

Таблица 1

Източник на промяната	Характеристики
Пазарно търсене	Зараждаща се тенденция към намаление на обучаваните предимно поради обективни демографски причини
Състояние на пазара на образователни услуги	Силно наситен пазар, включващ държавни и частни университети и филиали в цялата страна. Засилена конкуренция между университетите, участващи в европейското и световното образователно пространство
Икономически	Търсене на възможности за предоставяне на по-евтин образователен продукт поради намаление на доходите на населението и ограничаване на възможностите за финансиране на образованието
Социални	Високо равнище на безработица, социална изолираност на инвалидите и малцинствените групи от населението
Технологични	Повишено предлагане на нови учебни технологии и информационни системи, вкл. и дистанционно обучение, което се извършва и от университети и катедри извън страната
Случайни	Неясноти в образователните приоритети на държавната администрация

За практическото осъществяване на промяната много важни са т. нар. **сили на полето**. Анализът им цели да се установи кои от тях имат движещ и кои - задържащ характер. Движещите сили са потенциалният актив на промяната. Към тях спадат: законодателството в областта на висшето образование; гармонизирането на нашето законодателство с това на Европейския съюз; икономическата обстановка - ниво на безработица, инфляция, субсидии в областта на образованието; международните тенденции в областта на образованието; промени, изисквани от самите обучаеми - съместяване на обучението с основната работа, намаляване на разходите за пътуване и акомодация в големите университетски центрове, облекчено административно обслужване и пр. Основният актив на промяната са ясните управленски цели.

Задържащите сили представляват съпротивата към промяната. Те винаги трябва да се очакват. Най-общо могат да се сведат до тесни лични интереси на ръководителите на катедри, осъществяващи обучението по статистика, или опасения от невъзможност за адаптиране към новите изисквания; неразбиране и недооценяване на предимствата на дистанционната тех-