни тази празнота като добави в чл. 43 нови алинеи 7 и 8, които касаят случаите на преобразуване на изпълнителя. Съгласно тези разпоредби при преобразуване на изпълнителя⁷ възложителят сключва договор за продължаване на договора за обществена поръчка с правоприемника, за когото не са налице обстоятелствата, посочени в закона⁸, като с договора с правоприемника не може да се правят промени в договора за обществената поръчка. Ако правоприемникът не отговаря на условията, посочени в закона⁹, договърът за обществената поръчка се прекратява по право, като изпълнителят, съответно правоприемникът, дължи обезщетение по общия исков ред. Когато при преобразуването дружеството на първоначалния изпълнител не се прекратява, то отговаря солидарно с новия изпълнител правоприемник.

Поради императивната забрана за изменение ВКС беше отхвърлил възможността за цедиране на вземането по договор за обществена поръчка¹⁰. Със ЗИДЗОП беше дадена възможност за прехвърляне на вземанията по договори за обществени поръчки, както и залагането им и извършването на принудително изпълнение върху тях.

- Други изменения

Анализът на разпоредбата на чл. 43, ал. 2, т. 6, ЗОП, показва, че приложното ѝ поле е ограничено само за договори за доставка на военно или специално оборудване и строителство и/или услуги, свързани пряко с това оборудване, на стойност над 50 млн. лв. Изменение е възможно при възникване на обстоятелства, които не са могли да бъдат предвидени към момента на сключването на договора и в резултат на които договърът засяга законните интереси на някоя от страните.

Изменението на договора за обществена поръчка се извършва с допълнително споразумение (ЗИДЗОП, чл. 43, ал. 2), което по подразбиране

следва да е в писмена форма. То е допустимо само при наличието на предвидените в закона предпоставки и страните не могат да уговорят други условия. Както беше набелязано по-горе, това създава затруднения предвид сложността и комплексността на предмета на голяма част от обществените поръчки. В настоящия ЗОП са предвидени силно ограничени хипотези, при които е възможно изменение и които не отговарят на бързите темпове на промяна както в пазарните условия, така и в технологиите. Очаква се с приемането на нов рамков ЗОП режимът на изменение да бъде либерализиран и съобразен както с практиката на Съда на ЕС, така и с опита на държавите членки и опита на национално ниво.

Прекратяването на договор е възможно по взаимно съгласие на страните, както и на основание, предвидено в закона. И тук, както и при изменението, субсидиарно са приложими разпоредбите на ЗЗД и ТЗ, като договърът може да се прекрати по взаимно съгласие на страните поради неизпълнение или обективна невиновна невъзможност за изпълнение. В ЗОП също са предвидени специални разпоредби относно прекратяването на договора – в чл. 43 ЗОП. Съгласно чл. 43, ал. 4, ЗОП, в полза на възложителя е дадено правото едностранно да прекрати договор за обществена поръчка, ако в резултат на непредвидени обстоятелства не е в състояние да изпълни своите задължения. Текстът на тази разпоредба претърпя изменение със ЗИДЗОП по отношение на обстоятелствата – добавено е, че следва да са непредвидени и е заличен текстът „възникнали след сключването му”, като по този начин е разширен обхватът на нормата. В тези случаи възложителят дължи на изпълнителя обезщетение за претърпените вреди от прекратяването на договора в съответствие с уговореното в него. Законът въвежда и задължение за възложителя да прекрати договора в чл. 43, ал. 5, ЗОП, когато е сключен въз основа на рамково споразумение, което е обявено за недействително на някое от основанията по чл. 41б, ал. 1, ЗОП – без процедура за възлагане на обществена поръчка въпреки наличието на основания за провеждането ѝ; при незаконосъобразно прилагане на основанията на чл. 4, чл. 12, ал. 1, чл. 13, ал. 1, ЗОП, и т.н. Добавено е и ново основание за прекратяване на договора за обществена поръчка в чл. 43, ал. 5, ЗОП, според която възложителят и изпълнителят могат да прекратят договора за обществена поръчка при условия и по ред, определени с

⁶ Законът за изменение и допълнение на ЗОП. ДВ, бр. 40 от 13 май 2014 г.

⁷ Чл. 43, ал. 7, ЗОП, при преобразуване на изпълнителя в съответствие със законодателството на държавата, в която е установен.

⁸ Чл. 47, ал. 1 и 5, ЗОП, посочените от възложителя обстоятелства по чл. 47, ал. 2, ЗОП, и изискванията относно критериите за подбор.

⁹ Чл. 43 ал. 8 ЗОП ако правоприемникът не отговаря на условията по ал. 7, изречение второ.

¹⁰ ВКС, I т.о. Решение №162/2013 г. по т.д. №453/2012 г.

договора. Дават се допълнителни права както на възложителите, така и на изпълнителите да договорят условия и ред за прекратяване на договора.

При прекратяването са приложими както общите основания (субсидиарно прилагане на ТЗ и ЗЗД) така и специалните разпоредби на ЗОП, които дават възможност на възложителя едностранно да прекрати договора за обществена поръчка (съгласно чл. 43, ал. 4, ЗОП), задължават го да прекрати договора при наличие на посочените предпоставки (в чл. 43, ал. 6, ЗОП) или му дават право да договори условия и ред за прекратяване (съгласно чл. 43, ал. 5, ЗОП). Тук, за разлика от изменението, режимът е по-либерален и дава различни възможности за прекратяване на договора, като някои от тях са само в полза на възложителя.

Предвид значимостта на проблематиката, свързана със спецификата на договора за обществени поръчки, тази материя е обект на регулиране както от нормите на националното законодателство, така и от общностното право. През февруари 2014 г. са приети нови директиви, очертаващи режима на обществените поръчки и отменящи предходните директиви:

- Директива 2014/24/ЕС за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕС и
- Директива 2014/25/ЕС относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги, и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО.

Държавите членки следва да предприемат необходимите мерки за въвеждане на директивите в националния си правен ред чрез закони, подзакони и административни средства или да ги транспонират¹¹ до 18 април 2016 г. В тази връзка е изготвен проект за нов рамков Закон за обществените поръчки, внесен в Народното събрание на 12 август 2015 г. и приет на първо четене на 29 октомври 2015 г. Съгласно този проект разпоредбите относно изменението на договора за обществена поръчка търпят съществена промяна. При направения сравнително правен анализ на разпоредбите се установява, че за разлика от досегашната разпоредба, която забраняваше изменение на договора и го допускаше само по изключение, в проекта е използван друг подход – не е въведена изрична забрана, но е посочено само в кои случаи договорът може да бъде изменен. За

облекчаване на режима за промяна на договора без провеждане на нова процедура е възприето от директивата и въведено с проекта определение за съществени изменения (чл. 116, ал. 3, Проект на ЗОП). Изменението се счита за съществено при наличието на едно или повече от посочените условия: засяга предмета или обема на обществената поръчка или рамковото споразумение; въвежда условия, които, ако са били част от процедурата за възлагане на обществена поръчка, биха довели до промяна в кръга на участници или кандидати, в кръга на допуснатите или до приемане на оферта, различна от първоначално приетата, или води до ползи за изпълнителя, които не са били известни на останалите участници в процедурата. Значително са разширени хипотезите, при които е допустимо изменение, стига да не водят до промяна на предмета на договора например когато промените са предвидени в документацията за обществената поръчка и в договора чрез ясни, точни и недвусмислени клаузи, включително клаузи за изменение на цената или опции, обхватът и естеството на възможните изменения или опции, както и условията, при които те могат да се използват; или с въвеждането на стойностни прагове, под които е възможно изменение; или при възникнала необходимост от извършване на допълнителни доставки, услуги или строителство, които не са включени в първоначалната обществена поръчка. При изменението на страните хипотезите са разширени и със замяна на изпълнителя в случаите, когато е невъзможно първоначалният изпълнител да продължи изпълнението на договора.

При прекратяването на договора за обществена поръчка също се забелязва нов момент. Изброени са случаите, в които договорът се прекратява, а именно: когато е необходимо съществено изменение на поръчката, което не позволява договорът или рамковото споразумение да бъдат променени на основание чл. 116, ал. 1, Проект на ЗОП; или се установи, че по време на провеждане на процедурата за възлагане на поръчката за изпълнителя са били налице обстоятелства по чл. 54, ал. 1, т. 1, Проект на ЗОП – осъден с влязла в сила присъда за изброените престъпления, въз основа на които е следвало да бъде отстранен от процедурата; или поръчката не е следвало да бъде възложена на изпълнителя поради наличие на нарушение, постановено от Съда на Европейския съюз в процедура по чл. 258 от Договора за функциониране на ЕС. Въведени са преференциални условия за възложителите, като при

¹¹ **Попова, Ж.** Право на Европейския съюз. Сиела, С., 2011, с. 359.

последните две изброени предпоставки не дължат обезщетение за претърпени вреди.

Нововъведение е и разпоредбата, определяща в кои случаи договорите са унищожяеми – например в случаите, когато е сключен без процедура за възлагане на обществена поръчка въпреки наличието на основание за провеждането ѝ. Разпоредбата не уточнява реда, по който може да се иска унищожаването или следва субсидиарно да са приложими общите норми, което може да доведе до затруднения, тъй като не са отчетени спецификите на специалния закон.

В този нов проект е видна тенденцията към либерализиране и опростяване на процедурата както за възложителите, така и за изпълнителите. При действието на досегашната разпоредба изменението на договора за обществена поръчка бе проблематично и по този начин се възпрепятстваше целият процес поради невъзможност за съобразяване с нови обстоятелства. От друга страна, прекомерна свобода за изменение би била в противоречие с целите на закона и би обезмислила провеждането на процедурите. В проекта се дават много нови възможности с въвеждането на понятието *съществено изменение* и със значителното разширяване на хипотезите, при които е възможно изменение. Те кореспондират както с европейските практики, така и с установените от националния пазар нужди. Законодателят е възприел подхода на пълно съответствие с директивите за постигане на добър баланс между забраните за изменение на договора и възможностите за промяна.

В заключение на направения сравнително правен анализ може да се направи извод, че набелязаната в доклада проблематика при приложението на настоящия ЗОП в случаите на изменение и прекратяване на договора за обществена поръчка ще бъде преодоляна с приемането на новия рамков закон. Доколко удачни са тези законодателни решения ще покаже практиката по приложението на закона.

Използвана литература

1. **Марков, М., М. Кривачка, Е. Димова, Сл. Лилян.** Новите положения в ЗОП. ИК „Труд и право”, С., 2008, с. 211.
2. **Марков, М., Е. Димова, Александров, М., Кацарова.** Обществени поръчки. ИК „Труд и право”, С., 2014, с. 123.
3. **Попова, Ж.** Право на Европейския съюз. Сиела, С., 2011, с. 359.
4. **Торманов, З.** Договорът практическо ръководство за търговски и граждански договори. Сиби, София, 2012, с. 113.
5. http://top3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1&_dad=portal&_schema=PORTAL
6. <http://www.parliament.bg/bg/bills/ID/15520/>

За контакти:

ас. Диана Димитрова
ИУ – Варна, катедра „Правни науки”
e-mail: dianadim@ue-varna.bg

КОРПОРАТИВНА ЕТИКА И ПРЕВЕНЦИЯ НА КОРПОРАТИВНАТА ПРЕСТЪПНОСТ

Галина Ковачева

1. Теоретични основи

Корпоративната престъпност е явление, което се свързва с незаконосъобразните корпоративни практики в съвременното общество. В глобализиращия се свят и в условията на нарастваща конкуренция корпорациите, в стремежа си да оцелеят и да натрупат капитали, прибягват до извършване на престъпления и нарушения, което води до криминализиране на корпоративното поведение на пазара.

Един от основните проблеми, на който обръщат внимание изследователите на явлениято, е свързан с корпоративната етика [8]. В криминологичната литература той се поставя преди всичко в светлината на „теорията за корпоративната култура” (Corporate culture theory). Според тази теория корпорацията има две култури: „едната е за целта на публичните връзки, а другата е действителната култура, която е скрита за очите на публиката. Тя е доминиращата култура, явяваща се като субкултура” [12, 14]. Теорията за корпоративната култура обяснява културния тон на една организация, на който всички членове на организацията остават верни. Основният извод е, че „бизнес културата поощрява криминалността. Деиндивидуализацията се случва, когато отделните лица извършват престъпления, което те не биха извършили сами” [12, 14].

Теорията има подчертано практическо значение във връзка с приемането на етични кодекси от корпорациите. На седмия конгрес на ООН по превенция на престъпността и третиране на правонарушителите, проведен в Милано през 1985 г., е приета Декларация за основните принципи на правосъдието по отношение на жертвите на престъпления и злоупотреба с власт, където в пункт 4, б. „f” е предвидено съдействие за спазване на кодексите на поведение и етичните норми от персонала на икономическите предприятия.

Проблемът за корпоративната етика се разглежда и в съответствие с още една теория в криминологията – *теорията за дрейфа*. В основата на тази теория е съвместният труд на Г. Сайкис и Д. Матза „Техники за неутрализация: теория за делинквентността” (1957). Придържайки се към тази теория, Дж. Хийт посочва, че „посредством техниките за неутрализация отделно

The current report presents **the connection between corporate ethic and corporate crime prevention**. In the report are considered the theoretical bases and the experience in other countries. There an opinion is motivated concerning the adoption of ethical codes by corporations which can be regarded as promising tool of preventive polices.

лице може да обвини за действие или решение друго лице, най-често висшестоящите” [13, 605]. Макар теорията за дрейфа да възниква във връзка с изследването на причините за младежката делинквентност [4, 369], Дж. Хийт счита, че в полето на корпоративната престъпност също съществуват техники за неутрализация. Такива са например: отказът от отговорност – „висшестоящите са виновни”, отричането на вредата, отричането на наличието на жертва, съдението „всички останали го правят” и т.н. Така авторът обяснява защо „някои фирми приемат „етични кодекси”, за да задължат служителите си да се въздържат от неетични действия” и необходимостта „да се създаде среда, в която стандартните техники за неутрализация, използвани за оправдаване на престъпното и неетичното поведение, не се приемат” [13, 611].

В резултат на посочените теоретични концепции „в края на XX век западните държави извършват революционна промяна в доминиращия подход за регулиране на икономическото поведение. Това е новият подход на саморегулацията на дейността на корпорациите и сътрудничеството с държавните агенции за съответствие на дейността със закона” [16, 596–597]. Така възникват корпоративни стратегии, свързани с изработване на „вътрешни контролни механизми за превенция на правонарушенията, в това число и етични кодекси” [15, 195].

В криминологичната литература се използва понятието „корпоративна саморегулация”. Дж. Брайтуат я определя като „алтернатива на директната правителствена регулация, тъй като държавата няма ресурс да се справи адекватно сама с незаконосъобразните действия в сферата на икономиката” [7, 1467]. Той разграничава

доброволна и наложена саморегулация (enforced self-regulation). При „наложената саморегулация директорът, който е отговорен за етичните въпроси, е длъжен да съобщи на държавните власти за извършено престъпление”. Брайтгайт изтъква, че при този модел се използва „гъвкавостта на доброволното саморегулиране на дейността на компаниите, но се избягва присъщата неустойчивост на доброволността” [7, 1470].

Цитирайки Грунър, М. Голдсмит и К. Кинг определят *програмите за съответствие със закона*, приемани от корпорациите, или т.нар. „compliance programs” като: „организационни системи, насочени към всеобхватно разкриване и предотвратяване на корпоративната престъпност” [10, 3]. Етичните програми, според тях, обхващат: тренинги на служители, механизми за докладване за нарушения, санкциониране на незаконни дейности, периодични одити на етиката в корпорациите и др.

Моделът на корпоративната саморегулация за превенция на престъпността има и своите критики. Така например, „провеждайки изследване на злоупотребите на фондовите и стоковите борси в Германия в края на –90-те години на ХХ век, Макс Вебер отхвърля формалния легализъм в услуга на саморегулацията на автономните частни индустриални асоциации”, като го счита за неефективен [11, 158–159]. В този смисъл може да се приведат и резултатите от изследването на Маршал Клинард от 80-те години на ХХ век. С него той установява, че висшестоящите мениджъри определят етичния тон на тяхната корпорация. Те приемат „етични кодекси и ги изпращат на всички служители да се съгласят с тях или при отказ – да бъдат уволнени” [8, 73]. Въпреки приетите етични кодекси, според повече от половината от респондентите – интервюирани служители от категорията на т.нар. „среден мениджмънт” в големите корпорации, топ мениджърите са директно отговорни за нарушаването на правилствените регулации [8, 133].

Независимо от посочените критики към подхода на корпоративната саморегулация, той намира отражение в съвременната превантивна политика на ООН. В работния документ на Секретариата, подготвен за единадесетия конгрес на ООН (Банког, 2005 г.), озаглавен „*Корупция: заплахи и тенденции в ХХI век*”, е препоръчано приемането от корпорациите на правила за поведение за саморегулиране на дейността.

2. Корпоративните етични кодекси – опитът на някои държави

Въпросът за корпоративната саморегулация е решен по различен начин в различните държави.

И. Дарсоу отбелязва, че „така наречените „кодекси на поведение” или „етични кодекси” са стандартни за корпоративната култура в САЩ и все по-често срещани в Европа” [9, 1]. Интересът към тях първоначално възниква през 1980 г., в резултат на скандали в отбранителна промишленост на САЩ и на Уолстрийт. Оттогава компаниите възприемат бизнес етиката като начин за насърчване на саморегулацията и възпиране на правилствената намеса и регулаторни действия. Корпоративният интерес бързо води до „институционализирането” на програмите по бизнес етика. Прилагането на подхода е ускорено от влизането в сила на Насоките в САЩ (US Sentencing Guidelines) през 1991 г., с които се насърчава разработването на вътрешни механизми за предотвратяване, откриване и докладване на престъпно поведение в организациите [9, 3].

Във Великобритания започва насърчване на саморегулирането в началото на ХХI век чрез приемане на закони в отделни сектори на икономиката, като енергетика, комуникации и др. [6, 12], а правителството на Австралия от 1990 г. насърчава саморегулирането за защита на потребителите, базирано на „кодекси за поведение” [6, 13].

За разлика от държавите от системата на common law, проучването на практиката в някои държави от континенталната правна система, като например Франция [14, 13], Германия [9, 4], Италия [17, 552], установява, че приемането на етични кодекси е напълно доброволно и не почива на нормативни изисквания.

В Русия например корпоративната етика се разглежда като „антикорупционен инструмент, който води до стандарти и механизми за осигуряване на прозрачност, подотчетност, спазване на законите и нормативните актове, които в дългосрочен план способстват за разкриване на подкупите и противоправното поведение и лишават от почва корпоративната корупция” [3, 37].

3. Корпоративна етика и превенция на корпоративната престъпност в България

В България корпоративната етика има своето място като инструмент на превантивната политика. Приемането и спазването на корпоративни етични кодекси следва да формира законосъобразното поведение на корпоративните служители и корпоративна култура, основана на нетърпимост към престъпленията и нарушенията. Тук от особено значение са разпоредбите в някои кодекси, свързани с оказване на съдействие на компетентните държавни органи при разследване, особено с оглед сигнализиране за законосъобразни практики. По този начин кодексите придобиват

не само статут на формален вътрешнофирмен документ, но и представят един перспективен подход на превантивната политика.

В България, подобно на други европейски държави, приемането на корпоративни етични кодекси е доброволно. Ю. Бояджиева посочва, че „неформалните правила стават основа на етични кодекси, които в последно време засилено се разработват от различни организации” [1, 280–281].

Въпреки това развитието на този инструмент на превантивната политика в частния сектор е недостатъчно. Така например според проучване по проект „Корпоративна социална отговорност за всеки”, представено на тематичен семинар в Истанбул през 2015 г., едва 6 % от компаниите в България имат етичен кодекс за корпоративна социална отговорност [18].

За установяване на някои особеностите в прилагането на корпоративната етика бе извършеното проучване на публикувани в Интернет етични кодекси на български фирми. Установени бяха три основни закономерности:

1) от общо проучени 45 етични кодекси на фирми 28 (62 %) са на дъщерни дружества на чуждестранни корпорации, базирани в държави като САЩ, Великобритания, Германия, Австрия, Италия и др. Този факт отново насочва към извода, че все още разработването на етични кодекси за превенция на корпоративната престъпност не е достатъчно популярно сред корпорациите в България. В това отношение практиката е сходна с тази в Италия, където компаниите, които приемат етични кодекси, са филиали на големи, базирани в САЩ, мултинационални компании [17, 552];

2) въведена е традиция в приемането на браншови етични кодекси, например: Етичен кодекс на служителите, работещи в структурите на държавния горски сектор, Етичен кодекс на частната индустрия за сигурност в Република България, Етичен кодекс за обществените поръчки, Етичен кодекс на българските медии и др.;

3) Подобно на Германия [9, 4] в България решаваща е ролята на държавата, синдикалните и браншовите организации в корпоративния живот, респективно корпоративната етика.

В съдържателно отношение в проучените етични кодекси се откриват разпоредби, свързани с:

- разкриване и предотвратяване на подкупи и широк кръг корупционни практики, включително забрана за финансова подкрепа на политически партии, дарения и спонсорство;

- забрана за търговия с вътрешна информация;

- осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд;

- защита на околната среда;

- разкриване и предотвратяване на измама и пране на пари;

- антиотръстови правила и съблюдаване на лоялна конкуренция;

- избягване на конфликт на интереси;

- стриктно водене на счетоводната документация;

- недопускане на маргинализация на работното място, свързана с употреба на алкохол и наркотици.

От гледна точка на превенцията на корпоративната престъпност с най-голямо практическо значение могат да бъдат вътрешнофирмените разпоредби, отнасящи се до корупцията, измамата и прането на пари. Това е така, защото от проведеното изследване на НОХД (с влезли в сила присъди) от единната система за публикуване на съдебните актове за периода 2007–2012 г. се установява, че сред корпоративните престъпления с най-голяма латентност са именно: активният корпоративен подкуп (по който липсват влезли в сила осъдителни присъди), корпоративните измами и прането на пари от корпорации [2, 119–120]. Същевременно, по данни от глобалното проучване на стопанската престъпност на Прайсуотърхаус Купърс от 2009 г., 25 % от компаниите в България са били обект на злоупотреби, съставляващи стопански престъпления, като 33 % от случаите са свързани с подкуп и корупция [5, 1–2].

Ето защо е необходимо изграждане на корпоративна култура, основана на въвеждането и спазването на етични стандарти, осигуряващи прозрачност и активно сътрудничество с органите на МВР при заявяването за извършени престъпления. По този начин установената с изследванията незаинтересованост на бизнеса от уведомяване на полицията за извършени престъпления [4, 173; 5, 4] може да бъде преодоляна.

За внедряване на етичните кодекси като инструмент на превантивната политика определена роля имат медиите и неправителствените организации. Изследванията в други държави показват, че даването на гласност на корпоративното поведение се явява мощен стимул за развитие на системите за бизнес етика [9, 3]. В България съществуват полезни инициативи на неправителствени организации като Асоциация „Прозрачност без граници” и „Коалиция 2000” в сферата на корупцията и антикорупционните практики.

Професионалните организации в различни сектори на икономиката са друг фактор, който играе важна роля в приемането и утвърждаването

на браншови етични кодекси. Наред с това посредством инициативи като например класацията на Българската търговско-промишлена палата „Топ 100 фирми, водещи в икономиката на България” също се насърчава законосъобразното и отговорно бизнес поведение.

В заключение, необходимостта от партньорство между държавните институции, бизнеса, неправителствените организации и медиите за формиране на етично и социално отговорно поведение на корпорациите е отразена и в Националната стратегия за корпоративна социална отговорност за периода 2009–2013 г. Такова партньорство може да се разглежда и като форма на координация на превенцията на корпоративната престъпност чрез отчитане на връзката между бизнес етиката и престъпността.

Използвана литература

1. **Бояджиева, Ю.** Компютърна престъпност. НИКК-МВР, София, 2004.
2. **Ковачева, Г.** Корпоративна престъпност. Изд. ВСУ „Черноризец Храбър”, Варна, 2015.
3. **Салливан, Дж., Э. Уилсон, А. Надгродкиевич.** Роль корпоративного управления в противодействии коррупции. <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/finance/russian/reportsandopinions/%D0%A0%D0%>
4. **Станков, Б.** Криминология. Видове престъпност. Второ преработено и допълнено издание. Унив. изд. на ВСУ „Черноризец Храбър”, Варна, 2007.
5. **Стопанската престъпност в условията на криза.** Глобално проучване на стопанската престъпност. PriceWaterhouseCoopers, 2009.
6. **Bartle, I., P. Vass.** Self-regulation and the Regulatory State. A Survey of Policy and Practice. The University of Bath School of Management, 2005.
7. **Braithwaite, J.** Enforced Self-Regulation: A New Strategy for Corporate Crime Control. Michigan Law Review, Vol. 80, No. 7, Articles on Corporate and Organizational Crime (Jun., 1982), pp. 1466-1507, Michigan Law Review Association.
8. **Clinard, M.** Corporate Ethics and Crime - The Role of Middle Management. Sage Publications, Washington, 1983.
9. **Darsow, I.** Implementation of Ethics Codes in Germany: The Wal-Mart Case. IUSLabor 3/2005.
10. **Goldsmith, M., C. King.** Policing Corporate Crime: The Dilemma of Internal Compliance Programs. Vanderbilt Law Review, Vol. 50, No. 1, 1997.
11. **Haines, F., A. Sutton.** Crime Prevention and White-Collar Crime: some lessons for Regulatory Theory. Crime Prevention in Australia: Issues in Policy and Research.
12. **Hall, A.** Organized Crime: Emphasizing the Sociological Aspects of Government and State-Corporate Crime. Criminal Behavior: A Sociological Primus. Capella University, 2006.
13. **Heath, J.** Business Ethics and Moral Motivation: A Criminological Perspective. Journal of Business Ethics, 2008.
14. **Mauleon, F., M. McKinley.** Codes of Ethics and Political Power in French Companies Today. 7th Global Conference on Business & Economics, October 13-14, Rome, Italy, 2007.
15. **Pontel, H., G. Geis** International Handbook of White-Collar and Corporate Crime, 2007.
16. **Shover, N.** Organizational Crime and Illegality. 21st Century Criminology: A Reference Handbook, vol.2, 2009.
17. **Unnia, M.** Business ethics in Italy: The state of the art. Journal of Business Ethics, Volume 9, Issue 7, pp. 551–554, 1990.
18. <http://bnr.bg/post/100575664/edva-shest-na-sto-ot-kompaniite-v-bulgaria-imat-etichen-kodeks-za-korporativna-socialna-otgovornost>

За контакти:

ас. д-р Галина Ковачева
ВСУ „Черноризец Храбър”
Юридически факултет
катедра „Правни науки”

УСТАНОВЯВАНЕ НА ИЗВЪНБРАЧНО БАЩИНСТВО
СЛЕД СМЪРТТА НА БАЩАТА

Мария П. Петрова

Установяването на бащинството на дете, което е родено извън брак на майка му, е уредено с правилата на семейното ни законодателство.¹ Специални случаи на установяване на извънбрачното бащинство е налице, когато бащата на детето е починал преди раждането на детето при липса на брак на майката и бащата.

Възможни са следните хипотези: когато детето е родено, след като са изтекли повече от триста дни от прекратяването на брака на майката със смъртта на бащата; когато бащата на детето е починал, преди да успее да сключи брак с майката, без да е припознал детето ѝ за свое; бащата на детето да е припознал детето, преди то да се роди, но ако е починал преди да е уведомено длъжностното лице по гражданското състояние за припознаването; бащата да е починал след като е припознал детето, но преди припознаването да е вписано поради оспорването му от майката, или от Дирекция „Социално подпомагане“ по настоящия адрес на детето, или от прокурора; детето да е родено извън брака на майката и никой да не е предявил иск за установяването на бащинството му.

Независимо от разликите на посочените хипотези, способите за установяване на извънбрачното бащинство в случай на смъртта на бащата са два: извънсъдебен и съдебен.

Извънсъдебен способ може да се приложи само когато административната процедура по припознаването на детето е била „висяща“, тоест когато бащата е извършил припознаването преди да почине, но още не са били изтекли сроковете за оспорването на припознаването по чл. 66 от Семейния кодекс, поради което самата процедура по припознаването не е завършила към момента на смъртта на бащата, но само тогава, когато никой не е оспорил припознаването.

Във всички останали случаи установяването на извънбрачното бащинство може да се осъщест-

Establishing paternity of a child born out of marriage of the mother is possible under the rules of presumption of paternity, through act of admitting or through a court declaratory action.

In the present research the problem of establishing paternity of a child born out of marriage of their mother and after their father's death is examined.

ви само по съдебен ред, чрез установителен иск, предявен от майката или детето, по реда на чл. 69, във връзка с чл. 72, ал. 2, от Семейния кодекс.

Проблемите при този вид искове биха възникнали не толкова с установяването на всички възможни наследници на починалия предполагаем баща и тяхната материална и процесуалната легитимация като ответници в процеса, но и при самото доказване на произхода на детето от неговия баща.

Възможно е доказването да се осъществи със свидетелски показания, всички познати съдебни експертизи, назначавани във връзка с установяването на произход (кръвно-групова, гинекологична, антропологична, ДНК експертиза и т.н.). Допустими са всички доказателствени средства. Но при провеждането на съответните експертизи могат да възникват редица проблеми.

Проблемите при доказването обхващат няколко насоки: липсата на данни и/или на годен за анализ материал от бащата, който вече е починал; установяване на различия в биологични и други данни (най-често генетични) при съпоставянето на анализа за връзката между детето, чийто произход се установява, и за наследниците на починалия предполагаем баща (други негови деца, родителите му или др. близки роднини).

Доказването би било осуетено и поначало процес не би могъл да бъде проведен, ако починалият предполагаем баща не е оставил никакви живи наследници и липсват каквито и да било данни както за него, така и за починалите му близки роднини, от които да могат да се направят

¹ Основно – с нормите, включени в Глава шеста „Произход“ от Семейния кодекс, както и с отделни норми на Гражданския процесуален кодекс, на Закона за гражданската регистрация и др. нормативни актове.

анализи и/или изводи за връзката между детето и бащата.

Когато е трудно или невъзможно да се намерят каквито и да било данни, годни да установят бащинството, единственият начин е да се извърши ексхумация на починалия предполагаем баща и/или на неговите най-близки роднини.

Възможно е обаче да не е възможна ексхумация (например при кремация или при обявена по съдебен ред смърт).

Тогава би могъл да се използва и друг метод, който предизвиква много противоречиви научни и практически въпроси, базиращи се основно на етиката и морала, а именно – създаване на национални банки, наречени още „Бази данни“, съдържащи кръвни проби, ДНК анализи и др. Основният недостатък на такъв вид съхранение на данни е липсата на ясна регламентация за гаранциите във връзка с достъпа до такива данни и опасността от злоупотреба с тях.

Решението на поставените въпроси, разбира се, не е еднозначно, то предизвиква не само научен и практически интерес, поради което изисква и по-задълбочено изследване, което ще стане предмет на следващи публикации.

За контакти:

ас. Мария П. Петрова
ВСУ „Черноризец Храбър“
Юридически факултет

РОЛЯ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗНАНИЯТА ЗА РАЗВИТИЕТО НА ОБЩЕСТВОТО

Снежанка Овчарова

Въведение

Ролята на знанията и иновациите за развитието на обществото е широко призната. Знанието се възприема като основен двигател на конкурентоспособността и икономическия растеж. Знанията, идеите и уменията са въплътени в индивидите или са вградени в организационните процеси и практики. Разработването на подходящи и ефективни политики за капитализиране на знанията е показало във времето предизвикателствата на този процес в различни страни по света.

В настоящата работа се разкрива ролята на подхода за управление на знанията за социално-икономическото развитие на обществото. Източниците на компетентност и способности на една нация са активите от знания, които са фундамент за интелигентния растеж, конкурентните предимства, развитието на човешкия потенциал и качеството на живот. Възприемането на концепцията за влиянието на националните активи от знания върху социалното, културното и политическото развитие е важно за реализиране на съответните политически инициативи във всяка държава. В тази връзка е предложен интегриран модел, който позволява ефективно управление на разнообразните потоци от знания и техния принос за реализиране на значими обществени цели.

1. Типология на знанието и неговото управление

Категорията „знание“ е многостранна, комплексна, йерархична и непрекъснато развиваща се. Съществува многообразие от определения, които засягат различни аспекти и проявления на тази категория. В настоящата работа се използва следната дефиниция: *„Знанието е променлива смес от структуриран опит, ценности, информация в контекста и експертна проникателност, която осигурява рамка за оценяване и инкорпориране на нов опит и информация. То се заражда и прилага в умовете на знаещите. В организациите то се включва не само в документите, но също и в организационната рутинна, процеси, практики и норми.“* [5, р.5]

This article highlights the importance of different types of knowledge for the progressive development of contemporary society. Knowledge can be seen as an engine of competitiveness, productivity and ability to contribute to improving the welfare and the environment and to shape the capacity of institutions and administration, and thus contribute to the socio-economic development of a country. Development of effective policies to capitalize on this knowledge is a process fraught with challenges. This work proposes an integrated model for management of various knowledge flows and their contribution to the realization of important public purposes.

Знанията могат да се класифицират по различни начини [1]:

- според естеството (произхода) на знанията: явни (explicit) и неявни (tacit);
- според степента на развитие на знанията: знание-какво (know-what), знание – как (know-how), знание-защо (know-why), грижа – защо (care-why);
- според типа знания: декларативни или процедурни, общи или специфични;
- според притежанието на знанията: индивидуални, колективни и организационни.

В научната литература се изтъкват двата основни вида знания:

- явни знания – записи знания, които могат да бъдат представени в обикновената реч или да се предават между индивидите;
- неявни знания – индивидуални знания, придобити от индивидуалния опит и обучение и включващи неосезаеми фактори като лични убеждения, представи, ценности и др.

Явните знания могат да бъдат систематизирани, записвани и предавани чрез формален език. Такива са справочници, книги, бази данни, уеб-страници, е-майли и др. Неявните знания са лични, свързани със специфичен контекст, които трудно се формализират, записват или обясняват. Съхраняват се в главите на хората и характеризират знанията, способностите и уменията на отделния индивид. Развиват се по време на фор-

малното обучение (училище, университет, професионални курсове), както и в процеса на натрупване на практически опит. Пример за неявни знания са убежденията, нормите, опитът, ценностите и др

Постиндустриалното общество се характеризира с нарастващата интензивност на приложение на научните знания в модерните технологии. Това променя механизмите на взаимодействие между научните изследвания и развитието на техниката и технологиите. Науката също е в процес на сериозна трансформация: променя се нейната организация, модифицират се методите за получаване на научни знания, изменят се и взаимоотношенията между науката и обществото. Засилва се процесът на комерсиализация на науката, преобладават приложните научни изследвания за сметка на фундаменталните.

Научното знание може да се охарактеризира посредством връзките и отношенията между изследваните обекти и субекти на дейност, а също така и чрез използваните средства и функции. Всички основни компоненти на една дейност (обект – средства и функции – субект) образуват единно цяло и радикалното изменение на един от тях предизвиква изменение и на останалите. В основата на научното знание тази връзка е изразена с корелацията и своеобразната кохерентност между основните подсистеми на науката: 1) научни представи за света; 2) идеали и норми; 3) нейните философско-мирогледни постановки.

Свой дял за общественото развитие имат и традиционните знания. При разработването на националните стратегии за развитие трябва да се имат предвид и съществуващите в определен регион специфични знания, умения и практики, които формират част от традиционните системи на знанието. Знанията са формирани исторически и са въплътени в ежедневиия начин на живот на хората от една общност. Чрез предаване от поколение на поколение се създават кодифицирани системи от знания. Световната организация за интелектуална собственост дефинира *традиционните* знания, като [8]: „съдържанието или основата на знанието по отношение на интелектуалната дейност в традиционен контекст. Терминът не се ограничава до конкретно приложение на техниката и може да включва знания за околната среда, селското стопанство и медицината, както и всички знания, получени от генетичните ресурси”.

Националната култура представлява голямо разнообразие от социокултурни адаптации и социални структури, които са установени в миналото. Има случаи, в които политическите решения и проекти за развитие не са съобразени с

местните традиции и се провалят. Причината е в неуспеха по привличането на хората да участват поради липса на инструменти и механизми, които им позволяват да използват традиционните познания. Изследване дава ценна информация за това как хората генерират и прилагат традиционни знания, за да се постигнат конкретни цели на местното развитие. Всяка общност влага своите възгледи и знания в образователните системи. Локалната система на знанието е важен, недооценен национален ресурс. Традиционните познания осигуряват възможности за разработване на проекти за регионално развитие, породени от приоритетните проблеми, идентифицирани в една общност, и имат потенциал да развият и укрепят системата от знания на общността и на организациите в нея.

Всяка страна трябва да разполага с база данни за най-добри практики относно прилагането на местни знания и опит за устойчиво развитие. Целта е да се насърчат политики и изследователи да включват специфичните местни знания в своите проучвания, оценки, планове и проектни предложения. Всички дейности, засягащи местното население, трябва да са съобразени с локалните знания и практики. Усилия трябва да се вложат и за укрепване на капацитета на местното население за развитие на собствена база от знания и разработване на методи за насърчаване на взаимодействието на научните и традиционните знания.

Разнообразието от знания в едно общество формира неговите национални активи. Боасо [3] отбелязва, че активите от знания се представят под формата на технологии, компетентност и способности. *“Технологията”* се дефинира като: *“Социо-материални системи, изградени така, че да произвеждат определени типове материални резултати”*. *“Компетентност”* означава: *“Организационните и технически умения, изискващи се за постигане на определено ниво на изпълнение при производство на тези резултати.”* *“Способност”* се интерпретира като *“стратегическо умение при прилагането и интеграцията на компетентности.”*

Активите от знания могат да се разглеждат като множество от предпоставки за действие или “потенциал за действие” [6], въплътени в индивиди, групи или социално-технически системи с бъдещи перспективи за създаване на стойности.

Националните активи от знания са “нематериалните” активи на страната, които имат значителен принос за бъдещото развитие на една страна. В тази връзка е необходим подход за ефективно управление на знанията.

Управлението на знанията (УЗ) може да се дефинира като формализиран, интегриран подход за управление на организационните активи от знания. Тези активи от знания могат да включват: база-знания, документи, политика и процедури, както и експертни знания и опит на индивидите, групите, организацията и между-организационните отношения.

Знанията, идеите и способностите са въплътени в индивидите или са вградени в организационните процеси и практики. Управлението на знанията се осъществява чрез един и/или повече от следните процеси:

- **Намиране** на знанието: идентифициране на съществуващите и потенциалните източници на информация, знания и наличния опит;
- **Генериране на знанията**: създаване на знания чрез обучение и иновации;
- **Обмен на знания**: споделяне и разпространяване на знания с други хора;
- **Прилагане на знанията**: използване на наличната информация и знания за усъвършенстване и/или създаване на продукти и услуги;
- **Съхраняване на знанията**: използване на хранилища и достъп до знания.

Чрез осъществяване на тези процеси и прилагане на съответните инструменти организациите могат систематично да увеличат:

- **Ефективността** – чрез осведомяване на хората относно резултатите от научните изследвания и придобития опит, и насърчаването им да възприемат най-добрите практики;
- **Ефикасността** – като помагат на хората да намерят бързо необходимите знания и да се избегне дублирането на усилията;
- **Креативността** – чрез стимулиране на хората с нови идеи и подходи да създават творчески решения;
- **Овластяване** – чрез предоставяне на хората на възможности да разкрият своите знания и увереност и да вземат правилни решения.

Посредством управление на знанията (УЗ) търсените знания се получават от точните хора в точно определен момент, за да се работи по-ефективно и ефикасно. Хората, процесите и технологиите са трите основни компонента на подхода управление на знанията. Хората са главният компонент, защото знанията са въплътени в техните умове, те прилагат процесите по управление на знанията като част от тяхната работа и помагат за формирането на култура за обмен на знания. Информационните технологии ускоряват процесите по УЗ, реалността става опосредствана и това влияе на начините на общуване в обществото. Контактите стават все повече дистанционни, но интерактивни.

2. Управление на знанията като инструмент за развитие

Според доклад на Световната банка знанието може да се разглежда като двигател на конкурентоспособност и производителност, да съдейства за подобряване на благосъстоянието и околната среда и да формира капацитета на институциите и управлението, като по този начин допринася за икономическото и социалното развитие [9].

Знанието като двигател на конкурентоспособността и производителността: икономическо проучване, проведено от Световната банка, показва, че в продължение на половин век близо две трети от различията между БВП на страните се обясняват не с натрупването на физически капитал и труд, а с други източници на растеж и производителност, в които знанието е от решаващо значение.

Знанието съдейства за развитието на институциите и администрацията – знанието е от решаващо значение в процеса на разработването на политики и стратегии. Капацитетът от знания се трансформира в ефективни решения и действия за осъществяване целите на устойчивия растеж както в краткосрочен, така и в дългосрочен план. Стратегиите за развитие на едно общество трябва да се базират на идентифицирането и разпространението на добри политически практики във всички сфери на публичната администрация.

Подобряване на благосъстоянието и околната среда – натрупаните знания и опит съдействат за осигуряване на прехраната на населението чрез създаване на подобрени сортове зърнени и други храни. Знанието подобрява здравеопазването, предпазва хората от епидемии. Голямо е и значението на разпространението на знанията и информацията за смекчаване на последиците от природни катаклизми. Знанията, вложени за изобретяване на ефективни сателитни системи за ранно предупреждение, могат да предотвратят масовите смъртни случаи.

Създаването и прилагането на различни типове знания има водеща роля за формиране на благосъстоянието на хората в една страна. Развитие, базирано на знания, е свързано не само с високите технологии или с генерирането на нови знания, то се отнася и за ефективното използване на видовете знания.

Световната банка предлага **четири стълба**, които подкрепят формирането на националните активи от знания:

- базата за образование и обучение на една страна;

- информационната и телекомуникационната инфраструктура на страната;
- иновационната система на страната;
- цялостната административна и бизнес рамка.

Наличието на образована и квалифицирана работна сила, която да е в състояние да създава и използва ефективно знания и непрекъснато да усъвършенства и адаптира уменията си е важна предпоставка за формиране на националните активи от знания. Основна заслуга за това имат различни образователни и научни институции. Необходимо е обаче и регулярно взаимодействие между бизнеса и обучителните институции за синхронизиране на изискванията относно придобиваните способности и знания и потребностите на общественото развитие.

Една модерна и адекватна информационна структура съдейства за ефективни комуникации, за разпространение и приложение на знанията. Информационните технологии притежават интегрираща функция както по отношение на научното знание, така и за всички останали технологии. Те съдействат за рационализацията и автоматизацията на различни видове дейности. Имат огромно влияние върху структурното преустройство на икономиката, по отношение на повишаване на нейната наукоемкост и заличаване на границите между съществуващите преди това автономни отрасли.

Ефективната иновационна система на дадена страна трябва да включва: предприятия, изследователски центрове, университети, консултанти и други организации, които да са в крак с новите знания и технологии, да участват активно в нарастващото натрупване на глобално знание, да го асимилират и да го адаптират към локалните нужди на дадена страна.

Връзката между иновации и икономически растеж е безспорна. Новите продукти, новите процеси и производствени методи, влияят количествено и качествено върху структура на икономиката и обществото. Осигуряването на тази взаимна връзка чрез ефективни политики стимулира генерирането, разпространението и прилагането на знания за развитието на обществото. Инвестициите в научноизследователска и развойна дейност са един от основните показатели за технологичните и иновационните усилия на една нация. Общо казано, има силна корелация между инвестициите в изследване и развитие и БВП на една икономика. Примери за такава положителна корелация може да се видят в Скандинавските страни, САЩ и Канада.

Регулаторният режим на една страна и набора от икономически стимули, който той създава,

дава възможност за ефективно мобилизиране и разпределение на ресурсите, стимулиране на предприемачеството, индуцира творчеството, създаването, разпространението и ефективното използване на знанията.

За просперитета на съответната страна обаче е необходимо горепосочените направления да функционират координирано и взаимосвързано, за да се постигне прогресивно развитие в съответствие с глобалните предизвикателства.

*Разработването на общи стратегии дава възможности на много страни да споделят и обединят своите познания за обществения прогрес. Така например стратегията на Европейския съюз „Европа 2020“ [10] гласи, че: “Трябва да изградим нов икономически модел, базиран на знанието, нисковъглеродната икономика и високата заетост”. Ключовата дума в нея е **растеж**, основан на знанието, устойчивостта и приобщаването. Растежът на знанието означава насърчаване на образованието, иновациите и дигиталното общество. За целите на устойчивия растеж трябва да се стимулира развитието на по-енергийно ефективна и по-конкурентна икономика.*

Като интегриран подход управлението на знанията подпомага успешно растежа на социалния, икономическия и природния капитал, елементи, които са в основата на трите основни направления на устойчивото развитие. Тези направления трябва да се *осъществяват* във взаимосвързана матрична форма, чрез развитие на съответните видове активи от знания:

- човешкия капитал чрез инвестиции в образование;
- структурния капитал чрез инвестиции в иновации и правна защита;
- капитала връзки/заинтересованите страни – чрез изграждането на мрежи.

Социалният аспект на устойчивото общество се постига чрез: обучението на човешкия ресурс; чрез изграждането на мрежи, културна интеграция и социално доверие; чрез формирането на нови институции за мир, равенство и човешки права.

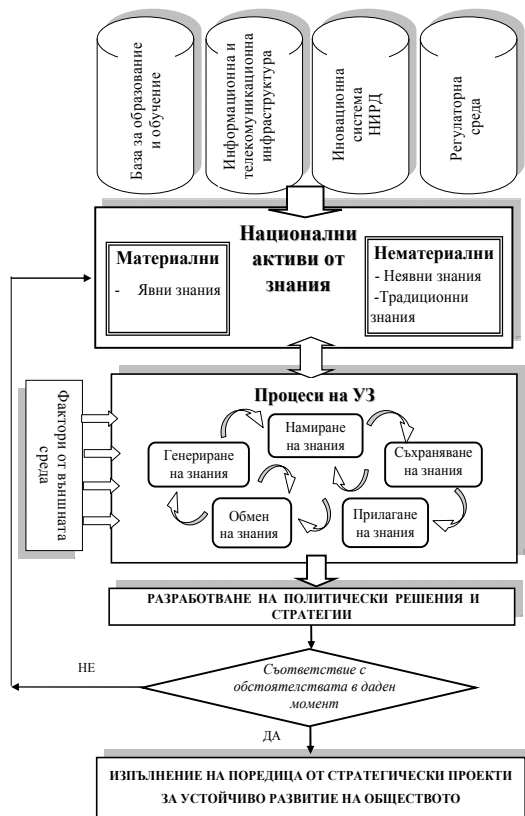
Икономическият аспект на устойчивото общество се постига чрез изграждане на системи, процеси и технологични иновации, финансови и физически мрежи, ИКТ инфраструктурата и квалифицирана работна сила.

Природният капитал се развива чрез образование на обществото за същността на устойчивото развитие, разработване на технологии, щадящи околната среда, посредством формиране на мрежи и системи за поддържане на устойчив планетарен живот.

Така, чрез обвързването на четирите основни стълба, дефинирани от Световната банка за общество, основано на знания, с компонентите на интелектуалния капитал се разширява възможността за по-обхватно оценяване на развитието на едно общество. На тази база вече могат да се поставят цели и вземат обосновани решения в коя област е необходимо да се инвестира и да се стимулира растежът.

3. Интегриран модел за развитие на обществото

Знанието е източник на конкурентоспособност и производителност, инструмент за изграждане на капацитет и създаване на благосъстояние. Предложеният тук интегриран модел за развитие на обществото (фиг. 1) е опит да се обединят четирите основополагащи стълба, въведени от Световната банка, с процесите и инструментите на управлението на знанията.



Фиг. 1. Интегриран подход за развитие на обществото на база управление на знанията

Основни елементи в него са:

Националните активи от знания, подобно на всички други активи, се класифицират на материални и нематериални активи. Пример за мате-

риални активи от знания са явните знания на организации/институции и на хората от местната общност. Пример за нематериални активи са имплицитните знания, които е по-трудно да се формализират или артикулират. Нематериалните активи могат да обхващат и традиционните знания, предавани от поколение на поколение, които включват богатото културно-историческо наследство. Конкретен израз на този тип активи са фолклорът, занаятите, обичаите, изкуството и др.

Стълбовете на Световната банка подкрепят развитието на националните активи от знания. Образователната система на една страна трябва да отговаря на обществените потребности и осигурява висококвалифицирана работна сила за икономическите отрасли. Необходими са много инвестиции, развитие на публично-частното партньорство за непрекъснато обучение и развитие на хората и постигане на стратегическите цели на обществото. Развитието на иновативни идеи в обществото също изисква инвестиции в научно-изследователската и развойна дейност, стимулиране на малките и средни предприятия, създаване на клъстър, хъбове и др. Необходима е и регулаторна рамка, в която да протичат процесите по управление на знанията. Всички форми на традиционните знания и новите идеи трябва да са правно защитени. Макроикономическите политики и цялостният инвестиционен климат трябва да са благоприятстващи за иновациите, развитието на предприемачеството и дейностите, основани на знания.

Друг елемент в интегрирания подход са процесите. Управлението на знанието е съставено от няколко силно преплетени и постоянно развиващи се процеси: намиране, генериране, обмен, прилагане и съхраняване на знания. За всеки от тези процеси могат да се приложат някои инструменти, както следва [7]:

1) *Инструменти, насочени към генериране на знания* – те са ключови за осигуряване на дългосрочната жизнеспособност, а отгук и за конкурентоспособността. Този вид включва: създаване на нови идеи, разработване на нови модели, синтез на отделни направления и развитие на нови процеси в обществото;

2) *Инструменти за кодиране*, необходими, защото знанието като нематериален актив е неизползваем в изолирана форма. Неговите резултати трябва да бъдат на разположение за други хора, вътре или вън от организацията. Тези инструменти позволяват представянето на знанието да се осъществи по начин, който е достъпен и възможен за разпространение до всички;

3) *Инструменти, използвани за споделяне на знанието*, при които съществуват три ограничения:

а) времева дистанция, както историческа (отнасяща се до обществената памет), така и настояща (трудност по отношение координацията за намиране на общо свободно време за осъществяване на обмен);

б) физическа и пространствена дистанция;

в) социална дистанция – включва йерархически, функционални и културни различия, затрудняващи общото разбиране.

Взаимоотношенията между елементите на модела от фиг. 1 са от голямо значение за поддържане на устойчивото функциониране на обществото. Подкрепата на четирите направления: образователна, иновационна система, ИКТ инфраструктура и регулаторна среда определя състоянието на националните активи от знания относно бъдещите перспективи за създаване на стойности и конкурентни предимства. Интензивността на връзките между процесите „намиране–генериране на знание“, „генериране–приложение“, „съхраняване–систематизиране“, „обмен–приложение“, зависят от сложното въздействие на факторите от външната среда.

В блок разработване на политически решения и стратегии се извършва активно взаимодействие между различните екипи от политици, експерти, изследователи, които определят целите, визията и приоритетите на националното развитие. Те синтезират и анализират различни алтернативи за решения и стратегии.

В последния блок – изпълнението на поредица от национални стратегически проекти за устойчиво развитие на обществото – за всеки проект се формира специфична идентичност от материални и нематериални активи: организационна рутина, компетентност и ресурси. Тази идентичност трябва да постигне значимите за дадено общество цели на интелигентен растеж в зависимост от динамиката на външната среда.

5. Заключение

Знанията са основният актив на нашето общество, обезпечаващи бъдещето развитие в една нестабилна външна среда. Все по-широкото използване на електронни приложения и услуги във всички сектори на обществения живот повишава интензивността на общуването. Това благоприятства обмена на знания, умения и тяхната актуализация. Но, от друга страна, се наблюдава преориентация на обществото към материалните ценности, нова професионална етика и липса на стремеж към творчески изяви. Компаниите създават световни мрежи, свързващи научните изследвания, производството и разпространението. Но научните и бизнес организации се насочват към

краткосрочни изследвания и създаване на иновации с бърза реализация и висока печалба. Тази ориентация е непродуктивна в дългосрочна перспектива и не позволява капитализиране на ценните знания на хората и изграждане на активи на знанието.

Разработеният интегриран модел за развитие на обществото на база управление на знанията позволява мобилизиране на националните активи от знания и ефективно вземане на решения в реално време, в отговор на непрекъснатите изменения в околната среда. Чрез него се постига синергийно взаимодействие между постиженията на информационните технологии, творческия потенциал на човешките ресурси, насочено към постигане на устойчиво обществено благосъстояние в глобална, динамична среда.

Използвана литература

1. **Гурова, Ел., А. Антонова, Р. Николов.** (2012) Управление на знания. Булвест 2000, София.
2. **Овчарова, Сн.** (2005) Управление на знанията в съвременното общество. ВСУ, Варна.
3. **Boisot, M. H.** (1998) Knowledge Assets. New York, Oxford University Press.
4. **Castells, M.** (2000) The Information Age: Economy, Society and Culture. 2nd Ed. Oxford: Blackwell.
5. **Davenport, T. H., L. Prusak.** (1998) Working Knowledge: How Organizations manage what they know. Harvard Business School Press, Boston, MA.
6. **Malhotra, Y., D. Galletta.** (2003) Extending the Technology Acceptance Model to Account for Social Influence: Theoretical Bases and Empirical Validation.
7. **Ruggles, R.** (1997) “Knowledge tools using technologies to manage knowledge better”.
8. **WIPO** (2009) “Protection of traditional knowledge, traditional cultural expressions (folklore) and related genetic resources: SELA’s (Latin American and Caribbean Economic System) approach”.
9. World Bank Institute Development Studies (2007) “Building Knowledge Economies. Advanced Strategies for Development”, Washington, D.C
10. http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_bg.htm.

За контакти:

доц. д-р инж. Снежанка Овчарова
ВСУ „Черноризец Храбър”
катедра „Администрация и управление
и политически науки”
e-mail: sn.ovcharova@gmail.com

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА НА РЕЛИГИОЗНОТО РАЗЛИЧИЕ**Веселин Босаков**

Религиозният свят на Другия провокира към преосмисляне на собствените основания на вярата ни. Не можем да се отнасяме към фундаменталното различие на непознатата вяра по друг начин освен чрез потвърждение на собствените ни религиозни основания. Затова толкова често, коментирайки или изследвайки религиозния свят на Другия, говорим и мислим за него чрез понятията и мисловните структури на собствената ни религиозност. Извън строго историческата реконструкция на основните постулати на чуждата вяра социологическата интерпретация се опитва да проникне встрани от опорните точки на всекидневната оценка, за да открие достатъчно надеждни основания за сравнение и анализ. Затова изглежда толкова трудно да бъде изградена строга изследователска рамка, в която да бъдат сведени до минимум както субективните оценки и основания, така и възможните отклонения, породени от прибързаната самоувереност, която ни придава историческия прочит на религиозното поведение.

Латентният конфликт между историческата реконструкция и социологическата интерпретация в отношението към исляма в България структурира изследователско поле, в което се проектират различните опити за осмисляне на проблема за съвместимостта в анализа на ислямския религиозен свят. Именно затова един от основните проблеми, пред които се изправя всеки подобен опит, е определянето на границите на историческия подход към анализа на ислямското религиозно всекидневие.

Историческият контекст на съжителството придобива своето актуално значение само в степената, в която той се е превърнал в обща рамка, в обяснителна схема от телеологичен вид в съзнанието на нашите съвременници. Затова винаги на Балканите напрежението между официална история и фамилна, общностна или етническа памет е възпроизвеждало политическото значение на историята. Историческата реконструкция на факти и обстоятелства, предопределили взаимоотношенията между различните етнорелигиозни групи и общности, съжителствали на Балканите, придобива своята реална значимост едва когато се превърне в част от аргументацията

на собственото различие и в отправна схема, пътна карта или обща рамка на отношението ни към различието. Извън този усвоен и преработен в диалога между поколенията смисъл за историческа истина историческите факти имат ограничено значение при анализа на актуалните етнорелигиозни феномени. Тяхната употреба, като основа за обяснение на случващото се днес, а още повече – като потенциал за определена насока на развитие в бъдеще, остава в рамките на идеологиите, които най-често конструират границата между етноцентризма, шовинизма и националпопулизма. Тази граница е маркирана от принципното разбиране за валидността на историческия факт като елемент от социологическата интерпретация и политическата прескрипция. От другата страна, на тази граница фактите и събитията отпреди векове могат да бъдат отново и отново мобилизирани като оръжия и основания за аргументиране на собствените ни неприязън и страх, породени от различието. Затова толкова често латентните етнически и религиозни конфликти търсят пространство за своята институционализация в споровете за съдържанието на учебниците по история или в достъпа до властовата позиция, позволяваща определянето на единната, официална, национална история на Балканите (Босаков 2015: 28–32).

Възраждането на исляма в личен и обществено-политически план е свързано с комплекс от процеси, които се обуславят както от вътрешни, така и от външни за мюсюлманските общества фактори. Краят на Студената война предпоставя възникването на вакуум в геополитическото статукво, който дава възможност на исляма да излезе от вековната си летаргия и да премине в период на политическа офанзива в международен мащаб. След краха на комунизма Западът има необходимост да припознае нова идеологическа опасност. Така ислямът се превръща в най-голямото предизвикателство и заплаха за новия световен ред. Транснационалният ислям трайно започна да се разглежда като новия, глобален, монолитен враг на Запада.

Този едностранчив подход от страна на Запада във взаимодействието му с ислямския свят и лип-

сата на желание за вникване в историко-социалните специфики на мюсюлманската общност предопределят широко разпространеното схващане за ирационалността и дори опасността, която се крие в ислямския активизъм. От това се възползват радикалните ислямски движения, в чиято политическа визия е залегнало убеждението, че ислямът и Западът са вкопчени в продължителна битка, която е започнала още от ранния период на исляма, повлияна е силно от наследството на кръстоносните походи и европейския колониализъм и днес представлява продукт на юдео-християнския заговор срещу исляма. Вековното съперничество и съвременните конфликти дотолкова са затвърдили различията, че напълно замъгляват общите теологични корени и визията за юдео-християнско-ислямската традиция. И двете страни съсредоточават своето внимание единствено върху разликите и ги подсилват, като вместо да обединят тези три големи, свързани помежду си монотеистични традиции, те ги поляризират. Теологичните сходства и прилики между двете религии водят към естествен сблъсък, присъщ на взаимодействието между две конкурентни доктрини. И християнството, и ислямът имат претенцията за универсалност на мисията, всяка една от двете религии се представлява от наднационална общност, основана на общата вяра и призиванието да бъде пример за народите по света, двигател на разпространението и възтържествуването на божие царство (Еспозито 2003: 33–48).

Отношението към чуждата вяра е опосредствано от проблема за властта. Това показват всички социологически изследвания, които търсят аргументи за интерпретация, преминаваща отвъд двуизмерната картина на социално желателните самоопределения в понятията на толерантността. Това е и собствената територия на търпимостта като напрегната затвореност и липса на достъп до властови ресурс, чрез който онова, което бива търпяно, може да бъде неутрализирано. В понятията на властта функционира и огромна част от доминиращите обяснителни модели за поведението на мнозинството и малцинството. Защото, в истинския смисъл на думата, една религиозна или етническа общност може да се превърне в мнозинство или малцинство само доколкото се реферира спрямо някаква система на неравенства, генерираща власт. Религиозната общност, дори когато се състои от изключително ограничен брой хора, не може да бъде определяна като малцинство, тъй като доколкото е именно религиозна или културна, тя конструира цял един свят. Същото важи и за мнозинството, което може да бъде определено като такова само в рамките на определена систе-

ма на разпределение и контролиран достъп до властта. Именно затова социологическите изследвания на религиозните отношения очертават същественото значение на властта като предиктор на регистрираните етностереотипи и равнище на толерантност. Казано най-общо, традиционно декларираната толерантност към чуждото различие у нас е налице само когато става въпрос за отношение към друга, равнопоставена във властово отношение група или общност. Всичко това придобива истинските си критични измерения по отношение на исляма в съвременния свят. В отношението към исляма съществуват всички пластове и нюанси, изпълващи континуума между толерантност и търпимост. Доминиращи са онези от тях, които са зависими от съществуващите структури на власт. Колкото повече нараства властовата дистанция между религиозните общности, толкова по-често търпимостта и социалната желателност подменят автентичното религиозно и културно уважение към чуждото право на различие. Колкото по-малки са неравенствата във властовите позиции, толкова по-често на преден план излиза споделяният жизнен и културен опит на съседството, което структурира автентичните пространства на толерантността в българското общество.

Моралните норми, осмислени чрез религиозната догма и практика, са самостоятелно равнище на разграничение, проблематизиращо отношението към исляма в България. В условията на дълбока и конфликтна преоценка на житейския опит и ценностите на възрастните поколения в българското общество, в резултат от десетилетията на „войнстващ атеизъм“ и дисциплинарен колективизъм, демонстрацията на стриктно приложение на религиозната етика открива нови разграничения, които маркират латентни религиозни конфликти. Религиозните деца на насилствено атеизираните си родители предизвикват границите на техния компромис с вярата. Демонстративното следване на религиозните и моралните норми на една религиозна система провокира болезнена съпротива поради дълбокото вътрешно усещане за криза в религиозната идентичност. Именно затова новите модели на нравственост, подчинена изцяло на религиозната догматика, предизвикват най-често агресията на натрапчивото недоверие в автентичните морални основания на този избор. Православният и правоверният, които еднакво спазват всички изисквания на своята вяра, не могат да оспорят чуждата морална норма. Но конформистката инструментализация на религиозната практика, използването ѝ като компенсаторен механизъм в кризата на оцетената индивидуалност винаги ще предизвиква взаимно

недоверие, породено от разколебаността на собствените основания на вярата на оценяващия. Границата е в самите нас и собствената ни способност да следваме автентичните измерения на религиозната вяра. Всяко отклонение от тях ориентира агресията ни към поведението на другите, на което винаги сме готови да припишем двойно по-голямо двуличие и лицемерие, отколкото онова, с което ние самите пристъпваме към религиозната етика. Този нравствен конфликт не може да бъде преодолян извън контекста на цялостното преодоляване на кризата на идентичността, която проектира своите основания в миналото, а своята дълбочина – в страха от бъдещето, белязан от несигурността на настоящето.

Принудителната колективистичност на представите за религиозната общност на Другия, в условията на едно посттоталитарно, постиндустриално, но и посттрадиционно общество каквото е българското, очертава границите на приемане и споделяне на общностното всекидневие. Съседството дефинира смисловите пространства на индивидуалното преживяване на общуването, но у нас винаги срещу него са се конструирали по-скоро негативните етностереотипи на абстрактната група и нейното всекидневие. Способността за артикулиране на културния диалог в ситуацията на съседството се оказва недостатъчна при определянето на отношението към имажинерната общност на другите. Отвъд хоризонта на непосредствения общностен опит на съседството мисленето за групата, олицетворяваща различието, винаги е противопоставяло териториалната и културно-историческата представа за близост и отдалеченост. Представата за действителността на една истинска солидарност, основана на вярата, се конструира като критично значим контрапункт на съзнанието за разпокъсаност и вътрешно противопоставяне в механично поддържаната солидарност на собствената религиозна група. Затова толкова често всекидневните общностни правила за взаимопомощ и доверие на мюсюлманската общност са предмет на недоверие, граничещо с пренебрежение и страх. Общностният религиозен живот предизвиква сравнение, което задълбочава съзнанието за криза в основанията на собствената ни солидарност. Затова изглежда толкова лесно подобни примери да бъдат артикулирани в понятията на затвореност, изолираност и дори враждебност. Границите на общностната солидарност се артикулират в контекста на принадлежността, но придобиват истинското си значение едва в свободния избор, гарантиращ религиозната идентичност. Формално споделяните ценности, употребени като маркер на разграничаване спрямо другите, не могат да произведат

нищо друго освен самопринуждаващата механика на негативната солидарност, а тя на свой ред премества все по-напред границите на неразбирането, страха от различието и готовността за неговото заличаване.

Традиционната мюсюлманска общност в България винаги е бивала определяна като част от съвременната българска история и култура. Ислямът, съжителствал в разстояние на десетилетия с християнството във време на упадък и възмогане, винаги е бил по-познат, по-близък и разбираем в контекста на съседството, белязано от обща съдба. Но новата ислямска култура, която все по-отчетливо бележи религиозните представи и идентификационните полета на младите български мюсюлмани, вече променя пространството на религиозното съжителство. Конкретните форми на изява и динамиката на консолидация в мюсюлманската общност все по-категорично утвърждават образа на един нов елит, който ще формулира перспективите на общността все по-често в религиозни категории. Традиционната ислямска общност у нас поддържаше собствената си културна мяра, без да се опитва да разпространява своите ценности в активен диалог с останалите религиозни групи и преди всичко в открит дебат с официалната атеистична държавна политика. Днешните форми на религиозна мобилизация в ислямската общност се различават съществено, преди всичко по отношение на готовността да бъдат не само стриктно следвани каноничните изисквания, но и чрез тях да бъде проповядвана ценностната перспектива на исляма. За младите мюсюлмани, ангажирани в процеса на изграждане на нова ислямска култура, вече не е достатъчно само да споделят вярата и ценностите на своите родители. Те искат да ги направят достойние и предмет на дебат с другите. За първи път е налице системно насърчавано усилие за активен диалог по отношение на смисъла на религиозните ценности в контекста на съвременното българско общество. Критичната позиция, която заемат младите мюсюлмани по отношение на свободата на изповядване на исляма, традиционно предизвиква изненада и дори недоверие сред мнозинството, доколкото българското общество изгради през последните години своя представа за толерантност. Социологическите изследвания определено показват, че:

- Обхватът на декларативната толерантност е много по-голям, отколкото изглеждаше през изминалите години;
- Не е налице качествена промяна в равнището на познание на религиозните основания на Другия;

• Оптимистичната представа, че глобализацията ще позволи формиране на култура, основана на диалог и пълноценно общуване между различните етнорелигиозни общности, не намира потвърждение. Нещо повече – приближаването на Другия до нашия всекидневен живот форсира кризата на идентичността, а мултикултурният модел на практика се проваля.

Ритуализираната декларативна толерантност в отношението към Другия вече не е достатъчна, за да бъде даден нов тласък на процеса на интеграция. Останалите религиозни и социални общности са предизвикани да преосмислят и отстоят своята ценностна мяра в диалог с исляма. Качеството на процеса на интеграция във все по-голяма степен ще зависи от това дали, как и с какви аргументи останалите религиозни и културни общности ще влязат в диалог с мюсюлманската общност. Най-неадекватният отговор на това предизвикателство е интерпретацията на тези проблеми в контекста на сигурността или системното им negliжиране като прояви на изолиран религиозен активизъм. Отказът от този диалог или неговото пренебрегване придават нови аргументи и енергия на стремежа за изграждане и утвърждаване на нормите на исляма. Затова традиционните форми на интеграция се оказват все по-неефективни. Диалогът с различието е невъзможен без знание за ценностите, движещи поведението на различните и мотивиращи техните действия. Глобалните медии ускоряват изграждането на религиозното съзнание, в резултат на което вярващите (в случая – мюсюлманите) навлизат в по-дълбинни и нюансирани пластове на своята религиозност. Представата за интеграцията като унификация или асимилация, основана на акултурация, на частичен отказ от културните основания на различието, повече от когато и да било, води до точно обратния резултат. Все по-неефективна е и перспективата за някакъв тип социална интеграция, която да компенсира липсата на споделени ценности като основа за съвместното съществуване. Представителството не може повече да компенсира липсата на равнопоставеност. Насърчаването на участието, дори чрез напълно неефективните форми на квотно представителство, много отдавна не е отговор на въпроса за качеството на интеграция в българското общество. Формалното признаване на правото на различно мнение все още не означава готовност то да бъде прието като равнопоставено или най-малкото като еднакво значимо и ценно при изграждането на споделена представа за реалност.

В Западна Европа проблемът с интеграцията на мюсюлманите допълнително се усложнява от

факта, че там Другият е преди всичко мюсюлманин. Той най-често е имигрант и неговата социална позиция се определя почти изцяло от ограничените му възможности за достъп до ресурси. Неговата култура и бит остават неразбрани и неразбираеми. Той е ангажиран в непривлекателна трудова среда, ниско заплатен и непознат, като най-често обитава предварително стигматизирани градски пространства или чрез собственото си присъствие се превръща в маркер за тяхната неравноценност. Всичко това изгражда представата за него като за част от рисковете на съвременния западноевропейски начин на живот и сигурност. Най-общо казано за успешна интеграция са нужни три неща. Трябва да искаш да се интегрираш, трябва да ти бъде разрешено да се интегрираш и трябва да имаш личностния капацитет за това. Много малко имигранти мюсюлмани отговарят едновременно и на трите критерия. Във Франция само 14 % от милионите имигранти мюсюлмани гледат на себе си като на французи. В Германия само 12 % от мюсюлманите се самоопределят като германци. Проучване в Дания показва, че само 14 % от мюсюлманите, живеещи там, се самоидентифицират като датчани и са с демократични убеждения. За тях мюсюлманската им идентичност е несъвместима с воденето на западен начин на живот. Да бъдеш мюсюлманин означава също така да смяташ себе си за съвсем различен и същевременно за подобър човек от немюсюлманите. Наличието на втория критерий – да ти бъде разрешено да се интегрираш, също така не се наблюдава много често. В мюсюлманските общности съществува много силна форма на социален контрол. Всеки държи под око другия и ако се забележи, че някой проявява нежелание да следва културния и религиозен “кодекс”, той бързо става обект на силна критика и рискува да бъде изключен от общността – често дори от собственото си семейство. В най-лошия вариант – и това се случва доста често – жени мюсюлманки живеят под постоянна смъртна заплаха, която ги възпира от навлизането в западния начин на живот, дори когато става дума за елементарни човешки права – да избираш самостоятелно своите сексуални партньори, своя стил на обличане, прическа, приятели, религия и живот като цяло. И накрая – иска се висока степен на лична зрялост, за да се интегрираш в една чужда култура. Това включва промяна на част от собствената ти идентичност – от член на дадена група да станеш член на друга социална група с напълно различни културни ценности и традиции. Това не е като да смениш някоя лоша привычка, да се откажеш от цигарите например. Интеграцията е сложно явление и

освен социални има и личностно-психологически импликации.

Превръщането на страната ни във външна граница на европейското политическо и културно пространство ни изправя пред още поне една разновидност на съвременния ислям в лицето на албанските общности, които ще търсят възможност за бъдеща реализация в европейското пространство на България. Така, на територията на страната, в пространството, структурирано от културата на съседство, ще се проектират различни измерения на съвременния ислямски религиозен и духовен живот, които ще търсят подкрепа и разбиране сред българските мюсюлмани. Ако към европейските измерения на проблема за отношението към исляма добавим и факта, че България е първата страна, която се присъединява към Европейския съюз с толкова сериозна мюсюлманска общност в рамките на постоянното си население, ще успеем да оценим колко значим е социологическият анализ, който ни позволява да определим границите на отношението към исляма в процеса на тяхната поредна трансформация.

В пространството на отношението към исляма тепърва предстои да се проектират фигурите на отношението към чужденеца, който изповядва еднаква религия с онези, при които ще търси своята житейска реализация. Ще се превърне ли религиозната общност и нейната солидарност в средство за преодоляване на имиграционните конфликти? Какъв е интеграционния капацитет на българското общество спрямо другите вярващи в същата религия, с която сме съжителствали в разстояние на векове? Как ще се трансформират представите ни за толерантност и търпимост на границата на потенциални или латентни религиозни конфликти, породени от неразбиране, изолационизъм или обикновен страх от загуба на собствената културна и религиозна мяра? Ще бъде ли в състояние България да изпълни с ново съдържание гениалната политическа формула, маркирана в Декларацията за правата на човека и гражданина на Великата френска революция и определила днешния принцип на Европейския съюз „Всички са различни, всички са равни“? Ще бъде ли в състояние българското общество да разграничи и гарантира етническото, културното, религиозното, сексуалното и езиковото различие, въвеждайки в същото време принципа на всеобщото равенство на всички граждани пред закона? Възможно ли е Балканите да се превърнат в пространство на баланс, гарантиращ индивидуалното различие и общото равенство пред върховенството на закона и по този начин да превърнат рисковете на своето геополитическо значение в предимства – като онези, заради които преди

векове при нас са се установили бягащите от насилието евреи и цигани? Отговорите на всички тези въпроси зависят от коректността и научната отговорност, с която успяваме да регистрираме процесите на трансформация в отношението към исляма и към чуждата религиозна идентичност и още: от готовността ни да посрещнем предизвикателствата на религиозното различие.

Литература

1. **Александрова, Д.** (съставител) 2001. Етнокултурен диалог на Балканите. София: Българска асоциация по риторика и Фондация “Човещина”.
2. **Босаков, В.** 2010. Интеграцията на мюсюлманите в България. София: “Иврай”.
3. **Босаков, В.** 2015. Ислям и модерност. Взаимни предизвикателства. София: “Иврай”.
4. **Димова, Л., Гилкиджиев, Н.** 1996. Профили на националната идентичност: между локализма и етноцентризма. София: Фондация “Свободна инициатива”.
5. **Еспозито, Дж.** 2003. Ислямската заплаха – мит или реалност. София: “Златорог”.
6. **Манджи, И.** 2005. Проблемът с исляма. Драматичен призив за реформиране и толерантност в ислямския свят. София: “Весела Люцканова”.
7. **Тейлър, Ч.** 1999. Мултикултурализъм. Изследване върху политиката на признаване. София: ИК “Критика и хуманизъм”.
8. **Уилсън, Бр.** 2001. Религията в социологическа перспектива. В. Търново: “Праксис”.
9. **Шкодрова, А.** 2006. Сбогом на “българския” ислям. Сп. Foreign Policy – България, Интернет медия БИГ. БГ.

За контакти:

доц.д-р Веселин Босаков, ИИОЗ – БАН
vesobos@abv.bg

МЯСТОТО НА МОРАЛНИЯ ИЗБОР В СЪВРЕМЕННОТО ОБЩЕСТВО

Веселина Славова

Ще започна с една остроумна фраза на английския писател Пелам Гренвил Удхаус. Когато английският аристократ Устър задава въпрос на своя иконом дали може да разбива каси, той отговаря, че за разбиването на каси "са нужни специализирано образование и подходящо възпитание..." (Удхаус, 2002: 119). На пръв поглед тук не става дума за никакъв избор. Изобщо, когато говорим за избор имаме предвид нещо много сериозно, драматично. Каква е връзката на избора с горещираното? Първо, за да можеш да правиш нещо, трябва да придобиеш чисто техническото умение да го правиш; второ, трябва да си обременен с опита на другите относно това, какво очакват от теб, вмениявайки ти съответното възпитание, и трето, да имаш нагласата и желанието да го правиш. Очевидно е, че икономът не може да разбива каси по посочените две причини, но най-вече по премълчаната, а именно – „не мога, защото не искам“. Но в същото време не искам, защото това противоречи на разбиранията ми за живота, не съответства на представата, която съм изградил за себе си, за това, което съм и трябва да съм.

Правенето на избор е свързано с изграждането на личността като себе си. Формирането на идентичност е първият избор, който човек трябва да направи. В своя „Наръчник за живота“ Епиктет пише: „Веднъж завинаги установи за себе си определен характер и тип, който вече да определяш не само насаме, но също и сред другите“ (Епиктет, 2000: Глава 33, 1). Всеки избор е свързан с утвърждаването на себе си, но не в смисъла на налагане на собствената воля, а по-скоро разбирано като изграждане на устойчиво отношение към своето и чуждото, без те да бъдат противопоставяни. Да настояваш на своето, да защитаваш себе си, не е равносилно на това да се противопоставяш на чуждото. В изграждането на идентичността има едновременно съпротива и подчинение. Своето предполага отпор на чуждото, но и зависимост от него. Когато кажа аз, това вече означава, че е положена граница, но в същото време няма как да кажа аз, ако я няма тази граница. Или, ако ги няма светът или другите, няма да има и аз, който да се самоопредели като

A key problem of the article is the link it makes between the moral choice and the present-day dilemmas brought about by the already existing globalization, consisting of advances in technology, increased influence of the media on human communication, human migration, in broad terms – the infiltration of the alien into the familiar surroundings. From this point of view, one should think over the idea of choice, which is closely related to the personality and the personality is strongly influenced by the events taking place around us. That is why the research focuses on the modern concept of identity, where otherness is allowed. It is really dangerous not to be able to create our own identity or to mistakenly put it at the bases of sameness, ownership or domination. All this leads to some inner conflicts in the society concerning some important issues, to severe humanitarian crises, even to terrorist attacks. In order to find a solution to the problem, we must give a new meaning to the term "responsibility", not as duty but as the core of every human being and their attitude to the others. It provides the key to a number of insoluble problems reviving the idea of humanity. We are enabled to be who we really are but for the others.

такъв, дори само за да каже „аз не съм вие“, „не съм съгласен с вас“.

Оформянето на идентичността не е дело само на Аза, но и на обществото, в което живее. В книгата си „Философия по време на терор“, италианската изследователка Джована Борадори пише: „Действителната свобода започва с това да осъзнаем, че индивидуалният избор се формира в постоянно договаряне с външни сили. Така свободата се измерва с това, доколко съумяваме да поемем контрол над тези сили, които иначе биха контролирали нас“ (Борадори, 2004:24). Изборът винаги е в контекст, но той е истински избор тогава, когато контекстът не изема функциите на избирация. Да правиш избор означава да си наясно с традициите и себе си. Изборът е личен,

но и подплатен с културните наслаждения. По тази причина опозиция между личност и другост не бива да има. Феноменологията на Хусерл доказва, че другостта е налична в азността. От своя страна Емануел Левинас приема, че за да изградиш себе си, трябва да се изправиш лице в лице с Другия, да се поставиш на неговото място. Другият присъства в аза, без последният да го е избрал. В този смисъл изборът е личен, но винаги изхожда от отговорността пред другия. Какво разбираме под отговорност и не е ли изборът предопределен по този начин?

По определение на „Ларус“ отговорността е задължение или морална необходимост да отговаряш, да гарантираш за своите действия и за тези на другите. Една от основните интерпретации на отговорността е обвързана с дълга, тя стои в основата на деонтологията и правото, за да бъдат регламентирани социалните взаимоотношения. А най-близо до тези теории е т.нар. „Златно правило“, което гласи: „Постъпвай с другите така, както би искал те да постъпват с теб“, има вариации във всички религии, а най-известната му философска интерпретация принадлежи на Кант. Този тип мислене налага симетричното отношение между аз и друг. Казано на ежедневен език, ще звучи така: Аз правя нещо, очаквайки реципрочност на действията. Въздържам се от нещо, за да не ми се случи и на мен. Налагам на волята си само онази мотивация за действие, която изисквам и от другите. Деонтологията означава самозадължаване се да изисквам от другите да пазят или, най-малкото, да не накърняват моя интерес. Златното правило и Кантовият императив ни насочват към съзнателното самозадължаване. Правя това, което трябва да правя, а не това, което ми харесва. Критерият е разумът. Ригоризмът на религията и Кантовата философия, строгото им придържане към идеята за подчиняване на волята на Божиите заповеди или повелите на разума предизвикват критика. С шеговит тон Джордж Бърнард Шоу преформулира правилото по следния начин: „Не постъпвай с другите така, както би искал те да постъпват с теб; възможно е да имате различни вкусове“ (цит. по Каткарт, Клайн, 2007: 88). Ясно е, че опорната точка на Кант е разумът, а на Дж. Б. Шоу – вкусът, и по тази причина двамата говорят за напълно различни неща. Но крайната позиция на първия предизвиква и отговор в другата крайност. Деонтологията не допуска амбивалентното мислене и това я прави уязвима. Разумът трябва да изгладя различията, като подчини волята на природния закон, а другите – на аза. Разумът не е единственият критерий при правенето на избор, налице са емоции и интуиция. Както вече казахме,

идентичността не е тъждество, а напротив – различие, породено от двойственост и тъй като изборът е личен, той също не може да бъде тъждество.

Тук е мястото на уточнението какво разбираме под „личен избор“. При съчетанието „личен избор“ акцентът не бива да пада върху личността на избирация, а върху риска да избира нещо, което не му е подвластно. Оличностяването на избора превръща избирация в доминанта, а изборът остава в неговата сянка. Поставянето на нещо или някого пред избора вече го предreshава. Ако за класическата етика свободата на избор е обвързана с достойнството на човека, то в съвременната представа за свобода се появяват нотките на песимизма. Свободата не е нещо, с което човекът се гордее, тя е невъзможност, бреме, срам.

Да си отговорен не означава да си се спазарил с останалите да зачиташ правата им, за да ти отвърнат със същото. Да отговаряш пред другия означава да изпитваш „срам от произвола на свободата“ (Левинас, 2000: 62). Автономността на аза отстъпва място на хетерономността на различието. Отговорността заличава господството на свободата и разколебава самоувереността на личността. Свободата на аза е възможна само в отношението с Другия, „който може да я узакони“ (Левинас, 2000: 74). Изборът е отговорност. Но вината и отговорността винаги са индивидуални, отговорност трябва да носим и за грешките на другите, направени преди (Прим. Вината на немския народ за геноцида, извършен през Втората световна война).

Отговорността не се измерва посредством разума. Тя не може да се опише само в правила на действие. Етичните кодекси не бива да отнемат избора, защото изборът не може да бъде кодифициран. Кодексите регламентират отношението ни с другите, задават параметрите на общуването, но не заместват отговорността. Кодексът е ориентиран към конкретни правила, които изхождат от общите морални норми. Той, подобно на закона, е императивен, може да бъде декларативен, препоръчителен и регламентираш. Императивното отношение е външно, то подценява и подчинява избирация. Кодексът и законът са последици, те не могат да създават морални личности, а само да регламентират, насочват и уеднаквяват действията. В този смисъл изборът се прави първо от личността, която, на второ място, е професионалист в съответната област. Избира не лекарят, юристът или журналистът, а човекът. Затова въпроси като прилагане на смъртното наказание, наличието на доживотна присъда без право на замяна, евтаназията, генетичните експерименти и др. надхвърлят границите на професионалната ети-

ка, защото са общочовешки проблеми, изискващи интердисциплинарен подход при решаването си.

Изборът е отговорност, но не в смисъла на задължение. Левинас и Дерида обвързват по много интересен начин двете понятия. За тях изборът е невъзможност. Да избираш означава да не знаеш какво да избереш, иначе изборът е предопределен, а това не е избор. Единствената предопределеност, която можем да допуснем, е отговорността пред другия, тъй като тя предхожда собственото ни съществуване и съпътства изграждането ни като личности. Изборът се прави от свое име, но в името на другия.

Той винаги препраща към бъдещите последици. Изборът е изправен пред неизвестността на бъдещето. Няма нищо общо с онтологичното мислене на времето като минало, настояще и бъдеще. Бъдещето е невъзможен опит, то е другост в абсолютния смисъл, изплъзваща се от властта на субекта и неговото суверенно настояще. „В настоящето, в това, което схващам, което може да бъде обхванато, не може да бъде намерен никакъв еквивалент, нито дори подобие на бъдещето. Между настоящето и бъдещето има бездна. Бъдещето е винаги ново раждане, абсолютно начало...“ (Бауман, 2001: 131). Изборът е очакване, той се прави в настоящето, но има отношение към бъдещето като към другост. Той е амбивалентен и тази му същност не бива да се заличава. Изборът е между бъдещето и настоящето, не бива да се затваря в сигурността на настоящето и на Аза. Изборът е съпътстван с риск от провал. Провалът е провал от гледна точка на егото. В този смисъл думата провал не означава нищо, ако се ръководим от мисълта за другия и неговото благо. Изборът между себе си и себе си не е избор. Става дума за избор, когато съм срещу другия и избирам между себе си и него, избирам не вместо него, а въпреки себе си.

В заключение ще открия два основни пункта, на които се основава проблемът за избора в съвременното общество. Подредбата им е условна, тъй като те препращат един към друг.

Първо, това е разбирането за идентичност и отчитането на условията, в които тя се сформира. Една от забележителните интерпретации на този въпрос принадлежи на Жак Дерида, който определя европейската идентичност по следния начин: „Присъщо на една култура е да не бъде идентична със самата себе си“ (Дерида, 2001: 12), което означава, че тя трябва да допуска чуждото в себе си, без да го усвоява и асимилира, без да поставя условия, това е т.нар. безусловно гостоприемство, за което пише Дерида. Приемането на чужденеца в своя дом без покана, без предварителни уговорки, без резерви, нещо, което не

може да бъде част от политическото и държавното управление, но може да инспирира етичния опит на хората, които са част от това управление. Да отвориш границата си за чужденеца не е просто формален, политически акт, това е чисто човешки акт. Отварянето на границата като спогодба има винаги елемент на скъперничество, на егоизъм и доминация. Затова е необходимо да приемем различието в себе си и за себе си. Глобализацията, информационната преса, напредъкът на технологиите са фактори, които влияят върху способността да изграждаме идентичности и да правим избор. Все по-трудно е да намерим себе си, без да разчитаме на религията, на малките общности, на идеологиите. Опасността от това да не можем да изградим идентичността си или погрешно да я поставим на основите на тъждеството, на собствеността и доминацията водят до тежките хуманитарни кризи или до терористични атаки. „Затова и войната в днешно време вече не е между двама врагове, всеки от които има свои приятели. Това е война на единия с другия или на същия със същия, като воюващите вече не са врагове, а се сблъскват по-скоро в един идентичен свят, където желанието да бъдеш друг не може вече да си намери място. Сякаш произлезлият от фило-софския и теософския Запад свят, глоболирайки се, е загубил чувство за *sophia* и за абсолютна другост.“ (Нанси, 2002: 140).

За да постигнеш така разбираната идентичност, трябва да предпоставиш отговорността пред егото си, това е вторият критерий за прилагането на избора. Отговорността обуславя мотивите и действията ни. Да отговаряш означава да си открит за разговор, без да придърпваш събеседника към себе си. Не просто да го поставиш редом до себе си, равностоеен на собственото ти аз, защото това отново подчертава значимостта на егото, което е благосклонно и толерантно да признае различието. Да поставиш другия редом до себе си означава да му дадеш статут, да го признаеш, но не и да го приемеш за същия като теб. В този смисъл Аз и Ти не прилича на общност, а по-скоро на опозиция, в която аза има едно наум спрямо другия и обратно. Отговорността не допуска реципрочност, тя е безкористна, колкото и утопично и непостижимо да звучи.

Използвана литература

1. **Бауман**, З. (2001) Постмодерната етика. София: Лик.
2. **Борадори**, Дж. (2004) Философия по време на терор. Диалози с Юрген Хабермас и Жак Дерида. София: КХ.

3. **Дерида**, Ж. (2001) Другото оглавяване. София: Лик.

4. **Епиктет**. (2000) Наръчник за живота. София: Кибеа.

5. **Каткарт**, Т., Д. Клайн. (2007) Платон и птичечовката влизат в бара... София: Екслибрис.

6. **Левинас**, Е. (2000) Тоталност и безкрайност. София: УИ „Св. Климент Охридски“.

7. **Левинас**, Е. (2002) Другояче от битието, или отвъд същността. София: СОНМ.

8. **Нанси**, Ж.-Л. (2002) София и чудовищата // Около Жак Дерида Чудовищният дискурс, София: „Дом на науките за човека и обществото“.

9. **Удхаус**, П. Г. (2002) „Джийвс и Устър“. София: ИК „Кронос“.

За контакти:

доц. д-р Веселина Славова

МУ „Проф. д-р Параскев Стоянов“

**MODERN APPROACHES TO TEACHING ACADEMIC WRITING
IN THE AMERICAN AND UKRAINIAN HIGHER SCHOOLS**

Aneta Dokova, Olexandra Kostenko, Nina Litvinenko, Natalia Misnyk

1. Introduction

Increased migration, accelerated development of international relations, and globalization have executed a substantial influence on the world education (Altbach, 2004). In the recent decades there has been a tendency towards unification of educational systems. One of the most prominent examples of this trend is Bologna process which started in 1999 and unified educational systems and assessment techniques of many European countries by standardizing program requirements and assessments (Education & Training, European Commission, 2013). The process of unification of educational systems is challenging because different systems might have their own cultural, social, and educational values. However, globalization of education is inevitable taking into account the fact that educational systems of different countries incorporate similar educational practices “to overcome educational and social problems” (Novoa & Yariv-Mashak, 2003). The inevitability of the process appears even more obvious in the conditions of the market-driven competition not only among different economies, but also among different educational systems that produce more competitive graduates capable of finding better jobs and receiving global recognition (Nunan, 2003).

Academic writing is one of the primary means of dissemination of knowledge in the sphere of education because it constitutes a major tool for communication among educators, scientists, professionals, and people in general. With advancement of technologies, online learning and social networking, writing skills are becoming crucially important for exchanges of knowledge, opinions, and experiences. No wonder, academic writing has been included into the curricula of universities of many countries to facilitate students’ learning (Dysthe, 2002; Yakhontova, 1997). Being able to write clearly is equal to being a successful student and, consequently, a professional, especially for those who chose academia as their career path, irrespective of chosen majors.

This article compares principles of teaching Academic Writing in the USA and Ukraine on the example of ESL 501 Academic Writing course developed and applied for graduate international students at the University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC), USA, and the “Scientific Language Style” Unit taught to the domestic students of the first year of study in the course Ukrainian Language for Professional Development at “Bogomolets” National Medical University at Kiev, Ukraine. As a result of the comparative analysis, certain similarities and differences of teaching academic writing have been found. Assumptions as to the possible adaptation of US Academic Writing curriculum to Ukrainian analogous course have been made. The prediction of challenges in curriculum adaptation determined by cross-cultural and cross-educational differences between the USA and Ukraine was made, solutions to the problematic aspects of adaptation process have been suggested, limitations of the current analysis have been outlined, and a number of the future research in the issue under consideration have been proposed.

In spite of its worldwide popularity, academic writing has never been a part of Soviet education dominated by “non-written forms of knowledge acquisition, control, and evaluation” (Yakhontova, 2001). Neither has academic writing become a part of education of post-Soviet countries, many of which still heavily rely on old teaching and learning methods. Similarly, Ukraine does not have such a discipline as Academic Writing in the curricula of the majority of its Universities making students learn how to write academically by intuition, using other people’s scholarly works available for download from ample pirate websites or asking for guidance from their more experienced friends, colleagues and advisors (Yakhontova, 2001). However, since Ukraine has been involved in the Bologna process,

the western influence on education has told upon all the spheres of knowledge. Academic professionals realize the importance of inter-cultural knowledge mobility. Prestige of having publications at internationally-recognized scientific journals makes writing skills extremely important in academic circles. That is why learning the techniques of academic writing acknowledged and perceived internationally is becoming critical. Since the Anglo-American model of writing has become a dominant one in the sphere of international scholarly writing (Chovanec, 2012; Duszak, 2008; Gotti, 2012), it might be important to teach the techniques inherent to this type of writing to Ukrainian students. Currently Ukrainian students receive a limited amount of instructions in academic writing in the course of Ukrainian Language for Professional Development. However, the classes do not cover all the important academic writing skills that students might need in their academic or professional careers and that are taught in US universities. In the aforementioned condition of globalization of education and lack of explicit academic writing instructions in Ukrainian universities, as well as the necessity to compete on the international professional arena, we assume that it might be beneficial for the Ukrainian scholarly community (teachers and students) to borrow the writing curriculum techniques practiced in the US colleges and adapting them to the Ukrainian educational settings. Ukrainian students might benefit from the increased number of instructional hours devoted to academic writing and practice-oriented curriculum similar to the one taught in US educational institutions. This article is aimed at comparing the approaches towards teaching academic writing in the USA and in Ukraine on the example of the two courses, American and Ukrainian, representative of their respective teaching practices in both countries. We based our academic writing curricula comparison on the ESL 501 Academic Writing course developed and applied for graduate international students at the University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC), USA, and the "Scientific Language Style" Unit taught to the domestic students of the first year of study in the course Ukrainian Language for Professional Development at Bogomolets National Medical University at Kiev, Ukraine. As a result of our comparative analysis, we offered some assumptions as to the possible adaptation of US Academic Writing instructions to Ukrainian Universities, predicted possible areas of difficulty in curriculum adaptation determined by cross-cultural and cross-educational differences between the USA and Ukraine, offered

some solutions to overcome those difficulties, and outlined the scope of the future research in the area under consideration.

2. Comparative Analysis of US Academic Writing and Ukrainian Scientific Language Style

2.1. Feasibility of Comparison

To begin with, it is noteworthy to point out that it might be feasible to compare the courses of academic writing developed for international students in the USA and the units of academic writing taught to Ukrainian domestic students. First, there are similarities in composing processes of L1 and L2 as noted by such researchers as Crossley & McNamara, 2011; Hinkel, 2002; Reid, 1992. It means that regardless of writers' L1, there might be some common features in their writing, such as the use of cohesion (e.g. pronouns, conjunctions, prepositions) and certain linguistic features (e.g. polysemantic words, hypernyms, synonyms, abstract/concrete words, etc.). The above researchers computed numerical indices for linguistic features and found that there was some homogeneity in linguistic patterns among L1 and L2 writers of English. Second, the level of international students who pursue graduate degrees at US Universities and get enrolled in academic writing classes is very high (from higher-intermediate to advanced), which allows to consider adaptation of the advanced-level materials used in ESL classes to Ukrainian L1 classes. Third, the thematic contents of the courses under consideration imply some similarities in objectives and tasks, which will be covered in more details further in this article. Even though there are differences between L1 and L2 writing in planning, fluency, accuracy, effectiveness in stating goals and organizing materials (Silva, 1993), we still can compare L1 and L2 writing curricula and make some assumptions as to the possible recommendations of adaptation of some curricular practices from American to Ukrainian educational settings. Moreover, basing our comparison on the US example of Academic Writing course developed for international students might be better than using an example of a course in Rhetoric developed for domestic American students because the curriculum of the former one was developed with a due account of cross-cultural differences in teaching and learning inherent to the classes with a diverse population of international students. For example, the lessons of Academic Writing course for ESL students do not rely on the examples solely from American culture as it might not be very familiar to them. The materials used in

the curriculum tend to be culturally neutral to be understandable and interesting to the diverse international audience. So, in spite of “American teaching style”, this course diminishes cross-cultural differences in teaching and learning techniques and could be adapted to foreign educational settings.

2.2. US Academic Writing

International students come to study in the USA from various cultural and educational backgrounds, therefore taking a course in US Academic Writing corresponding to their level of English proficiency is critical for their academic success in the American University since most assignments, irrespective of courses or majors, are done in the written form (Weigle, 2002). Knowing US structure, content, language, style and format requirements helps international students succeed in an English-medium academic environment.

ESL 501 Academic Writing course consists of about 35 hours of class work. The major assignments include diagnostic analysis, summary-critique, annotated bibliography, literature review, research paper, and reflection essays, each of which is graded.

Each assignment is process-oriented which implies focus on the process rather than on the product of writing, with such stages involved as prewriting, drafting, rewriting, revision, peer-feedback and teacher-feedback, which gives ample time to students to complete each assignment and make it more meaningful (Brown, 2007).

Reflective learning is one of the distinctive features of the process writing. It implies that students reflect on the process of writing they went through starting from the presentation of the writing task and finishing with the production of the final product.

Another distinctive feature of the ESL academic writing course is that it is socially situated which means that each written assignment is taught with a special consideration of audience, purpose, and, correspondingly, level of perfection (Connor, 2004).

In addition, ESL Academic Writing strives for authenticity of tasks and materials. In other words, the preference is given to “real writing” aimed at the reader who does not know the answer to the posed question as opposed to “display writing” which is aimed at displaying knowledge already known to the reader (Raimes, 1991), as cited by Brown, 2007.

The above feature is inextricably connected with the use of authentic materials, for example, students are encouraged to analyze real publications in the area of their major for their final paper. The connection

between writing and reading is emphasized in ESL 501. “By reading and studying a variety of relevant types of texts, students can gain important insights both about how they should write and about the subject matter that may become the topic of their writing” (Brown, 2007). With this postulate in mind, ESL 501 curriculum offers a lot of reading to the students before they are required to produce their first draft of writing. For instance, before writing a summary-critique, students are given a set of articles – original research, critique of it, and the answer of the author of the original research to the critique. This enables students to see writing samples and then critically analyze them in their own writing.

In addition, the methodology of teaching of ESL academic writing is communicative, which means encouragement of as much interaction among students as possible. Pair- or small-group work is preferred over individual work in and outside the classroom.

Another methodological feature of ESL writing is its task-based nature, which implies inductive learning, i.e. students are not presented any definitions and/or rules, instead they are expected to come up with their own interpretation of relevant concepts and learn on the basis of the mini- and macro-tasks they perform in and outside the classroom under the guidance of each other and their instructor - a technique called scaffolding (Markee, 1997).

Finally, ESL 501 Academic Writing course strives for application of individualized approach to each student through creating the opportunities for learners to study on the basis of the information which is personally important to them. For example, each learner is free to choose his/her own topic for their final research paper.

2.3. Ukrainian Scientific Language Style

Ukrainian students start studying and practicing academic writing in colleges having some background knowledge of the principles of academic writing (e.g. 5-paragraph format, basic writing genres and styles) acquired in high schools. Ukrainian universities usually offer a course of Ukrainian Language for Professional Development to the domestic students of the first year of study. The curriculum of the course implies actualization of students’ knowledge of stylistic aspects of the Ukrainian language with a focus on academic and business writing because they present the basis of professional communication.

The unit on Ukrainian Scientific Language Style implies ten hours of both class- and homework. In

the framework of this unit, students analyze the texts of basic genres of academic writing taught in Ukraine, such as annotation, review, summary, and report, followed by their own writing of annotation or report which is subsequently assessed by the teacher.

The goal of the unit is to teach students the features of academic text, its structure, lexical, syntactic, and stylistic peculiarities. What is more important, at the end of the unit students are supposed to understand the purpose of academic writing which is acquisition of appropriate writing skills that enable prospective scholars or professionals to publicize the results of their studies or work in different areas.

The teaching methodology and language means used in Ukrainian Scientific Language Style Unit comply with the above-mentioned objective. The result of students' work is their independent writing of an academic text.

Some time of class work is allocated for discussion of the questions that students might have in the process of writing. Such class discussions ensure understanding of topics and goals of the paper by the students, as well as coherence and logical development of ideas in their papers. Pair or group-work is rarely applied in Ukrainian classrooms. Discussions, if any, usually happen open-class. Lessons are usually teacher-fronted. The most common methodology of teaching is Presentation-Practice-Production, which implies presentation of the subject matter or the rule that is taught, followed by some teacher-guided practical exercises aimed at development of the corresponding skills in students, and subsequent independent work of the students that is usually graded by the teacher (Brown, 2007).

In the beginning of the course, students get acquainted with the guidelines as to writing academic texts of different genres, e.g. annotation, report, review, etc. It enables them to practice creating their own writing samples of each genre in the process of their writing practice. The final products of each genre written by the students independently present the evidence of the acquired skills. The experience of writing annotations and reports helps students learn stylistics of academic writing. Students might need these skills in their future academic studies.

2.4. American vs. Ukrainian Academic Writing Comparative Analysis Chart

Below we present a chart of comparative analysis of the approaches to teaching academic writing in the USA and Ukraine:

Criterion	American Academic Writing	Ukrainian Scientific Language Style
Population	International students	Ukrainian domestic students
Hours	35	10
Year of study	Varies	1-st year
Thematic contents	Diagnostic analysis, summary-critique, annotated bibliography, literature review, research paper, and reflection essays	Annotation, review, summary, report.
Approaches	Process-oriented	Product-oriented
Methodology	Task-Based Language Teaching	Presentation Practice Production
Assessment	Each major assignment is graded. Some teachers might also take into account class participation and attendance when calculating the final grade for the course. Sometimes a class defense of the final paper is required.	Each major assignment is graded

3. Results

3.1 Similarities and Differences

As a result of the comparative analysis of writing curricula of US Academic Writing course and Ukrainian Scientific Language Style Unit within the course Ukrainian language for Professional Development, we found certain similarities and differences. Among the similarities, nowadays development of Academic Writing curricula in both countries is perceived as actual and important. The main objectives of Academic Writing instructions in both countries are the same: teaching students to work with academic texts and create their own successful academic writing products. In addition, these days academic texts tend to have unified writing norms, their objectives, structure, and stylistic features are similar, irrespective of the language they are written in. Finally, some assignments required in both courses are similar, for example, summary, which is a part of a summary-critique in the USA and a separate assignment in Ukraine.

However, the principles of teaching Academic Writing in the USA and Ukraine are somewhat different. First, in the USA there is a whole course devoted to teaching academic writing, whereas in Ukraine, it is one unit in the framework of a course, which implies significant difference in hours allocated for studying (35 hours vs. 10 hours in American and Ukrainian curricula, correspondingly). Second, the audience of the courses is different with international students in the USA and domestic students in Ukraine. Third, the year of study of the course/unit differs: it varies in the USA because students are free to choose whenever they want to take the course (but it is recommended to take the course as early as possible to help international

students succeed in the English language environment where they will be students for at least two years); however, in Ukraine, the course of Ukrainian Language for Professional Development should be taken within the first year of study since it is a required course and students may not choose when they want to study it. Thematic contents of the courses are different for the most part: majority of the assignments in the USA require critical thinking (diagnostic analysis, summary-critique, literature review, research paper and reflection essays), whereas in Ukraine majority of the tasks require summarization skills (annotation, summary, report). Approaches to teaching academic writing are also different: in the USA it is process-oriented, but in Ukraine, it is product-oriented. Methodology of teaching is another aspect of difference: in the USA, it is task-based, while in Ukraine, it is Presentation, Practice, Production (PPP), which is a more traditional deductive way of teaching. Finally, assessment techniques vary: in the USA, each assignment is graded in accordance with the analytical grading rubric, but in Ukraine, grading is holistic, and usually no rubric is used.

4. Conclusions

4.1 Assumptions as to the Adaptation of US Academic Writing to the Ukrainian analogous course

In this article, we compared US and Ukrainian Academic Writing curricula and principles of teaching based on the examples of ESL Academic Writing course taught at the University of Illinois at Urbana-Champaign and Scientific Language Style Unit taught in the course Ukrainian Language for Professional Development at Bogomolets National Medical University at Kiev. It is noteworthy to emphasize that both courses reflect standard teaching principles practiced at most educational establishments of both countries. As a result of our comparative analysis, we suggest that American model of teaching writing is worth to be considered by Ukrainian educators because Ukrainian language curriculum might benefit from adapting some American techniques of teaching academic writing. First, a course adapted from the US Academic Writing could be developed and included in the curriculum for domestic Ukrainian students. It would increase the hours of work on Academic Writing skills development and ensure more time for students to study and improve. Correspondingly, with the increase of academic hours, more academic writing genres could be offered to the Ukrainian students, i.e. thematic contents of the unit could be expanded. We think that Ukrainian students might benefit from the inclusion

of more assignments aimed at the development of their critical thinking skills: critiques, literature reviews, research papers. As mentioned above, thematic contents of the Ukrainian Scientific Language Style Unit offer predominantly summary-based assignments. Therefore, Ukrainian students' critical thinking skills remain underdeveloped. However, in order to succeed in the global academic world, Ukrainian students need to be able to process and generate critical ideas. Therefore, writing tasks encouraging critical thinking, such as critiques, critical literature reviews, and research papers would be useful for Ukrainian students. Due to the increase of teaching hours, it might be possible to implement process-writing in Ukrainian classrooms because students will have enough time for pair- and group-work, peer-reviews and writing workshops in class with the help of the teacher and each other. In addition, task-based teaching methodology might be applied in Ukrainian writing classes since a number of recent research in language teaching proved its higher effectiveness compared to more traditional deductive methodology (Carless, 2009; Long & Crookes, 1992; Li, 1998; Markee, 1997). Finally, analytical assessment techniques used in the USA could be introduced to Ukrainian language teachers and subsequently adapted to Ukrainian educational context to provide more objective and reliable assessment (Weigle, 2002). More specifically, analytical grading rubrics could be created to assess each graded assignment.

4.2. Predicted Adaptation Challenges

As it was found by Jankowska (2011), there are certain cross-cultural differences in educational systems of Central and Eastern Europe and Anglo-American countries. The key aspects of differences that could present a challenge in terms of US Academic Writing curriculum adaptation to Ukrainian analogous course are the following: sizes of classes, cultural expectations of students, and foci of learning.

In terms of sizes of classes, second language writing classes in American universities tend to be smaller than first language classes in Ukrainian universities. For example, an average number of students in ESL 501 classes is 15, whereas an average number of students in the course Ukrainian Language for Professional Development might be around 30. However, this problem can be solved by applying the technique of division of the students into smaller groups successfully practiced in EFL classes in Ukrainian colleges.

In terms of cultural expectations, students in ESL 501 are encouraged to ask a lot of questions in and outside the classroom, the style of Teacher-Student

communication is more informal than it is usually the case in Ukrainian classrooms where learning atmosphere is formal, and students learn when being intimidated by the teacher rather than through scaffolding. We think that this challenge can be resolved by providing teacher- and student-training in the beginning of the course. Teachers might be explained the benefits of less formal teacher-student communication in which the role of the teacher is to facilitate learning, not to make students learn by imposing the teacher's authority. Students might be encouraged to ask questions in class and visit instructor's office hours to establish less formal teacher-student relationship and get a more individualized approach to their learning. Both teachers and students might be presented with the results of the most recent research in language learning (methodologies, forms of assessment, etc.) conducted by American scholars which prove to be more effective than traditional Ukrainian methodologies. Explicit explanation of the fruitful results achieved by their American counterparts might encourage both Ukrainian teachers and students to apply recommended changes in their teaching/learning practice.

In terms of focus of learning, in Ukraine, instructions tend to be heavily theoretical, factual and lacking practical implementation, while in the USA, they are more practice-oriented. This problem could be solved by developing a full course of Ukrainian Academic Writing with minimized theory and a heavy focus on practical tasks. It goes without saying that increasing the number of hours devoted to Academic Writing will create more opportunities for students to practice their writing skills.

In spite of the above-mentioned challenges, the successful practice of teaching ESL 501 to international students shows that it is possible to develop necessary skills in foreign students to help them benefit from the instructions delivered in American style. More specifically, they can be encouraged to ask more questions in class, the informal communicative atmosphere can be created by the teacher, learning through scaffolding can be practiced, and practically applicable tasks can be prioritized over theoretically-driven assignments.

4.3. Conclusion

To sum up, globalization of education is inevitable. One of the key aspects of globalization of education is unification of curricula and intercultural exchanges of knowledge and experiences in writing. In this article we looked at the potential adaptation of such a course as Academic Writing taught to ESL students at UIUC, USA, to the Scientific Language Style Unit taught to the Ukrainian students in the course Ukrainian Language for Professional

Development at Bogomolets National Medical University, Kiev. The results of our analysis led us to assume that adaptation of some curricular peculiarities of US Academic Writing course to Ukrainian analogous course might be beneficial to Ukrainian scholarly community because acquisition of academic writing skills the way they are taught in US colleges might give Ukrainian academicians more chances to participate in international conferences, publish their scholarly articles in academic journals abroad, and, thus, make their own contribution to the world development of sciences and humanities. Adaptation of American Academic Writing course can make learning experience of the Ukrainian students more task-based, process-oriented, practical, communicative, socially-situated and meaningful. As it was stated by Jankowska (2011), reforms of higher educational establishments in Eastern Europe are crucial: "unreformed institutions will either have to be reformed or lose their student body to other providers". In order to comply with globalization and market-driven changes, and in order to facilitate the process of entering of the international scholarly community by Ukrainian students, scholars and researchers, introduction of a Ukrainian course analogous to American Academic Writing might be beneficial.

4.4. Limitations and Suggestions for the Future Research

Our familiarity with both American and Ukrainian educational contexts, as well as our comparative analysis of the American course ESL 501 Academic Writing and a Ukrainian unit "Scientific Language Style" in the course of Ukrainian Language for Professional Development enabled us to suggest that American system of teaching Academic Writing might be more effective than a Ukrainian one. Even though both courses reflect standard teaching practices in both countries, more empirical data is needed to provide evidences for the need of adaptation of American Academic Writing system to the Ukrainian one. More academic writing courses in the US and Ukraine could be analyzed in the future. For example, it might be interesting to see if the curriculum <http://mu-varna.bg/BGlum> of ESL 505 Business writing course taught at UIUC could be applicable to the Ukrainian Academic Writing course at Bogomolets National Medical University, which also deals with some business writing.

In addition, it might be helpful to launch a study of actual development and implementation of the Academic Writing course in Ukraine and see how teachers and students perceive it, and what results it will bring compared to the currently taught course of Ukrainian Language for Professional Development at

Bogomolets National Medical University or any other Ukrainian State University.

Moreover, further research is needed to look at the issue in a broader perspective of comparative education and globalization of educational systems, in general, and American vs. Eastern European contexts, in particular.

References

1. **Altbach, P. G.** (2004). Globalisation and the university: Myths and realities in an unequal world. *Tertiary Education and Management*, 10(1), 3-25. Retrieved from <http://ezproxy.gsu.edu/login?url=http://search.proquest.com/docview/61838804?accountid=11226>
2. **Brown, H. D.** (2007). *Teaching by principles: An interactive approach to language pedagogy*. White Plains, NY: Longman.
3. **Chovanec, J.** (2012). Written Academic Discourse in English: From Local Traditions to Global Outreach. *Brno Studies In English*, 38(2), 5-16. doi:10.5817/BSE2012-2-1.
4. **Connor, U.** (2004). Intercultural rhetoric research: beyond texts. *Journal Of English For Academic Purposes*, 3(4), 291-304. doi:10.1016/j.jeap.2004.07.003
5. **Crossley, S. A. & McNamara, D. S.** (2011). Shared features of L2 writing: Intergroup homogeneity and text classification. *Journal Of Second Language Writing*, 20(4), 271–285. doi:10.1016/j.jslw.2011.05.007.
6. **Dysthe, O.** (2002). Professors as Mediators of Academic Text Cultures: An Interview Study With Advisors and Master's Degree Students in Three Disciplines in a Norwegian University. *Written Communication*, 19(4), 493.
7. **Duszak, A.** (2008). Publishing academic texts in English: A Polish perspective. *Journal of English for Academic Purposes*, 7(2), 108-120.
8. **Education & training.** (2013). *European Commission*. Retrieved from ec.europa.eu/education/higher-education/bologna_en.htm
9. **Gotti, M.** (2012). Cross-cultural aspects of academic discourse. *Brno Studies In English*, 38(2), 59-78. doi:10.5817/BSE2012-2-4.
10. **Hinkel, E.** (2002). *Second language writers' text: linguistic and rhetorical features/ Eli Hinkel*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 2002.
11. **Jankowska, M.** (2011) A reflection on adaptability, achievement motivation and success of Central and Eastern European students in one English university. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 41(6), 801–818.
12. **Li, D.** (1998). "It's always more difficult than you plan and imagine": teacher's perceived difficulties in introducing the communicative approach in South Korea. *TESOL Quarterly*, 32(4), 677–703.
13. **Long, M.H. & Crookes, G.** (1993). Units of Analysis in Syllabus Design: The case for task. In G. Crookes & S. Gass (Eds.), *Tasks in a pedagogical context*, (pp. 9–54). Clavdon, Avon: Multilingual Matters.
14. **Markee, N.** (1997). *Managing Curricular Innovation*. New York: Cambridge University Press.
15. **Markee, N.** (1997) Second language acquisition research: a resource for changing teachers' professional cultures? *The Modern Language Journal*, 81, 80-93.
16. **Novoa, A. & Yariv Mashal, T.** (2003). Comparative research in education: a mode of governance or a historical journey? *Comparative Education*, 39 (4), 423-438
17. **Nunan, D.** (2003). The Impact of English as a Global Language on Educational Policies and Practices in the Asia-Pacific Region. *TESOL Quarterly*, 37, 589–613. doi: 10.2307/3588214
18. **Reid, J.** (1992). A Computer Text Analysis of Four Cohesion Devices in English Discourse by Native and Nonnative Writers. *Journals of Second Language Writing*, 1(2), 79-107.
19. **Silva, T.** (1993). Towards an understanding of the distinct nature of L2 writing: The ESL research and its implications. *TESOL Quarterly*, 27, 657–677.
20. **Weigle, S.C.** (2002). *Assessing Writing*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. **Yakhontova, T.** (1997). The signs of new time: academic writing in ESP curricula of Ukrainian universities. In A. Duszak (Ed.), *Trends in linguistics. Studies and monographs 104. Culture and styles of academic discourse* (pp.103–112). Berlin: Mouton de Gruyter.
22. **Yakhontova, T.** (2001). Textbooks, contexts, and learners. *English for Specific Purposes*, 20, 397–415.

Aneta Dokova
 Medical University "Prof. Dr. Paraskev Stoyanov"-Varna, Bulgaria
Olexandra Kostenko
 University of Illinois at Urbana-Champaign, USA
Nina Litvinenko
 Bogomolets National Medical University, Kiev, Ukraine
Natalia Misnyk
 Bogomolets National Medical University, Kiev, Ukraine

ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА ВЪВ ВИСШИТЕ УЧЕБНИ ЗАВЕДЕНИЯ КАТО ФАКТОР ЗА ЕФЕКТИВНА РАБОТА И АКАДЕМИЧНА УСПЕВАЕМОСТ

Мирияна Павлова

Същност на организационната култура

Съвременният мениджмънт разглежда организационната култура като силен стратегически инструмент, целящ да насочи всички членове на дадена организация към постигането на общите за нея цели. Организационната култура се превръща в ефективно средство за осигуряване на висока производителност и качество на работата. Също така тя способства за повишаването на ефективността и конкурентоспособността на организацията, които се явяват едни от основните цели на стратегическото ръководство.

Самото понятие „култура” се разглежда като нещо общо за дадена група хора, свързани с определена организация. Тя е съвкупност от общи схващания, социални норми и материални особености, които заедно формират сбор от знания, възгледи, ценности, общи език, традиции, взаимоотношения и други. Що се отнася до организационната култура, то на този етап няма единно, общо и всепризнато определение. Терминът се изучава от редица научни дисциплини като социологията, антропология, мениджмънт и други. Самото изследване на организационната култура започва през 40-те години на 20. век. В съвременната литература съществуват множество определения на това понятие.

Шултс (Schultz) разглежда организационната култура като неявно, невидимо и неформално съзнание на организацията, което управлява поведението на хората, а също така се формира от самото поведение на хората в организацията. Според Шейн (Schein) културата в организациите е комплекс от основни допускания, които са открити, измислени или разработени от групата, с цел да се научи да се справя с проблемите на външната адаптация и вътрешната интеграция. Авторът смята, че организационната култура трябва да се справя именно с тези две водещи предизвикателства – агресивната външна среда за организацията и разделението, дезинтеграцията във вътрешната среда. Вътрешната интеграция се разглежда като създаване на ефективни делови отношения сред членовете на организацията и като увеличаване на участието на всички кадри в

This report presents the essence and importance of organizational culture in universities. The management treats the culture in organizations as a strong strategic tool, which is aiming to focus all its members to achieve common goals. Organizational culture in universities is becoming an effective tool for providing quality work and high academic performance. It also helps to increase efficiency and competitiveness, which constitute one of the main objectives of the strategic direction.

разрешаването на организационните проблеми и намирането на най-ефективните начини за работа. Необходимо е комплексът от основните допускания да функционира в един дълъг период от време, за да може да докаже своята „жизнеспособност“. Той задължително трябва да се предава и на новите членове на организацията, за да могат и те да възприемат ценностите, нормите, вяранията и разбиранията, които са общи за всички членове на групата. Убежденията като компонент на организационната култура представят на служителите какво е правилно в организацията. Ценностите, които се явяват основополагащи, определят какво е нужно да се възприема за важно в нея. Друг компонент са нормите, които са неписани правила за поведение, които подсъзнават на хората как да се държат в дадената среда и какво се очаква от тях и тяхната работа в организацията. Нормите на поведение отразяват такива моменти от дейността на организацията като: отношенията между ръководители и подчинени, спазване на законите и правилата и други. Поведението на всеки един от членовете на групата също е от особено значение – това са ежедневните дейности, които хората извършват по време на своята работа и при взаимодействието с другите. Тези и други компоненти не могат поотделно да представляват организационната култура. Те си взаимодействат, допълват и заедно дават представата за нея. Невинаги обаче те са ясни и разпознаваеми, но въпреки това те определят способите за действия и взаимо-

действия на хората и в значителна степен влияят на изпълнението на работните задачи и осъществяването на организационните цели.

Казано накратко – организационната култура е съвкупност от ценности, убеждения, норми и отношения, които са общи за всички членове на групата (организацията), които предопределят тяхното поведение. Културата в организацията е основен и значим компонент в постигането на организационните цели и задачи, за повишаването на ефективността и управлението на иновациите.

Значение на организационната култура

Социалното управление и организационната култура са две взаимосвързани понятия. Първото не само съответства на културата на организацията, но и зависи от нея, а също така оказва влияние на формирането и културата на нови стратегии. Поради това стратегическите лидери са длъжни да умеят да управляват културата на своята организация.

Основната цел на организационната култура като явление е да помага по-продуктивно да се изпълняват задълженията в организацията, а също така и да се получава повече удовлетворение от свършената работа. А това, от своя страна, ще доведе до повишаване на конкурентоспособността и икономическата ефективност, към които се стремят всички стратегически лидери. Сплотеният, движещият се като едно цяло и воден от едни и същи ценности и норми, колектив ще донесе повече ползи за своята организация. Множество предприемачи достигат до извода, че възходящото развитие на компанията или фирмата зависи от сплотеността на членовете ѝ, от тяхната заинтересованост от постигането на общите цели и интереси, от което пък в немалка степен зависи и материалното им благополучие. Далновидните ръководители разглеждат организационната култура като мощен инструмент, който позволява усилията на всички подразделения и членове на организацията да бъдат насочени към постигането на общите цели, както и да се мобилизира инициативата на всеки. Облекчава се общуването и комуникацията между отделните звена, а по този начин се постига и взаимно разбирателство между всички служители и сътрудници. Организационната култура обединява всички вътрешни дейности и взаимоотношения, правейки колектива по-продуктивен и отговорен към поставените задачи. От друга страна, тя спомага за създаването на външния имидж на организацията, което е от особена важност за възприемането ѝ в обкръжаващата я среда. Сред

другите обстоятелства, които определят важността на организационната култура, е и това, че именно тя придава на сътрудниците организационна идентичност, определя вътрешногруповата представа за компанията, които са важен източник за стабилност и приемственост. Това създава сред членовете усещане за надеждност на самата организация и чувство за защитеност в нея. Културата е особено значима за новите служители и членове, тъй като тя им помага да интерпретират случващите се събития и ги интегрира сред вече наложилите се писани и неписани правила, норми и ценности. Този социален и организационен феномен в най-голяма степен стимулира съзнанието и високата отговорност на работниците, които изпълняват поставените им задачи.

Организационната култура също така успешно се превръща в „бариера“ пред евентуално проникващи нежелателни и отрицателни тенденции и ценности от външната за организацията среда. Това помага да се предпази организацията от негативни влияния и да се поддържа създадения от нея имидж.

Силната и стабилна култура в голяма степен е способна ефективно да замени формалните механизми, което позволява на организацията да избегне прекомерните усложнения на официалните структури и прекомерното увеличение на потока на официална информация и разпореждания. Това води до намаляване на разходите, тъй като културата, за разлика от официалните механизми, в голямата си част се явява самовъзпроизвеждаща се – самопроизвеждат и се формират езикът на културата, културното общуване, формите на поведение в рамките на организационната среда.

Организационната култура във висшите учебни заведения

Висшето учебно заведение (ВУЗ) е голяма организация с множество структурни подразделения и отдели. Днес то се явява едно от основните звена на образователната система в България, като обединява тези, които създават, използват и възпроизвеждат знания. Една от главните задачи на ВУЗ-овете е да възпитава и подготвя специалисти, които да са конкурентни на националния и международния пазар.

В условията на пазарна икономика конкурентоспособността на ВУЗ-овете зависи в голяма степен от тяхната адаптивност към външните социално-икономически промени на пазара на образователни услуги. В този ред на мисли организационната култура е от решаващо зна-

чение в управлението на висшите учебни заведения.

Организационната култура е особено важна за развитието и ефективната работа на българските, а и на чуждестранните университети. Тя е длъжна да отчита техните основни характеристики, където главната е специфичността на предоставяните образователни услуги. Значението на организационната култура във ВУЗ-овете в най-общ смисъл е: тя дава възможността на сътрудниците да се идентифицират с институцията на висшето образование, а за новите членове – успешно да се адаптират към системата на норми и ценности на ВУЗ-а. Формулира стандарти на поведение и отговорност за спазването им.

Организационната култура във висшите учебни заведения се състои от:

– Организационната култура на администрацията на ВУЗ-а, която определя характера на управлението му;

– Организационната култура на преподавателския състав (професори, доценти, асистенти и т.н);

– Организационната култура на всички обучаващи се (студенти, докторанти).

Оттук става ясно, че организационната култура във висшите учебни заведения е сложно образувание, на много нива, което има специфична структура. Тя се определя като система от определени ценности, норми, обичаи, традиции и убеждения, които се споделят от студенти, преподаватели и административни сътрудници.

Изучаването на организационната култура в българските университети, от гледна точка на професионалната подготовка на специалисти, е необходимо както за оптимизация на параметрите на образователните процеси, така и за повишаване на ефективността на дейностите на младите специалисти в бъдещото им кариерно развитие. Културата въздейства на всеки студент по време на неговата адаптация, развитие и обучение. Но тя оказва влияние и на живота му след образователния период. Организационната култура се явява основа за развитие и социализация на младия човек, превръща се в негов неотменен източник в позиционирането му в процеса на работа и професионално развитие. Студентът в своята професионална кариера внася сформиранията през периода на обучение във ВУЗ-а организационна култура – ценности, норми на поведение, възприятия към обкръжаващата среда и традиции.

Заклучение

Необходимостта от изучаване на организационната култура в българските университети е обусловено от това, че тя е реален феномен, който оказва голямо влияние на развитието на отделния човек, на ВУЗ-а като организация и на обществото като цяло. Културата осигурява по-ефективна дейност в организацията, а също така главното ѝ предназначение в университетите е да участва във формирането на човешкия капитал на студентите – бъдещи специалисти.

Използвана литература

1. **Семерджиев, Ц.** Стратегическо ръководство и лидерство – Организации. – С.: Софттрейд, 2007.

2. **Семерджиев, Ц.** Стратегическо ръководство и лидерство – Лидер. – С.: Софттрейд, 2007.

3. **Beytekdn, F., Yalçinkaya, M., Karakoç, D.** The Organizational Culture At The University, The International Journal of Educational Researchers 2010.

4. **O'Donnell, O., Boyle, R.** Understanding and Managing Organisational Culture, URL: <http://www.cpmr.gov.ie/Documents/Understanding%20and%20Managing%20Organisational%20Culture.pdf>.

5. **Schein, Ed.** Organisational culture and leadership, Jossey-bass, 2010, San Francisco.

6. **Tharp, B.** Defining “Culture” and “Organizational Culture”: From Anthropology to the Office, URL: http://eu.haworth.com/docs/default-source/white-papers/defining-culture-and-organizational-culture_51-pdf-28527.pdf?sfvrsn=6.

7. **Tsai, Ya.** Relationship between Organizational Culture, Leadership Behavior and Job Satisfaction, <http://www.biomedcentral.com/1472-6963/11/98>.

За контакти:

Мирияна Павлова
докторант в Университета по библиотекознание и информационни технологии (УниБИТ)
e-mail: m.pavlova@unibit.bg

ДОКАЗВАНЕТО – ПРАВНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ ИНСТИТУТ

Масис Хаджолян

Жерар Корню приема, че доказването е разкриване на истинността на неправомерно (причиняване на вреда) или правомерно (договор, завет) правно действие, което се прави в законоустановените форми. Българската теория по същество не се различава от това разбиране, като приема, че доказването е съвкупност от процесуални действия в досъдебните и съдебни производства, за да се установят факти, относими към тях. В хода на тяхната подготовка и провеждане от страна на компетентните органи и лица се проявяват техни специфични психически свойства – мировъзрение, темперамент, характер, способности. Развиват се и познавателни (мислене, памет, възприятия), волеви (инициативност, решителност, целеустременост, настойчивост) и емоционални (настроение, стрес, афект) психични процеси.

Може да се обобщи, че от гледище на правната психология при доказването се извяват индивидуални психични явления на личността. Те играят определена положителна и отрицателна, стимулираща или задържаща роля в този процес.

Доказването като явление има редица общи белези в правните производства:

- а) то е дейност с определен предмет – установяване на факти;
- б) дейността се осъществява с определени от процесуалните закони доказателствени средства;
- в) доказателствените средства се използват по определен от закона процесуален ред;
- г) резултатите по доказването се приемат или отхвърлят от решаващия орган.

Доказването е човешка дейност. Затова то крие опасности при използване на способите за доказване и доказателствените средства:

При свидетелските показания те могат да се изразят в лъжесвидетелстване или затаяване на истината; добросъвестна заблуда относно определени факти – географско време, час, разстояние и пр.; недобра памет, забравя на факти; реконструктивна памет (попълване на празноти на паметта с умозаключения); погазване на законни изисквания (например разпит на малолетни и

The report examines the „ proving” as an institute of the Bulgarian legal psychology. There are shown the dangers during the process of using the means of proving, the psychological reasons for this and the legislative measures for their overcoming.

непълнолетни без участие на педагог или психолог). От страна на разпитвания – неподготвен разпит на свидетеля; недобър психологически контакт със свидетеля; задаване на подвеждащи и подсказващи въпроси.

При съдебната експертиза могат да се появят слабости при нейното назначаване от съда и органите на досъдебното производство – заблуда относно реалната компетентност на вещото лице; формулиране на задачи и определяне на срокове без негово участие; поставяне на непълни и общи задачи. При подготовката на експертизата – повърхностно проучване на материалите по делото и на обекта на изследването; непълен план на изследването; пропускане на версии; предубеденост; спестяване на искания към възложителя за предоставяне на допълнителни материали; отсъствие от необходимо участие при разпит на обвиняеми, свидетели и др.; работа при неопазено местопроизшествие. При извършване на експертизата се проявяват слабости в отношенията между вещото лице, назначаеми орган, другите участници в процеса; създаване на обвързаност между вещото лице и едната страна в процеса, натиск на възложителя и погазване на неговата свобода при преценка на методите, начините, средствата на действие, времето и мястото на извършването им; предубеденост; самоволно разширяване или стесняване кръга на изследването; незапазване на обектите за допълнително или повторно изследване. Срещат се слабости, свързани с експертното заключение – при формиране на експертните изводи се допускат преки и косвени външни внушения, вкл. подражание на аналогични експертизи; констатации и твърдения по

правни въпроси; изводи извън поставените задачи; непосочване на всички извършени експертни действия и използвани технически средства; необосновани колебания в крайните заключения; неоснователно избягване на налагащо се условно заключение. Изпуска се задължителният подпис на заключението. В съдебно заседание често не се дава възможност на вещото лице да отговори устно на поставени му въпроси от страните, да обясни, уточни и тълкува писменото си заключение. Допускат се нарушения на законни и методически изисквания относно оценяване и приемане на писменото заключение – оценка на заключение, представено в друго производство; съединяване на фигури на вещо лице и свидетел; допускане оспорване на експертно заключение в касационното производство; недопускане на вещи лица от еднолична или тройна експертиза да бъдат включени в комплексна, допълнителна или нова експертиза; съпоставяне на заключението с писмени мнения на специалисти („частни експертизи“), намерили място в делото.

Множество пропуски са възможни при извършване на огледи – когато не се осигурява присъствието на поемни и вещи лица (или технически помощник) или се допуска размествания на местопроизшествието преди огледа; когато се извършва оглед на труп без участие на съдебно-медицински експерт или друг лекар; извършва се погребение без разрешение на прокурор; изравняне на труп (ексхумация) без нареждане на съд или прокурор и без присъствие на вещо лице – съдебно-медицински експерт.

При оглед и освидетелстване на лице често не се съблюдают законните изисквания особено при събличане на освидетелствения, както и изискуемите разрешения за извършване на такива действия.

При извършване на претърсвания и изземвания се изпуска задължението да присъстват поемни лица, лица, които използват претърсваното помещение, домоуправител или представител на общината или кметството, както и да се осигури съдебно разрешение за такова действие. Не се съблюдают и всички законни условия за извършване на такива действия без надлежно разрешение.

При веществените доказателствени средства основните рискове се отнасят до качеството на тяхното създаване – изготвяне на фотоснимки, диапозитиви, кинозаписи, звукозаписи, отливки, снемане на отпечатащи и др.

Писмените доказателствени средства са протоколите за всяко действие по разследването и

съдебно действие. Главните недостатъци са в пропуски относно съдържанието им, вкл. при поправки, изменения и допълнения в тях и полаганите подписи под тях.

При следствия експеримент са възможни пропуски относно осигуряване на поемни лица. Това се отнася и за присъствието на вещо лице или специалист-технически помощник. НПК посочва това задължение само при необходимост, но тя трябва да бъде обоснована в протокола за извършеното действие, за да бъде преценявана от решавашия орган при направено възражение.

Допускат се и недостатъци при разпознавания на лица и предмети особено спрямо изричните и стриктни изисквания, свързани с предварителни разпити, брой на представените лица или предмети и др.

Посочените (както и други, спестени в изложението) слабости при доказването са главно от субективно естество. Те се дължат на различни негативни психологически надстройки на личността на участниците в досъдебното и съдебното производство. В едни случаи те се дължат на невнимание, некомпетентност, неопитност, предубеденост, предоверяване, при други е налице зла воля, при трети – на темперамент (най-често холеричен или флегматичен), също на спецификата на характера и на настроението на личността и на различни временни психични състояния.

За минимизиране на отрицателните последици от слабите страни на дейността по доказването процесуалните закони създават определени техни противовеси. Един от тях е правото и задължението за отвод на длъжностни и вещи лица при наличие на законните предпоставки за това. Друго средство е назначаване на допълнителна експертиза при възникнали и нерешени в първоначалната експертиза въпроси, както и назначаване на повторна експертиза при констатираните недостатъци на първоначалната. От значение е и ролята на решавашия орган – съдия и прокурор, при преценка на заключението на вещото лице. В самия ход на доказването положително е предвиденото от закона присъствие на поемни лица като условие за коректно извършване на процесуални действия. Стимулиращ разкриването на обективната истина е институтът на очната ставка, който съдържа в себе си психологични въздействия при разпита на свидетели, съобвиняеми и съподсъдимци лица. Следствият експеримент има важно потвърдително и корекционно действие. Доказването се подпомага и от правилата за поправка и допълване на съдебния протокол и на протоколите в досъдебното произ-

водство. В негова подкрепа е и създадената възможност за оборване на установени от закона предположения. Дисциплиниращ замисъл и ефект имат нормите на ГПК като последици от възпрепятстване на доказването – съдът приема за доказани фактите, по които страната е създала пречки за събиране на допуснатите доказателства. Такава е последицата и при непредставяне на изискан документ, както и когато съдът е разпоредил лично явяване на страната, а тя е отказала да стори това или се е явила, но е отказала да отговори без основателна причина на поставени ѝ въпроси, както и когато е дала уклончиви и неясни отговори. В тези случаи изискването за разкриване на обективната истина отстъпва на принципа за добросъвестно изпълнение на процесуалните задължения. От гледна точка на процесуалната икономия се приема, че не подлежат на доказване общоизвестни или служебно известни факти, за които съдът е задължен да съобщи на страните. В полза на обективното доказване е въведено правилото, че признаването на факти от страните не се приема автоматично от съда, а се преценяват с оглед на всички обстоятелства по делото. Но признаването на иска задължава съда да го приеме и да реши делото съобразно неговото съдържание. Същевременно са предвидени обективни и справедливи изключения на това правило. При различните видове съдебни производства съдът в определени степени се ангажира със събиране на доказателствата. С най-голяма пълнота това става в наказателния процес, когато той, по свой почин, може да събира доказателства. В административния и гражданския процес той е длъжен да указва на страните, че за някои обстоятелства те не представят доказателства. В гражданския процес той съдейства на страните за изясняване на делото от фактическа и правна страна. Даже на него е предоставено право служебно, по своя преценка, и без искане от страните, да назначава вещо лице по възникнали въпроси, които изискват специални знания. Инициативата на съда е регламентирана още в доклада на делото, в който съдът указва на страните кои обстоятелства не се нуждаят от доказване и как се разпределя доказателствената тежест за подлежащите на доказване факти.

Силна страна на правосъдната дейност, която влияе върху процеса на доказването, са нейните основни начала, регламентиращи в процесуалните закони. Между тях особено значение има принципът за установяване на истината, който е в основата на доказателствения процес. Състеза-

телното начало, равенството на страните и прозрачността на процеса създават условия за провеждане на контролирано доказване. Както се посочи, българското право поддържа принципа на служебното начало, което се изразява в различни правомощия на съда, респ. различни степени на това начало в отделните видове производства. Установяването на истината в гражданския процес предполага съдът да осигурява възможност на страните и да им съдейства да установяват фактите относно техните твърдения, относими към делото. Същата идея е вложена и в административния процес. Макар и представен по-лаконично като принцип („разкриване на обективната истина“), други норми на Наказателния кодекс създават задължения той да се съблюдава, свързан с изясняване на обстоятелството по делото. Различията между употребените понятия „истина“ в гражданския и административния процес и „обективна истина“ в наказателния процес не са случайни. В този процес се търси цялата истина, всички факти, свързани с обвинението за извършено престъпление, вкл. за подбудите, причините и условията, при които то е извършено, характеристиката на личността на извършителя и другите отежняващи и смекчаващи вината обстоятелства, докато при другите видове производства се има предвид истината само в рамките на твърденията от страните нарушени правоотношения. Разликите се определят още с предмета и целите на отделните видове производства и със степените на съвместяване на техните принципи.

Гореизложеното налага следните основни изводи:

1. Доказването в процеса е решаващия правен инструментариум за обосноваването и справедливо решаване на поставените за решаване въпроси. Българското процесуално законодателство създава адекватни правила за провеждане на действията по доказването.

2. В хода на подготовката и на действията по доказването е възможно да се проявят недостатъци, слабости и преднамерени незаконосъобразности като израз на психичното състояние на физическите лица, ангажирани с доказването.

3. Процесуалните закони съдържат множество задържащи отрицателните явления в доказването норми. Все пак основният фактор в този процес се явява личността с нейната психика и нравственост.

Литература

1. **Корню, Ж.** Юридически речник. 2004.
2. **Вучков, В.** Предмет и тежест на доказването в наказателното производство. 2012.
3. **Григоров, Ив.** Юридическа психология. 2008.
4. **Еникеев, М.** Юридическая психология. 2006.
5. **Романов, В.** Юридическая психология. 2002.

6. **Стамболиев, О.** Доказването в гражданския процес. 2010.

7. **Колев, Т.** Доказване в правораздаването. 2012.

8. **Цанков, П., М. Хаджолян, Ив. Попов, А. Ангелова.** Съдебни технически експертизи. 2010.

За контакти:

Масис Хаджолян, доктор по право, доц. ВСУ
e-mail: masisbg@yahoo.com