

SAT-2G.307-2-PP-07

Личностните измерения на издателския успех или закуска за шампиони

Карамфил Манолов

Personal dimensions of publishers' success or breakfast for champions

Karamfil Manolov

Abstract: *The article, based on the results and data from two sociological surveys in book publishing business, analyzes the Gordian knot of interests of publishers in terms of their personal income and profits of the book publishing companies.*

Key words: *book publishers' personal income, profits of publishing companies, conflict of interests.*

ВЪВЕДЕНИЕ

В настоящата статия ще подложа на анализ отплатата, която получава за труда си книгоиздателят. Ще разгледам личните доходи като отплата за труда на книгоиздателя. От една страна, те са директно свързани с интересите му, а от друга страна, го представят пред обществото, защото той, благодарение на тях, придобива определен стратификационен статус, заема по-високо или по-ниско положение сред останалите хора в зависимост от материалните показатели за качеството на живота си. Тази стълбица от рангови статуси, която се оформя въпреки волята на хората, съществува като социална оценка на техния труд и те се съобразяват с нея. Но тя е и много динамична - днес може да си на върха, но утре, ако не си на професионална висота и не спечелиш достатъчно пари и престиж, слизаш долу. Именно тази динамика в стратификационната структура от рангови статуси по отношение на стимулите, които движат книгоиздателите, мотивира всеки книгоиздател да дава максимума от себе си, за да върви нагоре към успеха и отплатата за труда му да е все по-висока. Тук ще разгледам единствено личните доходи на книгоиздателите. Ограничавам се само до този фундаментален стимул, за да имам възможност подробно да го анализирам, а не просто да го маркирам в общия сбор от стимули в издателската професия.

ИЗЛОЖЕНИЕ

1. Гордевият възел от интереси от книгоиздателя по отношение на личните доходи

Личните доходи на книгоиздателя заплитат гордиев възел от противоречиви интереси, които всъщност са напълно естествени. Първата среща на противоречията се съсредоточава в съотношението: лични доходи на книгоиздателите - печалби на издателствата. Тук взаимодействат два взаимно непримирими интереса. Интересът за лично потребление на книгоиздателя се фокусира в ръста на получавания месечен личен доход, който включва заплата, премия, дивиденди и други плащания. А интересът за инвестиции в издателството се съсредоточава в ръста на печалбата. Всеки един от двата интереса се реализира за сметка на другия. Втората насока на противоречията опира до връзката на личните доходи с нивото на материалния стандарт на книгоиздателите, което също има пряко отношение към издателския успех. Тази втора насока на противоречията се преплита с първата и се заплита един гордиев възел от противоречиви интереси, който поставя на изпитание професионалните и личностни устои на книгоиздателя.

2. Лични доходи и печалби

В настоящата статия анализът на личните доходи на книгоиздателите ще бъде представен на база резултатите от две представителни емпирични социологически изследвания, които проведох в книгоиздаването през 1994 г. и 2008 г. Когато се анализират емпиричните данни за ръста на печалбите на издателствата и ръста на личните доходи на книгоиздателите, се установява, че между тях като цяло съществува положителна зависимост. Казано на популярен език, нарастват ли количествено печалбите на издателствата, нарастват количествено и личните доходи. И обратно - намаляват ли печалбите, намаляват и личните доходи. Ситуацията обаче коренно се променя, когато тази взаимовръзка се анализира в зависимост от сектора, в който се осъществява издателската дейност.

В публичния сектор (държавни издателства и издателства на обществени организации) посочената взаимовръзка между ръста на печалбите на издателствата и ръста на личните доходи на книгоиздателите отсъства, т.е. тя е равна на нула. Това се дължи на факта, че управителите на издателства в публичния сектор са на щатна заплата и техните лични доходи не зависят от ръста на реализираните печалби.

В частния сектор обаче интересувашата ни взаимовръзка е отрицателна, т.е. при ръст на печалбите на издателствата, имаме намаление на личните доходи на книгоиздателите. И обратно, при намаляване на печалбите на издателствата, се наблюдава ръст на личните доходи на книгоиздателите. Интересът за инвестиции в издателствата и интересът за лично потребление на частните издатели са в явен конфликт. Установената отрицателна взаимовръзка го потвърждава. Частните книгоиздатели, за да имат възможност да инвестират в издателствата си, се налага да ограничават ръста на личните си доходи за потребление. И обратното, ако искат да увеличат личните си доходи, с оглед на разширено потребление, те трябва да ограничават инвестициите в издателствата си. Двата вероятни изхода от тази борба на интересите за лично потребление и за инвестиции изправят един срещу друг аскета и хедониста у частния издател. Тук ние се сблъскваме с една класическа ситуация, водеща началото си от времето на ранния европейски капитализъм, за създаващия се сам частен предприемач [1].

Ако оставим настрана ръста на личните доходи на книгоиздателите и ръста на печалбите и ги съпоставим само от гледна точка на фактическата им взаимовръзка, се очертава една твърде пъстра картина в подходното разслояване на книгоиздателите. Като цяло 48,5% от книгоиздателите през 1994 г. и 50,4% от тях през 2008 г. са получили личните си доходи за последния месец и издателствата им са реализирали печалби; 2,2% през 1994 г. и 8,1% през 2008 г. не са получили личните си доходи, но издателствата им са реализирали печалби; 27,0% през 1994 г. и 21,6% през 2008 г. са получили личните си доходи, но издателствата им не са реализирали печалби; и 20,2% през 1994 г. и 19,8% през 2008 г. не са получили лични доходи и издателствата им също нямат реализирани печалби. Специално внимание заслужават третият и четвъртият случаи. При третия случай тези 27,0% през 1994 г. и 21,6% през 2008 г. от книгоиздателите, които са получили лични доходи, но издателствата им нямат реализирани печалби, са главно от публичния сектор. Те редовно получават щатните си заплати без оглед на това дали има или няма печалба за издателството. А при четвъртия случай въпросните 20,2% през 1994 г. и 19,8% през 2008 г. от книгоиздателите, които не са получили лични доходи за последния месец и издателствата им не са постигнали печалба, в преобладаващата си част са от частния сектор. За тях житейският риск е значително по-голям, отколкото за управителите на издателства в публичния сектор.

Интересен е въпросът получените лични доходи за последния месец удовлетворяват ли книгоиздателите? 70,8% от книгоиздателите през 1994 г.

заявяват, че не са удовлетворени; 28,0% са удовлетворени и 1,1% не могат да преценят. Ситуацията е коренно различна през 2008 г., когато 49,5% от издателите са удовлетворени от получените заплати, почти толкова - 48,6% са неудовлетворени и 1,8% не могат да преценят, т.е. удовлетвореността нараства през годините.

3. Лични доходи и материален стандарт на книгоиздателите

Удовлетвореността на книгоиздателите от личните им доходи се определя най-вече от постигнатия материален стандарт. Стратификацията на книгоиздателите от гледна точка на постигнатия материален стандарт изглежда така: през 1994 г. 7,9% от тях го преценяват като висок; 62,9% - като среден; 29,2% - като нисък. Преобладава преценката "среден материален стандарт". През 2008 г. разпределението е следното: 4,5% от книгоиздателите са с висок материален стандарт, 82,0% - са със среден и 13,5% - са с нисък. Отчетливо подобрение се наблюдава по отношение на средния и ниския материален стандарт.

Нека да проследим как тази оценка на книгоиздателите за постигнатия от тях материален стандарт влияе на удовлетвореността им от получените лични доходи. От книгоиздателите, които оценяват материалния си стандарт като висок през 1994 г., 87,5% са удовлетворени от получените лични доходи за последния месец, докато 22,5% - не са; през 2008 г. всичките 100% са удовлетворени от получените доходи. Взаимовръзката между удовлетвореността от личните доходи и оценката за висок материален стандарт е устойчива и положителна.

От книгоиздателите, които оценяват материалния си стандарт като среден през 1994 г., 29,1% са удовлетворени от получените лични доходи за последния месец, а 70,9% - не са. През 2008 г. настъпва промяна - 50,5% са удовлетворени, а 47,3% не са удовлетворени. При емпиричния анализ на данните обаче се установи, че липсва взаимовръзка между удовлетвореността от личните доходи и оценката за среден материален стандарт. Това означава, че личните доходи нямат ясна ориентация към материалния стандарт, а се насочват някъде другаде, или основанието за удовлетвореност или неудовлетвореност от личните доходи се намира извън преценката за среден материален стандарт. По-нататък ще разберем защо това е така.

И от книгоиздателите с оценка "нисък материален стандарт" само 8,0% през 1994 г. са удовлетворени от личните си доходи за последния месец, докато 92,0% - не са удовлетворени; през 2008 г. - 26,7% са удовлетворени и 73,3% не са удовлетворени. Тук вече взаимовръзката между двете оценки е отрицателна. Оценката нисък материален стандарт предизвиква все по-нарастваща неудовлетвореност от личните доходи. И обратно.

И така, отношението на книгоиздателите към месечните им лични доходи в зависимост от оценката им за нивото на постигнатия материален стандарт варира от положително (удовлетвореност) при висок стандарт, през безразлично при среден, до отрицателно (неудовлетвореност) при нисък.

4. Борбата на интереси у частния книгоиздател

Както бе отбелязано, в публичния сектор липсва зависимост между ръста на печалбите на издателствата и ръста на личните доходи на управителите им. Заплащането и инвестициите се определят от правен регламент, който ги отделя и те остават независими едно от друго. По този начин съществуващият правен регламент неутрализира антагонистичната взаимозависимост между интереса за лично потребление на управителите и интереса за инвестиции на издателствата от публичния сектор. Затова и липсва зависимост между печалбите на издателствата и месечните лични доходи на управителите им.

В частния сектор двата интереса са съсредоточени в едно лице - частният книгоиздател. Резултатът от свободната борба между тях дирижира и ръста на личните доходи, и ръста на печалбите на частните издателства. Проблемът е -

накъде се насочват приоритетно парите - дали за по-големи лични доходи с цел разширено лично потребление или за по-големи инвестиции в издателствата.

Разслоението сред частните книгоиздатели от гледна точка на нивото на материалния им стандарт като цяло повтаря вече описаното общо състояние при книгоиздателите: 7,1% от частните книгоиздатели през 1994 г. преценяват материалния си стандарт като висок; 61,4% - като среден и 31,4% - като нисък. През 2008 г. разпределението е, както следва: 5,1% от частните книгоиздатели преценяват материалния си стандарт като висок; 83,7% - като среден и 11,2% - като нисък. Тези резултати незначително се отклоняват от резултатите за цялата съвкупност на българските книгоиздатели.

Частният книгоиздател, когато иска да увеличи печалбата си за реинвестиции, намалява размера на личните си доходи за месеца, т.е. проявява пестеливост и светски аскетизъм. В социологическото изследване от 2008 г. 23,9% от частните книгоиздатели потвърдиха, че спазването на принципа на пестеливостта им помага да постигат успех в работата си. При емпиричния анализ се установи, че този принцип е валиден за издателите с нисък материален стандарт ($V = -0,318$) и за издателите със среден материален стандарт ($V = +0,277$), но не е валиден за издателите с висок материален стандарт ($V = 0$). От друга страна, удовлетвореността на частните издатели от получените лични доходи за последния месец има статистически значими (т.е. типизирани) взаимовръзки с преценките за нисък материален стандарт ($V = -0,285$) и висок материален стандарт ($V = +0,439$), но няма такава взаимовръзка с преценките за среден материален стандарт ($V = 0$).

Сега ни предстои да проследим влиянието на нивото на материалния стандарт върху издателския успех. Това ще ни даде възможност да видим по какви пътища поемат парите в резултат на борбата между аскета и хедониста у частния издател и какво става, когато надделее аскета и какво, когато надделее хедониста.

Ще започнем с групата книгоиздатели с висок материален стандарт - 100% от издателствата на частните книгоиздатели с висок материален стандарт през 1994 г. са постигнали успех, докато през 2008 г. - 80,0% са постигнали успех, а 20,0% - не са. При книгоиздателите с висок материален стандарт с течение на времето отношението между личния интерес за потребление и интереса за инвестиции се променя. Високият материален стандарт не позволява безпроблемно да се насочват достатъчно пари за инвестиции в издателствата. Очевидно хедонистът и аскетът започват борба помежду си.

При частните книгоиздатели със среден материален стандарт ситуацията е особена и сложна. При емпиричния анализ се установи, че взаимовръзката между преценката за среден материален стандарт и издателския успех е устойчива и положителна. Така например, през 1994 г. издателствата на 58,1% от издателите със среден материален стандарт са постигнали успех, докато 41,8% - не са. През 2008 г. съотношението е 64,8% към 35,2%. Особеното в случая възниква, когато се намеси отношението към получените лични доходи за последния месец. Тогава групата частни издатели със среден материален стандарт се разполовява.

Първата подгрупа се състои от частни издатели със среден материален стандарт, които са удовлетворени от получените лични доходи за последния месец. От тях 78,6% са постигнали издателски успех през 1994 г., а 21,4% - не. През 2008 г. съотношението е 81,1% към 18,9%. Налице е стимулиращо влияние на съчетанието „удовлетвореност от личните доходи - среден материален стандарт“ върху издателския успех. Тези частни книгоиздатели са проявили въздържание и светски аскетизъм по отношение на материалния си стандарт, който към момента е бил удовлетворителен за тях. Това им е позволило да насочват пари за инвестиции в издателствата си с оглед постигане на издателски успех.

Във втората подгрупа попадат частните издатели, които не са удовлетворени от месечните си лични доходи и имат среден материален стандарт. От тях 48,3% са постигнали издателски успех през 1994 г., а 51,7% - не. През 2008 г. съотношението е 51,1% към 48,9%, т.е. почти по равно. Това означава, че съчетанието „среден материален стандарт - неудовлетвореност от месечните лични доходи“ не влияе стимулиращо върху издателския успех. Постоянната борба между интереса за лично потребление и интереса за инвестиции парализират тенденцията към издателски успех. В тази подгрупа частните издатели си остават раздвоени накъде да насочват приоритетно парите - дали да подобряват материалния си стандарт или да инвестират в издателствата си. Аскетът и хедонистът са се счепкали и не могат да помръднат наникъде. Нито едната от двете линии на поведение - светски аскетизъм или светски хедонизъм - не надделява ясно сред издателите от тази подгрупа и затова не може да се твърди, че съчетанието: среден материален стандарт - неудовлетвореност от личните доходи подкрепя издателския успех.

При частните книгоиздатели с нисък материален стандарт ситуацията е безвъпросно ясна. Взаимовръзката между издателския успех и преценката за нисък материален стандарт е устойчива и отрицателна. Издателствата на 81,8% от частните издатели с нисък материален стандарт търпят неуспех през 1994 г. и само 18,2% от тях са достигнали до успех. И през 2008 г. съотношението се запазва - 86,7% имат неуспех и само 13,3% постигат успех. В този случай съотношението „нисък материален стандарт - удовлетвореност от личните доходи“ бележи категорична тенденция към издателски неуспех. 100% от частните книгоиздатели, които са с нисък материален стандарт и са удовлетворени от личните си месечни доходи за последния месец, търпят издателски провал, както през 1994 г., така и през 2008 г. Тази отрицателна тенденция се повтаря и при съотношението „нисък материален стандарт - неудовлетвореност от личните доходи“. Тук 80,0% от частните издатели през 1994 г. са претърпели неуспех, а само 20,0% са се добрали до успеха. През 2008 г. съотношението е 76,9% към 23,1%. Много са малко тези, които са издържали изпита по светски аскетизъм. Огромното мнозинство от частни издатели с нисък материален стандарт са предпочели да харчат личните си доходи за потребление, като са загърбили инвестициите в издателствата си.

Наистина сложна и драматична е борбата между интересите за лично потребление и интересите за инвестиции при частните издатели. Както се видя, от нейния изход зависи дали ще се достигне до издателски успех или не.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Светският аскетизъм е жизнен принцип за поведение, който е кристализирал още в зората на европейския капитализъм [1]. В България капитализмът се завръща и принципът на светския аскетизъм възкръсва отново. Чрез реализацията на този принцип частният предприемач се създава сам чрез упорит труд и пестеливост. Данните от проведените социологически изследвания и направеният емпиричен анализ позволяват да се твърди, че светския аскетизъм е валиден за поведението на частните книгоиздатели у нас. Светският аскетизъм бе идентифициран в поведението на частни книгоиздатели със среден материален стандарт и с нисък материален стандарт. Тази част от българските частни книгоиздатели, без да изповядват открито светския аскетизъм, го следват в реалното си поведение. Наистина те се създават сами като предприемачи (self-made-man) чрез упорит труд и пестеливост. Така съзидателната функция на жизнените принципи за пестеливост, светски аскетизъм и упорит труд, изкристализирала още в зората на европейския капитализъм, се възпроизвежда при възраждането на новото българско предприемачество, основаващо се на класическите принципи за жизнено поведение на създаващия се сам предприемач.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Вебер, М. Протестантската етика и духът на капитализма. София: Хермес – 7,1993.

За контакти:

Проф. д.с.н. Карамфил Манолов, Институт за изследване на обществата и знанието, БАН, тел.: 0888117666, e-mail: karamfil_manolov@abv.bg