

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ "Д. А. ЦЕНОВ" – СВИЩОВ
КАТЕДРА "ИНДУСТРИАЛЕН БИЗНЕС И
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО"**

ИВАЙЛО ОГНЯНОВ КОСТОВ

**ОРГАНИЗАЦИОННИ ФОРМИ НА СЪТРУДНИЧЕСТВО
МЕЖДУ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ В МЕБЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ
(ПО ПРИМЕРА НА ОБЛАСТ ЛОВЕЧ)**

АВТОРЕФЕРАТ

НА ДИСЕРТАЦИЯ ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА ОБРАЗОВАТЕЛНА И
НАУЧНА СТЕПЕН "ДОКТОР " ПО ДОКТОРСКА ПРОГРАМА
„ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ (ИНДУСТРИЯ)“

НАУЧЕН РЪКОВОДИТЕЛ:
ПРОФ. Д-Р АНЕТА ДЕНЕВА

СВИЩОВ
2018 г.

Дисертационният труд е обсъден и предложен за защита по реда на Закона за развитие на академичния състав и Правилника за неговото прилагане в СА „Д. А. Ценов“ – Свищов от катедра "Индустриален бизнес и предприемачество“ на СА „Д. А. Ценов“.

Дисертационният труд е в обем 229 стандартни страници и се състои от увод (5 страници), три глави (173 страници), заключение (6 страници), декларация за оригиналност и достоверност (1 страница), списък на използваните съкращения (2 страници), списък на използваните източници – общо 140 източника, от които 109 български и чуждестранни и 31 интернет страници. В подкрепа на изложеното са включени 8 таблици и 46 фигури. Извън основния текст са разработени и 6 приложения в обем от 30 страници.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 08.06.2018 г. от 10:30 часа в Заседателна зала Ректорат при СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов.

Материалите по защитата са на разположение на интересуващите се в отдел „Докторантура и академично развитие“ на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ Свищов.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност на изследването

Глобализационните процеси и динамиката на пазара подтикват българските предприемачи да търсят нови начини за осъществяване на своята дейност. Засилва се значимостта и ролята на съвместните предприемачески инициативи, чрез които се цели увеличаване на конкурентоспособността, иновативността, печалбата и устойчивото развитие на предприятията в национален и в международен план.

От друга страна, членството на страната в Европейския съюз дава редица възможности, чрез които да се постигнат конкурентни предимства, посредством съвместни усилия. Разработените програми, планове и стратегии на национално и европейско равнище залагат на използването на организационни форми на сътрудничество между предприемачите и техните предприятия, характерни със своята гъвкавост и ефективност. Акцентираща се все повече върху бизнес мрежите и клъстерите, като такива форми, които биха подобрили регионалната и националната конкурентоспособност, а наличието на концентрация на предприятия от различни сектори на икономиката в определени райони на страната е една от основните предпоставки за изграждане на сътрудничества между предприемачите.

За значимостта на проблемите, свързани с различни аспекти на предприемачеството, в т.ч. и на съвместната предприемаческа дейност, свидетелстват множеството автори и публикации в нашата и чуждестранна икономическа литература. Сред българските автори, работещи по проблема, се открояват имената на: К. Тодоров, М. Велев, П. Кънев, В. Христова, Д. Дойков, Г. Маринов, Й. Коев, Д. Павлов, А. Денева, Р. Габровски, Л. Варамезов, И. Тотев, А. Бънкова, Р. Ангелова, Т. Горчева, В. Димитрова, Хр. Катранджиев, Л. Кирев, Г. Недева, Г. Трендафилова, Н. Минчев, Л. Парашкевова, П. Пенчев, Н. Янков, О. Гераскова, Е. Тодева, Е. Захариев, Цв. Стоенчева, Б. Ванев, И. Илиев, Цв. Давидков, Д. Добрев, К. Владова, Ю.

Нарлев и др. В рускоезичната литература принос в разработването на проблема имат автори като: М. Бобина, А. Бусьигин, В. Горфинкель, В. Поляк, Г. Швандар, Л. Догил, П. Кита, М. Лапуста, В. Масленников, И. Шевченко, Т. Голубева, Г. Багиев, А. Муравев, А. Игнатов, А. Куртик, А. Калинина, Г. Старокожева и др. Сред западните изследователи се открояват имената на: Р. Кантилион А. Смит, Ж. Б. Сей, Д. Рикардо, К. Маркс, Д. Б. Кларк, В. Зомбарт, Ф. Найт, Ф. Хайек, А. Маршал, П. Дракър, И. Кирцнер, М. Портър, Й. Шумпетер, М. Касон, Р. Хисрич, М. Питърс, А. Абас, Й. Линднер, Р. Стивънсън, Т. Андерсън, К. Джарило, С. Сергер, Й. Съорвик, Е. Хенсън, К. Броутърс, М. Гуиста, К. Кетелс, С. Мюлер, Г. Кьокер, Т. Ламер-Гамп, Г. Нергер, К. Симпех, П. Зборил, Т. Галучи, М. О. Съолвел и др.

2. Цел и задачи на изследването

Основната цел на настоящия дисертационен труд е на базата на обстоен и задълбочен анализ, да се проследят и установят тенденциите и възможностите при използването на организационни форми за сътрудничество между предприемачите в мебелното производство и да се дадат насоки и решения за тяхното прилагане и усъвършенстване. За постигането на целта следва да се решат следните **задачи**:

1. Въз основа на анализ на различни теоретични постановки, да се разкрият характерните черти, функции и форми на предприемачеството, както и факторите, които оказват влияние върху неговото развитие.

2. Да се изследват основните предпоставки, причини и мотиви, ползите и негативите от осъществяване на съвместна предприемаческа дейност.

3. Да се посочат и характеризират основните видове организационни форми на сътрудничество между предприемачите и да се изведат техните особености.

4. Да се направи анализ и оценка на приложението на организационните форми за сътрудничество в мебелното производство.

5. Да се предложи модел за стимулиране използването на форми за съвместна предприемаческа дейност.

6. Да се очертаят насоки и препоръки за подобряване на съвместната предприемаческа дейност в мебелната промишленост.

3. Обект и предмет на изследването

Обект на изследване са мебелни предприятия от област Ловеч, принадлежащи към сектор С, раздел 31 „Производство на мебели“, обособен в следните групи:

- 31.01 производство на мебели за офиси и магазини;
- 31.02 производство на кухненски мебели;
- 31.03 производство на матраци и дюшеци;
- 31.09 производство на други мебели.

Предмет на изследване са организационните форми на сътрудничество между предприемачите и възможностите за тяхното прилагане в мебелната индустрия.

4. Изследователска теза

Тезата, която се защитава е, че организационните форми за сътрудничество между предприемачите в мебелното производство са възможност за подобряване конкурентоспособността и устойчивото развитие на предприятията от сектора. Те са и способ за тяхното оцеляване в условията на повишена конкуренция от страна на навлизащите на пазара големи, чуждестранни и заемащите все по-голям пазарен дял мебелни предприятия.

5. Обем и структура на дисертацията

Дисертационният труд е в обем 229 стандартни страници и се състои от увод, три глави, заключение, декларация за оригиналност и достоверност, списък с използваните съкращения, списък с използваната литература –

общо 140 източника, от които 109 български и чуждестранни и 31 интернет страници. В подкрепа на изложеното са включени 8 таблици и 46 фигури. Извън основния текст са разработени и 6 приложения в обем от 29 страници.

6. Ограничителни условия на изследването

Комплексният характер на изследваната проблематика, налага въвеждането на някои **ограничителни условия**. Въпреки че съществуват различни видове форми за съвместна дейност, изследването се ограничава само до проучване на две от тях – бизнес мрежите и индустриалните (бизнес) клъстери. Изследвани са само предприятия от сектор С 31 „Производство на мебели“ в област Ловеч. Проведеното проучване отразява тенденциите при осъществяване на съвместна предприемаческа дейност до август 2016 г. и не обхваща промените, настъпили след този период. Темата за съвместната предприемаческа дейност и формите, чрез които тя се осъществява, е актуална и широко дискутирана, но въпреки това остават редица проблеми, които в настоящия дисертационен труд не са напълно развити. Националната статистика не предоставя достатъчно информация за предприятията от сектора на ниво област. Някои от респондентите не желаят да отговарят или дават уклончиви отговори на зададените въпроси.

7. Методи и методология на изследването

Изследователските методи, използвани в дисертацията, са: дескриптивен, анализ и синтез, индукция и дедукция, исторически подход, структурен подход, системен подход, процесен подход, моделиране, наблюдение, сравнение, статистически, SWOT анализ и др.

За основни източници на информация са използвани: монографии, публикации в специализиран периодичен печат; сборници от научни конференции; статистическа данни от Националния статистически институт и Евростат, официални правителствени и неправителствени организации, асоциации и браншови организации, Интернет и др.

Научното изследване се основава на проучване, обхващащо 30 мебелни предприятия от област Ловеч, проведено в периода август 2015 – август 2016 година. За целта е съставена анкетна карта, съдържаща 47 въпроса, обособени в 4 раздела, а събраните данни са редактирани, сортирани и анализирани чрез използване на специализиран компютърен софтуер (Excel, SPSS и др.).

8. Аprobация

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита от катедра „Индустиален бизнес и предприемачество“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – гр. Свищов.

Отделни части от дисертацията са публикувани в специализирани научни издания.

Някои идеи, свързани с настоящото изследване, са представени по време на участие в национални и международни научни конференции.

Изведените в дисертационния труд насоки и препоръки са предоставени на вниманието на пряко наблюдаваните предприятия от практиката.

II. СТРУКТУРА И СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Дисертационният труд е в обем 229 стандартни страници и се състои от увод (5 страници), три глави (173 страници), заключение (6 страници), декларация за оригиналност и достоверност (1 страница), списък на използваните съкращения (2 страници), списък на използваните източници (8 страници) и приложения (30 страници).

Структурата на изложението е следната:

УВОД

ГЛАВА ПЪРВА: ОРГАНИЗАЦИОННИ ФОРМИ ЗА СЪВМЕСТНА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ДЕЙНОСТ

1.1. Характеристика на предприемаческата дейност

1.1.1. Характерни черти, функции и форми на предприемачеството

1.1.2. Фактори, оказващи влияние върху предприемачеството

1.2. Особенности на съвместната предприемаческа дейност

1.2.1. Предпоставки и мотиви за възникване на партньорство

1.2.2. Предимства и недостатъци от сътрудничеството в предприемачеството

1.3. Специфични черти на организационните форми на сътрудничество

1.3.1. Същност, видове и характеристика на организационните форми

1.3.2. Особенности на организационните форми на сътрудничество между предприемачите

ГЛАВА ВТОРА: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ОРГАНИЗАЦИОННИТЕ ФОРМИ НА СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ В МЕБЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ

2.1. Методология на изследването

2.1.1. Обхват и обосновка на изследването

2.1.2. Методически инструментариум

2.2. Предприемаческата дейност в мебелното производство

2.2.1. Оценка на състоянието на мебелното производство в България

2.2.2. Мебелното производство в област Ловеч

2.2.3. SWOT анализ на мебелното производство в област Ловеч

2.3. Съвместната предприемаческа дейност между мебелните предприятия от област Ловеч

2.3.1. Оценка, потенциал и възможности за осъществяване на съвместна предприемаческа дейност

2.3.2. Приложение на индустриалния клъстер като форма на сътрудничество в мебелната промишленост в област Ловеч

ГЛАВА ТРЕТА: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ ДЕЙНОСТИ ЧРЕЗ СЪТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРАТА НА МЕБЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ

3.1. Насърчаване и стимулиране на предприемачеството в мебелната индустрия през призмата на Стратегия „Европа 2020“

3.2. Обосновка на модел за стимулиране използването на форми за съвместна предприемаческа дейност в мебелната индустрия

3.3. Насоки и препоръки за подобряване на предприемачеството и съвместната предприемаческа дейност в мебелната промишленост

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ

СПИСЪК НА ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

III. СИНТЕЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

УВОД

Във въведението се обосновава актуалността на изследвания проблем. Дефинирани са целта, задачите и тезата на дисертационния труд, предметът и обектът на изследването и са посочени ограниченията на изучаваната проблематика.

ГЛАВА ПЪРВА: ОРГАНИЗАЦИОННИ ФОРМИ ЗА СЪВМЕСТНА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Първа глава има теоретичен характер. В нея се изясняват същността на предприемачеството, неговите характерни черти, функции и форми,

както и факторите, които му оказват влияние. Представят се предпоставките за възникване на партньорски взаимоотношения между предприемачите, както и предимствата и недостатъците от сътрудничеството в предприемачеството. Характеризират се бизнес мрежите и клъстерите, като форми за сътрудничество и са посочени техните особености.

В **параграф 1.1.** се прави характеристика на предприемаческата дейност, като се посочват схващанията на различни автори, сред които: **Йозеф Шумпетер, Израел Кирцнер, Хисрич и Питърс, Питър Дракър, Хауърд Стивънсън, Йордан Коев, Кирил Тодоров, Петър Кънев, Венета Христова, Деян Дойков** и други.

Предприемачеството е характеризирано в широк и в тесен смисъл. В широк смисъл то представлява специфичен фактор на общественото възпроизводство, осигуряващ динамиката във възпроизводствения процес чрез създаване на нови, по-ефективни комбинации на факторите на производство, а в тесен – получаването на определена печалба (предприемаческа печалба), чрез използване на иновации и поемане на определен риск.

Разбиранията за предприемачеството са представени на основата на няколко теории – икономически, психологически, социологически, антропологически, теории, основани на възможността, ресурсно-базирани теории и в контекста на различни предметни области – икономика, мениджмънт, социология, психология.

В обобщение на разгледаните схващания е формулирано определение за предприемачеството, а именно, че: **то е специфична икономическа дейност, чиято цел е печалба. Тази дейност е основана на самостоятелна инициатива, използване на иновационна предприемаческа идея, поемане на риск и на определена отговорност от страна на предприемача.**

В съответствие с него са изведени и **основните характеристики** на предприемача, а именно: възможност за иновации; поемане на риск и

отговорност за бизнес делата; независимост и самостоятелност, необходими на предприемача да осъществява предприемаческата си дейност; неограниченост в сферата на проявление и стремежа към печалба.

Представени са **функциите**, които предприемачеството, под формата на предприемачески организации, индивидуално предприемачество или сложни обединения на предприемачески организации, изпълнява. В теорията е прието те да се разграничават на: общоикономическа, ресурсна, иновационна, социална, организационна и политическа. За да бъде отразена ролята на предприемачеството в обкръжаващата го среда и тяхното двупосочно взаимодействие, са добавени правно-нормативна и екологична функция.

Направеният анализ на същността и характерните особености на предприемачеството е основание за следното обобщение: **предприемачеството е многоаспектна и сложна човешка дейност, с разнообразен предметно-функционален обхват. Основно действащо лице за осъществяването ѝ е предприемачът, който съчетава в себе си и технически и икономически познания, иновативно и творческо мислене, възможност за поемане на риск и отговорност. Личностните качества на предприемача, съчетани с необходимата му информация за факторите на средата, му дават възможност да изпълнява по такъв начин предприемаческите си функции, че това да доведе до неговото индивидуално усъвършенстване и до успеха на неговото предприятие в частност, както и до развитие на пазарната икономика като цяло.**

В подпараграф 1.1.2. е отделено внимание на **факторите**, които влияят върху предприемачеството. Те са групирани според:

- нивото на влияние – наднационални, национални, регионални и браншови;
- същността си – финансово-икономически, политически, правно-нормативни, научно-технически, социални и културни, демографски и природни и екологични;

➤ начина и посоката си на влияние – положителни, негативни, неутрални.

Към така представената класификация са добавени и факторите, произтичащи от личността на предприемача и зависещи от неговите особености и нагласи: склонност към поемане на риск, желание за контрол, самостоятелност, независимост, самоувереност, образованост, инициативност, способност идентифициране и използване на възможностите, постоянство, самокритичност и т.н. Те са и едни от основните, които влияят върху желанието на предприемача да осъществява съвместна дейност с други предприемачи.

Върху предприемачеството оказват влияние и редица други фактори, групирани според: периода на действие, възможността им за управление, влиянието им върху развитието на предприемаческата дейност, източника на възникване.

В **параграф 1.2.** са представени **особеностите** на съвместната предприемаческа дейност. Разгледани са предпоставките и мотивите за възникване на партньорство, а също така и предимствата и недостатъците от сътрудничеството в предприемачеството.

Подпараграф 1.2.1. обхваща **предпоставките и мотивите** за възникване на партньорски взаимоотношения.

Обобщавайки вижданията на различни автори за предпоставките, които подтикват предприемачите да си сътрудничат, е посочено, че: **сътрудничеството между предприемачите е начин за преодоляване на конкуренцията, споделяне на разходите и рисковете и възможност за развитие в условията на глобализация и динамични пазарни процеси. Успешното сътрудничество е резултат на случайно сливане на усилията на две и/или повече предприятия като е необходимо то да бъде реализирано при определени условия: допълване, коопериране и съвместно целеполагане, съизмерими рискове и ползи.**

Предпоставките са представени от две гледни точки. По-общата предполага, че създаването на партньорства е основано на развитието на обществото, намиращо израз в глобализацията и интернационализацията, напредъкът на съвременните информационни и комуникационни технологии, екологичните проблеми и други.

От по-тясна гледна точка предпоставките за възникване на сътрудничество намират израз в: недостиг на ресурси; трудности при въвеждането на нови технологии; силен конкурентен натиск; желание за повишаване на конкурентоспособността; възможност за по-добра реализация на пазара и др.

Мотивите за създаване на сътрудничество са разгледани в четири основни групи, представени в таблица 1.

Таблица 1. Мотиви за осъществяване на съвместна предприемаческа дейност

ОРГАНИЗАЦИОННИ	ИКОНОМИЧЕСКИ
<ul style="list-style-type: none"> - необходимост от обучение; - придобиване на определени знания, умения и способности; - изграждане на компетентности; - увеличаване на производството чрез организационно реструктуриране; - разширяване и усъвършенстване на средствата за доставка; - постигане на взаимно допълване на стоки и услуги на пазара; - легитимност и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - намаляване и споделяне на разходите и рисковете; - обединяване на ресурсите; - подобряване на производителността и пазарното търсене; - икономии от мащаба; - съвместна специализация и др.
СТРАТЕГИЧЕСКИ	ПОЛИТИЧЕСКИ
<ul style="list-style-type: none"> - намаляване на несигурността; - по-добра приспособимост към обкръжаващата среда; - увеличаване на печалбите; - получаване на нови възможности за бизнес; - производство на нови стоки и услуги; - достъп до технологии и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - преодоляване на правни и регулаторни бариери; - разработване на технически стандарти; - засилване на влиянието на предприятието; - по-добри позиции и др.

Приема се, че създаването на сътрудничество винаги е комплекс или комбинация от мотиви и предпоставки, които тласкат предприемачите към партньорски взаимоотношения.

В подпараграф 1.2.2. се представят **предимствата и недостатъците** от сътрудничеството в предприемачеството. Споделя се виждането на К. Тодоров (Тодоров, 2011, стр. 431), че към основните предимства се отнасят: достъпът до различни ресурси, технологии, финансови средства, ноу-хау, пазари, развитие на производствените възможности на предприятията, намаляване на разходите и риска, възможност за лобиране и създаване на връзки с клиенти на различно ниво.

Партньорството между предприемачите може да осигури възвръщаемост на инвестираните средства, да създаде стойност за отделния предприемач и да позволи преследване на цели, които да доведат до решаване на проблеми, свързани с икономическото развитие, социални проблеми, качеството на живот на гражданите. Сътрудничеството може да помогне на участниците да спечелят нови клиенти или да не допуснат навлизането на нови конкуренти на пазара.

Като основни движещи мотиви за осъществяване на съвместна дейност са изведени: възможността на предприятията да устоят на пазарните сътресения; влиянието на големите предприятия и нарастващата конкуренцията; въвеждането на иновации, чрез по-добрия достъп до ресурси; споделянето на рискове и т.н.

Недостатъците на сътрудничеството между предприемачите се изразяват в редица проблеми, рискове и ограничения, възпрепятстващи неговото осъществяване.

Проблемите, стоящи пред отделния предприемач-участник, най-общо могат да се разделят на две групи. *Първата група* е свързана с нежеланието на предприемачите да влизат в съюз с други предприемачи. *Втората група*, произтичат от взаимодействието между предприемачите във вече създадено сътрудничество. Тук могат да се характеризират следните проблеми: загуба на автономност и независимост; затруднено развитие поради сътрудничеството с определена група партньори; неправилен избор на партньор; възможна промяна в предварителните нагласи и очаквания;

невъзможност за обвързване на технологичните системи с другите участници; невъзможност да се реализира добре заложения потенциал и др..

Съгласни сме (Кирев, 2010, стр. 219-222), **че ограниченията и рисковете** при осъществяване на съвместна предприемаческа дейност най-често се свързват с: неправилен избор на партньор; запазване на конфиденциалност по отношение на знанията и уменията на предприятията; възможност един или няколко от партньорите да се възползват от предимствата на другите; конфликти, свързани с разпределението на печалбите; заплахи от външната среда; културни различия; по-дълги преговори между партньорите, което може да доведе до нарастване на разходите; човешкият фактор и др.

В **параграф 1.3.** се открояват **специфичните черти** на организационните форми на сътрудничество.

В **подпараграф 1.3.1.**, на база различни теоретични постановки, е изведено авторово определение за организационните форми на сътрудничество, а именно, **че: те са стратегически и социални обединения, чрез които две или повече предприятия осъществяват съвместна дейност по разпределение и контрол на ресурсите, за постигането на определен краен резултат.**

Развитието на взаимоотношенията между предприемачите, посредством използването на алианси, преминава през няколко етапа, представени на фиг. 1.



Фиг. 1. Етапи на формиране на междуфирмени взаимоотношения

Резултатът от използването на организационните форми за сътрудничество намира израз в следните положителни ефекти: намаляване на неопределеността и усилване стабилността на предприятията; развитие на дългосрочните отношения с критически партньори (доставчици, дистрибутори и др.); понижаване на риска при извършване на дейност; възможност за налагане на нови пазари, където самостоятелно не биха имали тази възможност и други.

Сред най-разпространените форми на взаимодействие между предприемачите са: предприемаческите мрежи, бизнес (индустриалните) кълъстери, субконтракторните вериги, съвместните предприятия, франчайзингът и др.

В дисертационния труд са разгледани две от основните форми на сътрудничество – **предприемаческите мрежи** и **индустриалните кълъстери**. Те са добре познати както в науката, така и в практиката и намират широко приложение при осъществяването на съвместна предприемаческа дейност. През последните години, чрез стратегии, планове

и програми на национално и наднационално равнище, се залага именно на използването на тези форми за постигането на икономически растеж.

Най-общо **предприемаческите мрежи** могат да се определят като възможност за участниците да споделят идеи помежду си, да се учат един от друг и да работят съвместно, на базата на формални или неформални отношения. В мрежата участват не само предприемачи с амбиции, но и доставчици на услуги, инвеститори и институции, подпомагащи местното развитие. В следствие на това, развитието на предприемаческата мрежа, може да създаде благоприятни условия за повишаването на предприемаческата култура в съответния регион.

Предимствата на предприемаческите мрежи са представени чрез връзката между ползите от тях като цяло, в частност – за предприятията и възможните благоприятни резултати от тяхното използване (вж. табл. 2).

Таблица 2. Предимства на предприемаческите мрежи

Общи предимства	Предимства за отделните предприятия-участници	Възможности от включването в предприемачески мрежи
<ul style="list-style-type: none"> - осъществява се посредничество между предприемачи и доставчици на ресурси; - създават се общи възможности за развитие; - насърчава се подобряването на предприемаческата култура; - предоставя се възможност за изява на обществени лидери; - помагат за популяризиране и развитие на региона; - повишават фирмената и регионалната конкурентоспособност и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - концентрация върху основна дейност; - насоченост към конкурентното преимущество на предприятието; - споделяне на информация, опит, ноу-хау; - по-добър достъп до скъпоструващи суровини и технологии; - наличие на търговски и информационни потоци, които са непазарни, както и потоци от и към предприятията; - обмен на идеи между специалисти за уточняване на някои проблеми, информация за доставчици на специфични стоки и оборудване; - възможност за иновации и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - по-ефективно използване на производствените възможности; - намаляване на запасите и съкращаване на производствения цикъл; - използване на финансови средства в други направления със стратегическо значение за дейността; - по-добри конкурентни предимства, отнасящи се до бърза реакция на измененията на пазара, достъп до евтина работна ръка, по-добри технологии или по-добре да организират производствения си процес; - придобиване на навици за съвместни дейности; - развитие на предприемаческия потенциал; - специализация на дейността и др.

Другата разгледана форма – **индустриалните кълстери**, е една от най-разпространените и изучавани организационни форми на сътрудничество между предприемачите. Тяхното значение за съвременната икономика непрекъснато нараства и за това те са обект на изследване от множество автори през годините. Най-общо индустриалните кълстери се определят като: **взаимосвързани предприятия, най-често работещи в един и същ отрасъл, които заедно с доставчици на суровини и услуги и правителствени, образователни и други институции си взаимодействат, с цел постигането на общи цели.**

Първопричина за образуването на кълстер са географските райони, в които са концентрирани свързани производства. Друга основна причина, способстваща създаването на кълстери, са опита, знанията, енергията и възможностите на институциите, в т.ч. водещи предприятия, университети, които привличат инвестиции на други предприятия извън региона.

Други **предпоставки** за образуване на кълстери са: по-добрият достъп до доставчици на специализирана техника; достъпът до услуги; постоянният обмен на информация; наличието на предприемаческа култура и инфраструктура в съответния регион; и др.

Предимствата на индустриалните кълстери могат да се разгледат в 2 аспекта – от гледна точка на региона и от гледна точка на предприятията (вж. таблица 3).

Таблица 3. Предимства на индустриалните кълстери

	За региона	За предприятията
Предимства	<ul style="list-style-type: none"> - повишава се конкурентоспособността; - генерират се парични средства; - повишава се износът на национално и наднационално равнище; - подобряват се инфраструктурата и условията за бизнес; - привличат се нови предприемачи от други региони; - утвърждава се репутацията на региона; - привличат се външни инвеститори; - стимулира се предприемачеството; - повишава се икономическото благосъстояние и стандарта на живот; - намалява се безработицата, увеличават постъпленията от данъци и т.н. 	<ul style="list-style-type: none"> - повишава се конкурентоспособността на произвежданата продукция и производителността; - подобряват се финансовите резултати; - дават възможност за растеж; - предоставят възможност за осъществяване на иновации; - подобряват се производствената и маркетинговата гъвкавост; - подобрява се адаптивността към пазара; - предоставяне на информация, и определени услуги – счетоводни, транспортни, маркетингови, научноизследователски, финансови и др.

Недостатъците на разгледаните форми най-общо са проблеми, свързани с доверието, проблеми от информационно, договорно, управленско естество и др.

В **подпараграф 1.3.2.** са разгледани **особеностите** на разгледаните организационни форми на сътрудничество между предприемачите.

Неформалните, основани на информационен обмен и доверие, връзки между предприемачите очертават специфичните измерения на предприемаческите мрежи. Те се определят като гъвкави, адаптивни към нуждите на потребителите и пазара форми.

Предприемаческите мрежи могат да имат различни функции и роли, в зависимост от целта, за която са създадени или в зависимост от фазата на развитие, в която се намират. Те са основани на различни принципи, които притежават съответните характерни особености.

Особеностите на индустриалните кълстери се определят от вида и етапа на развитие на кълстера, региона в който оперира и неговите

специфични особености, както и от динамиката и влиянието на различни външни и вътрешни фактори.

Най-съществените елементи, без които не можем да говорим за индустриален клъстер са: географска концентрация, критична маса участници, специализация, иновативност, жизнен цикъл на клъстера, клъстерна динамика и координиращи връзки между участниците.

Особеностите на клъстерите произлизат и от тяхното богато разнообразие, което е в зависимост от сектора, в който оперират и от специфичните характеристики на предприятията, които ги съставляват.

В резултат на направеното изложение са изведени следните **обобщения и изводи** към първа глава:

1. Предприемачеството е многоаспектна и сложна дейност, за която е характерен стремежът към реализация на определена иновативна бизнес идея, а процесът на осъществяването ѝ се свързва с творческо мислене, поемане на риск и съответната отговорност за бизнес начинанията от страна на предприемача. Основната цел от предприемаческата дейност е да се подпомага развитието както на отделния предприемач и неговата организация, така и на пазарната икономика на страната.

2. Върху предприемаческата дейност въздействат множество фактори, групирани според определени критерии. Те са с различна посока, сила и интензитет и влияят по различен начин на отделните предприятия, в зависимост от тяхната специфика, поле на действие, големина и т.н. От съществена важност са и факторите, произтичащи от личността на предприемача и зависещи от неговите особености и нагласи, които влияят върху желанието му да осъществява съвместна дейност с други предприемачи.

3. За да постигнат растеж, по-добра устойчивост и конкурентоспособност, и за да могат да устоят на глобалните икономически процеси, предприемачите често прибегват към обединение с други предприемачи. Други, подтикващи към сътрудничество фактори са:

развитието на информационните и комуникационни технологии; интернационализацията на бизнеса; развитието на инфраструктурата и обслужващите мрежи; и т.н.

4. Сътрудничеството между предприемачите дава различни предимства и ползи, които са и основни движещи мотиви за осъществяване на съвместна дейност. Това са: придобиването на знания и умения; въвеждането на иновации; споделянето на рискове и разходи; по-добра устойчивост; съсредоточаване върху основната дейност и др. Независимо от това обаче, не бива да се приема, че предприятията, които решават да се кооперират под една или друга форма, ще имат само успех. Възпиращи фактори за сътрудничество са: липсата на достатъчно информация, страхът от загуба на самостоятелност и независимост; слабата мотивация на предприемачите; ниската предприемаческа култура и пр.

5. Осъществяването на сътрудничество между предприемачите става посредством организационни форми, които се характеризират с гъвкавост, ефективност, и които предоставят редица възможности на предприятията. Основна задача на участниците във формите за сътрудничество, е да подберат онази от тях, която най-добре отговаря на спецификите на отрасъла (отраслите), региона, в който оперират, конкурентната среда и др.

ГЛАВА ВТОРА: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ОРГАНИЗАЦИОННИТЕ ФОРМИ НА СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ В МЕБЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ

Втора глава има методологичен и методико-емпиричен характер. В нея е изложена методологията и е очертан обхватът на изследването. Посочено е текущото състояние на мебелното производство в България, както и конкретно в изследваната област. Изготвен е SWOT – анализ на мебелното производство в област Ловеч. Представени са резултатите от проведено авторово проучване и са направени анализ и оценка на възможностите за осъществяване на съвместна предприемаческа дейност в

областта.

В **параграф 2.1.** се представя методологията и методическият инструментариум на изследването. То е базирано на **емпирично проучване** на мебелни предприятия от област Ловеч, принадлежащи към сектор С, раздел 31 „Производство на мебели“, направено в периода от август 2015 г. до август 2016 година.

В **Параграф 2.2.** се проучва предприемаческата дейност в мебелното производство.

В **подпараграф 2.2.1.** се използват различни показатели, на чиято база се прави **анализ и оценка** на общото състояние, тенденциите и динамиката в мебелната промишленост в България.

През 2015 г. броят на мебелни предприятия е приблизително 2500, а на заетите в сектора – малко над 20000 души.

Обемът на мебелното производство нараства с повече от 800 млн. лв. за периода от 2011 г. до 2015 г. и достига до 2.50 млрд. лв., а дялът на продукцията на мебелните предприятия в икономиката на страната през 2015 г. заема 3.9%.

Водещ район в производството на мебели е Югозападният, като през 2015 г. обемът на произведена продукция достига 901,84 млн. лв. и заема 36% дял спрямо останалите райони на страната.

Дълготрайните материални активи (ДМА) на мебелните предприятия са сред основните фактори за производството на стоки и услуги. През 2015 г. се наблюдава спад в разходите за придобиване и придобити ДМА, като придобитите активи са намалели с повече от 50 млн. лв. спрямо предходната 2014 г.

Износът на мебели през 2015 г. се увеличава с приблизително 30 млн. лв. спрямо предходната 2014 г. и общата му стойност достига 257.1 млн. лв. За периода 2011 – 2015 г. износът се е увеличил приблизително със 100 млн. лв. Това оказва влияние и върху преките чуждестранни инвестиции, които през 2015 г. нарастват с почти 10 млн. евро, спрямо предходната 2014 г., и

достигат в размер на 101.38 млн. евро.

Като съществени проблеми в мебелното производство се очертават: недостиг на добре обучени и квалифицирани кадри; отлив на работници и специалисти от бранша; ниско ниво на секторна специализация; технологично изоставане и недостатъчна иновационна култура; недостатъчна устойчивост на предприятията при негативни пазарни процеси, поради малкия си размер и липсата на средства и ресурси; проблеми в съпътстващите индустрии – дърводобив и дървопреработка, най-вече по отношение осигуряването със суровини и др.

В **подпараграф 2.2.2.** се изследва състоянието на мебелното производство в област Ловеч. **Практическото изследване** е основано на статистически данни и на резултатите от направено **анкетно проучване**. За целта на изследването е разработена анкетна карта, която съдържа 47 въпроса, разпределени в 4 раздела.

Данните от проучването показват, че в област Ловеч преобладават предприятията, в които работят от 1 до 9 души – те представляват 50% от изследваните организации. В 11 от стопанските единици работят между 10 и 49 души (36,7%). Нисък е дялът на предприятията със заети от 50 до 249 лица – само 4 предприятия или 13,3% от извадката. Сред анкетираните липсват предприятия с персонал над 249 човека.

Според критериите „годишен оборот“ балансова стойност на активите към 2014 г.“ данните показват, че само две мебелни фирми посочват в годишните си отчети оборот и стойност на активите по-малък или равен на 19 500 000 лв. Основната част от предприятията (28 бр.) са с годишен оборот и стойност на активите по-малък или равен на 3 900 000 лв.

Резултатите от изследването сочат, че почти всички изследвани организации са микропредприятия (според ЗМСП) – 93,3%, а малките организации са едва 6,7%. Липсват средни мебелни предприятия сред анкетираните. Посочените данни за област Ловеч затвърждават общата тенденция за страната, че в мебелния бранш преобладават предимно микро

предприятията, според посочените критерии.

По-голямата част от мебелните предприятия в област Ловеч са семейни фирми, при които предприемачът – собственик извършва основната производствена дейност сам или заедно с двама или трима работника, често негови роднини.

По отношение формата на регистрация 34% от производителите на мебели са избрали да се регистрират като еднолично дружество с ограничена отговорност (ЕООД), 33% като дружество с ограничена отговорност (ООД), 23% като едноличен търговец (ЕТ), 7% като акционерно дружество (АД) и 3% като събирателно дружество (СД).

Повече от половината (53%) от респондентите оценяват състоянието на технологичното си оборудване като средно остаряло, 17% – по-скоро старо, 13% – по-скоро ново, а 7% – остаряло. Малка част от производителите на мебели произвеждат с ново оборудване (само 10%). Това са предимно микро и част от малките организации, които са се възползвали от различни програми за финансиране на национално или европейско ниво, или са инвестирали средства за обновяване на оборудването си.

Показателят „дъл на износа от годишния оборот за 2014 г.“ сочи, че 40% от респондентите реализират продукцията си изцяло на вътрешния, а 30% изнасят над три четвърти от производството си на външния пазар.

Голяма част от предприятията са експортно ориентирани в определена степен. Наблюдава се тенденцията много от тях да насочват една част или цялото си производство специално за външния пазар. Износът се осъществява главно за страни от ЕС, а също така и за страни извън съюза. Част от респондентите имат сключени договори с чуждестранни партньори за износ на детайли или на изцяло готови продукти. Добрият експортен потенциал на мебелните предприятия от областта се дължи предимно на конкурентната цена, която удовлетворява не само българските, но и чуждестранните клиенти, а също така и на доброто качество на

предлаганите продукти и гъвкавостта по отношение организацията на сделката.

Чрез показателите за определяне профила на мебелния предприемач от област Ловеч можем да обобщим, че: той е мъж на 51 години, започнал своят бизнес на 35 със средно специално или по-високо образование в областта на техническите науки, владеещ поне един чужд език.

В подпараграф 2.2.3. е изготвен **SWOT – анализ** на мебелното производство в област Ловеч (вж. табл. 4).

Таблица 4. SWOT – анализ на мебелната промишленост в област Ловеч

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
<ul style="list-style-type: none"> ➤ висока концентрация на мебелни предприятия; ➤ дългогодишни традиции в производството на мебели; ➤ сравнително добра суровинна база; ➤ добра международна конкурентоспособност; ➤ ръст в износа към страни от и извън ЕС; ➤ потенциал за иновации и НИРД; ➤ достъп до чуждестранни пазари; ➤ наличие на браншова организация, подпомагаща мебелното производство и др. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ слаби фирмени структури; ➤ пазарът е основно вътрешен; ➤ ниска иновационна дейност; ➤ слаби връзки между мебелните предприятия; ➤ недостатъчна комуникация между мебелните предприятия и институциите; ➤ бавно усвояване на средства от еврофондове; ➤ морално и физически остаряла техника и оборудване; ➤ ниска степен на коопериране, трансфер на знания и връзки с науката; ➤ ниска инвестиционна активност и др.
ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
<ul style="list-style-type: none"> ➤ синхронизиране на действията на институциите за изграждането на конкурентна бизнес среда; ➤ участия в специализирани изложения в страната и чужбина; ➤ привличане на чуждестранни партньори; ➤ подобряване на продуктите, функционалността, техниката и дизайна чрез съвместни усилия; ➤ намаляване на бюрокрацията във връзка с кандидатстване за средства от ЕС; ➤ насърчаване участието на финансови институции в подпомагането на мебелната промишленост и др. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ зависимост от големи предприятия в сектора; ➤ предполагаем срив на вътрешния пазар на мебели; ➤ повишаване вноса на евтини мебели; ➤ липса на достатъчно квалифициран труд; ➤ глобалните икономически процеси и демографския срив; ➤ загуба на работна ръка; ➤ заплахи поради изчерпване на суровини и др.

На база изготвения **анализ**, са предложени **стратегии**, в зависимост от комбинацията на вътрешните и външните фактори (вж. фиг. 2).

		Вътрешна среда	
		Силни страни (S)	Слаби страни (W)
Външна среда	Възможности (O)	<p>Стратегия (SO)</p> <p><i>Засилване позициите и конкурентоспособността на мебелите предприятия от област Ловеч на пазара чрез използването на възможностите и средствата, предоставени по различни програми от ЕС.</i></p>	<p>Стратегия (WO)</p> <p><i>За преодоляване слабостите на мебелните предприятия от областта подходящо би било осъществяването на съвместна дейност, чрез използване на различни организационни форми (например клъстери).</i></p>
	Заплахи (T)	<p>Стратегия (ST)</p> <p><i>Да се отстранят заплахите, стоящи пред мебелното производство в област Ловеч като се вземат мерки за навременно преодоляване и ограничаване на рискове, сред които: зависимостта от големите предприятия в сектора; евентуалният срив на пазара; повишеният внос на евтини мебели; липсата и отливът на квалифициран труд и др.</i></p>	<p>Стратегия (WT)</p> <p><i>Необходимо е да се направи оценка на риска и да се предприемат мерки за преодоляване на слабите страни и неутрализиране на заплахите, за да не се стигне до свиване на производството, разпродажба на активи, съкращения на персонал и т.н.</i></p>

Фиг. 2. Възможни стратегии от комбинацията на вътрешните и външните фактори

В заключение, от така представените стратегии, е предложено използването на **стратегия W-O**, тъй като една от основните цели в рамките на нейното изпълнение е осъществяването на съвместна дейност, която е и предмет на дисертацията и на направените анализи.

В **параграф 2.3.**, се изследва съвместната предприемаческа дейност в мебелното производство в област Ловеч. Чрез показателите, които се използват, се прави анализ и оценка на степента на приложимост на организационните форми на сътрудничество и тяхната роля за подобряване на конкурентоспособността и устойчивостта на мебелната промишленост в област Ловеч.

Изследването показва, че сред мебелните предприятия в областта не са разпространени формите за осъществяване на съвместна предприемаческа дейност – само 8 от изследваните организации (27%) осъществяват такава, като това се осъществява по неформален начин – без договорна обвързаност.

Най-съществената причина за липсата на съвместна предприемаческа дейност, която предприемачите изтъкват, е недостатъчната подкрепа от страна на държавата – 8 организации (27%) не са срещнали съдействие в лицето на отговорните институции. Това се потвърждава и от отговора на въпроса дали държавата подпомага осъществяването на съвместна дейност между предприятията в бранша. 70% от анкетираните са категорични, че тя не прави достатъчно за насърчаване на подобни инициативи, а 27% не могат да преценят.

Предприемачите, които не желаят да си сътрудничат посочват като основни възпиращи фактори недостатъчната подкрепа от страна на държавата (8 предприятия) и липсата на яснота за ползите от такава дейност – при 7 предприятия (вж. фиг. 3). Организацията не желаят да споделят ресурсите си, пазарите и клиентите с конкурентни предприятия, което също ограничава съвместните предприемачески инициативи. Те не срещат и достатъчно подкрепа от страна на браншовите организации. Прави впечатление, че част от предприемачите посочват неразбирателството и манталитета като други възпиращи фактори за съвместна предприемаческа дейност в мебелното производство.



Фиг. 3. Причини, ограничаващи съвместната предприемаческа дейност

Значителна част от изследваните предприятия, които не осъществяват съвместна дейност, са склонни в една или друга степен да взаимодействат с други организации. Две от тях (9%) със сигурност биха осъществявали такова сътрудничество в бъдеще, а 8 (36%) са по-скоро склонни за това, отговаряйки на поставения въпрос с „може би“. Все пак процентът на предприятията, нежелаещи да се включват в съвместни дейности, е преобладаващ – 50%.

Задълбоченият кръстосан анализ по отношение на големината на предприятията индикира, че микро предприятията са по-склонни да си взаимодействат с други, отколкото малките по размер организации: 1/3 от микро и малките организации изявяват по-скоро положителна позиция за своите намерения, отговаряйки с „може би“, а 2 от малките предприятия категорично заявяват желанието си да сътрудничат с други организации в бъдеще, отговаряйки с „да“.

Една от основните причини за слабото разпространение на съвместни организационни форми сред мебелните предприятия в област Ловеч е слабата подкрепа от страна на различни институции в тази насока, която се отчита от болшинството изследвани организации. Все пак някои от тях срещат съдействие в лицето на Браншовата камара на дървообработващата и мебелната промишленост (при 4 предприятия) и Българската стопанска камара – при 2. Подкрепата се изразява най-вече в участия в семинари, изложби, обучения и проекти и в предоставяне на информация за програми на национално и европейско равнище, а останалите услуги са по-слабо застъпени.

Подпараграф 2.3.2. представя какво е приложението на индустриалния клъстер като форма на сътрудничество в мебелната промишленост в област Ловеч.

Високата концентрацията на мебелни предприятия, тяхната специализация в производството, близкият достъп до суровини и наличието на образователен център са основни предпоставки за създаването на

мебелни клъстери в област Ловеч, като начин за осъществяване на съвместна дейност. Независимо от това, към днешна дата в област Ловеч не съществуват такива структури, макар по-голямата част (77%) от производителите на мебели да са запознати с тях.

Въпреки доброто познаване на понятието и характерните черти на индустриалния клъстер, като форма за съвместен бизнес, и ясното осъзнаване за евентуалните предимства при прилагането ѝ, мебелните предприятия от област Ловеч не участват в такъв към настоящия момент. Основен фактор за това е недоверието между мебелните предприятия от областта. Други възпиращи фактори са: недостатъчната подкрепа от страна на държавни институции и браншови организации; споделянето на информация за клиенти, пазари и ресурси с другите участници; възможната загуба на пазарни позиции; и възможната загуба на клиенти.

Собствениците на мебелни предприятия смятат, че клъстерите имат редица недостатъци, които правят тази организационна форма непривлекателна за тях. Предприемачите се страхуват от възникване на проблеми от договорно, управленско и информационно естество. Някои споделят, че участието им в клъстер би ограничило погледа им за възможностите извън него и би понижило конкуренцията между предприятията, в следствие на тяхното взаимодействие.

В резултат на направеното проучване са представени следните **обобщения и изводи** към втора глава:

1. Сектор „Производство на мебели“ е сред традиционните сектори в българската икономика, а големият брой предприятия (2500) и непрекъснатия ръст на заетите през последните години го превръщат в един от основните индустриални сектори у нас. Фактът, че преобладаваща част от предприятията в него са микро и малки, е предпоставка за създаване на предприемачески обединения.

2. Направеното изследване на мебелните предприятия от област Ловеч ни дава основание да твърдим, че ситуацията в сектор „Производство

на мебели“ в област Ловеч е отражение на цялостната ситуация в страната, но и специфична по отношение на ресурси и традиции в областта.

3. Извършеното проучване очертава профила на предприемача в мебелното производство. Данните от изследването показват средна висока възраст, дългогодишен опит и високо образование, което в повечето случаи говорят за закостенялост и намалено желание за риск.

4. Изготвения SWOT анализ ясно откроява силните, слабите страни, възможностите и заплахите, които стоят пред предприятията от сектора в областта. За преодоляване на дефинираните проблеми се предлагат 4 стратегии, като най-подходяща за следване е стратегията W-O. Тя предполага преодоляване на слабостите чрез осъществяване на съвместна дейност под формата на предприемачески мрежи и индустриални кълъстери.

5. Проведеното изследване показва, че в по-голямата си част предприятията не са склонни да осъществяват съвместна предприемаческа дейност и не считат, че това е подхода за преодоляване на техните проблеми, както и пътят за развитие и растеж. Възпиращите фактори са от една страна нежеланието на предприемачите да споделят ресурси, пазари, клиенти, ноу-хау и т. н. с конкуренти, а от друга – липсата на визия за ползите от такъв вид взаимодействие. Собствениците на мебелни предприятия не срещат подкрепа от държавата и браншовите организации, което също допринася за слабото разпространение на съвместната дейност в областта.

6. Създаването на обединение под формата на мебелен кълъстер на предприятията от областта е удачно предвид тяхната териториална близост, взаимни интереси и сходни проблеми, но към настоящия момент такъв не съществува. Големият потенциал, който той предоставя остава неоползотворен основно поради липсата на доверие между предприемачите, недостатъчната информация и помощ от страна на държавата, ниската степен на взаимодействие между правителствени и неправителствени институции и пр.

ГЛАВА ТРЕТА: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ ДЕЙНОСТИ ЧРЕЗ СЪТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРАТА НА МЕБЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ

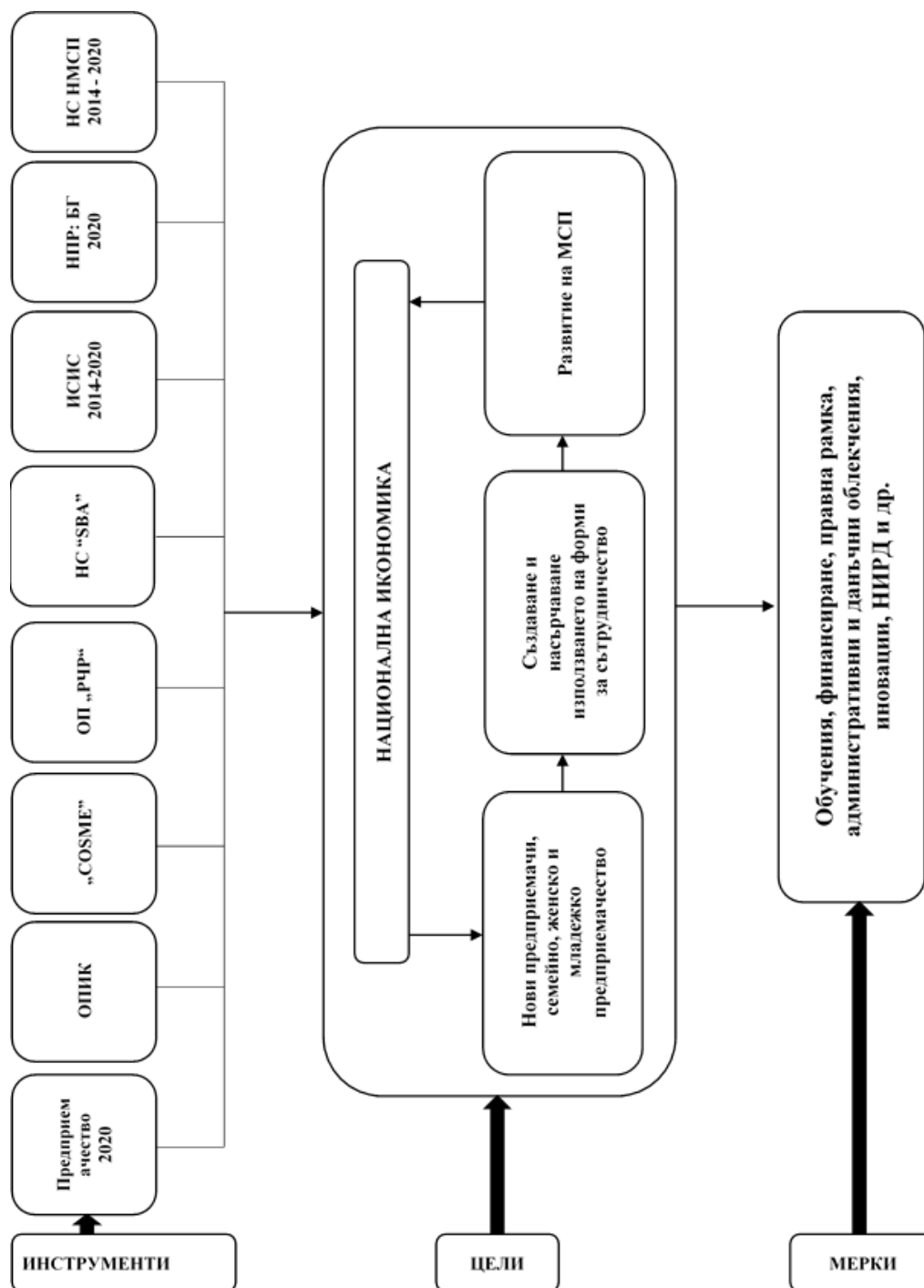
Трета глава е с практико-приложен характер. В нея се акцентира върху възможностите за подобряване на предприемачеството чрез сътрудничество в сферата на мебелната индустрия. В тази връзка се представят различни програми, инициативи и политики, имащи отношение към съвместната предприемаческа дейност и формите за нейното осъществяване. На тази основа се прави опит за обосновка на модел за стимулиране използването на форми за съвместна дейност в мебелната промишленост. Накрая се дават насоки и препоръки, които имат за цел да подобрят предприемачеството и съвместните предприемачески инициативи в мебелната промишленост.

В **параграф 3.1.** са разгледани програми, инициативи и политики на национално и европейско ниво, които предоставят възможности за подобряване на предприемачеството в мебелната индустрия.

Представени са и дейностите на различни асоциации и организации, които подкрепят и насърчават предприемачеството в мебелната индустрия и съвместната предприемаческа дейност в частност. От голямо значение е ролята на Браншовата камара на дървообработващата и мебелната промишленост (БКДМП), Асоциацията на бизнес клъстерите (АБК) и в частност Българският мебелен клъстер (БМК).

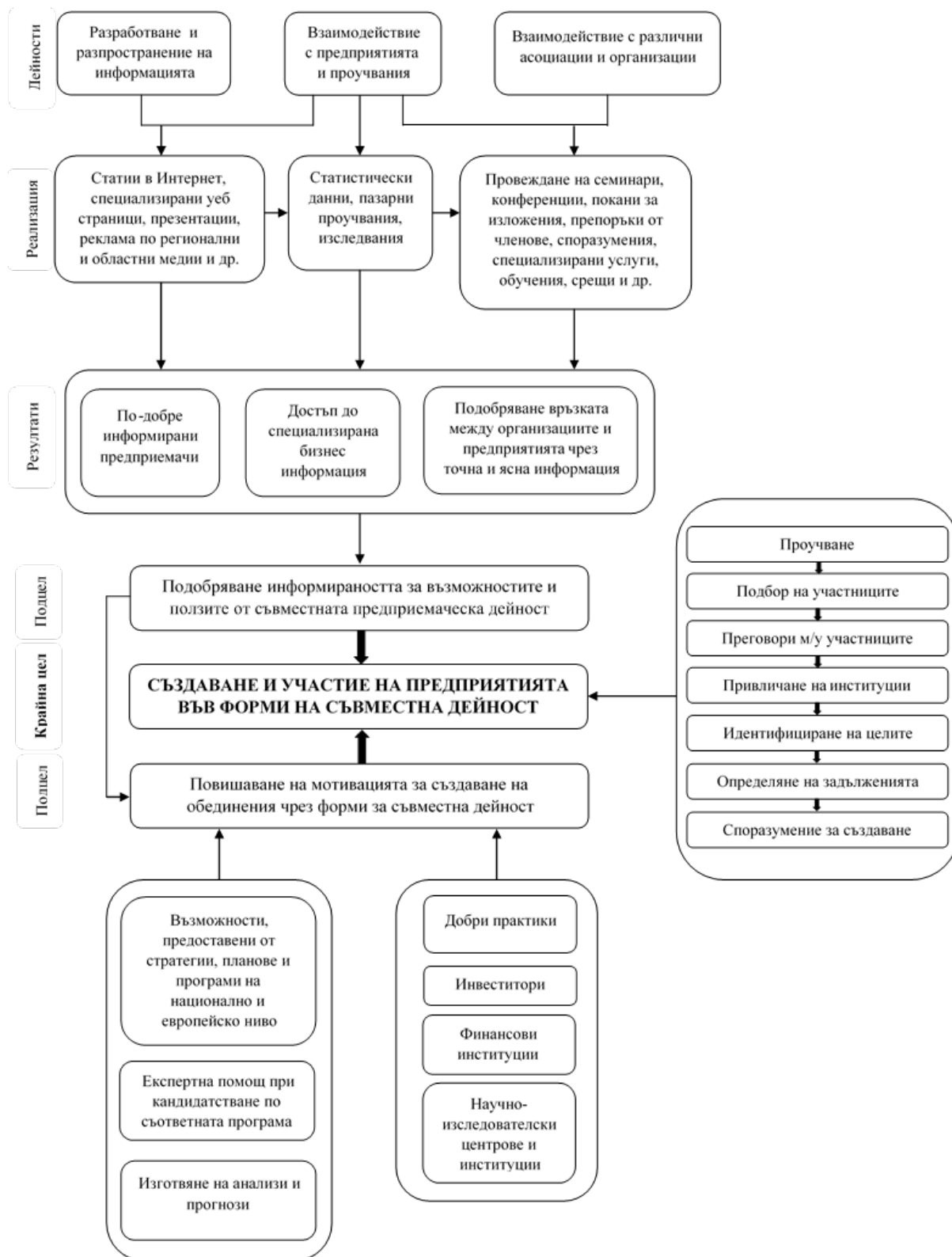
В обобщение основните програми са представени във вид на модел на взаимодействие между инструменти, цели и мерки (вж. фиг. 4). В случая програмите играят ролята на инструменти, чиито цели са насърчаване на семейното, женското и младежкото предприемачество, както и на нови предприемачи, които да се насочат към създаване и включване във различни форми на сътрудничество. Това би се отразило на развитието в благоприятен план на малките и средните предприятия, което от своя страна ще подобри конкурентоспособността на националната икономика.

Мерките, за постигането на целите в модела, са свързани с: провеждане на обучения; подобрен достъп до финансиране; подобряване на правната и регулаторната рамка; административни и данъчни облекчения; осъществяването на иновации и НИРД; достъп до информация; насърчаване изграждането на мебелен клъстер и др.



Фиг. 4. Взаимодействие инструменти – цели – мерки

В параграф 3.2. е представен модел за стимулиране използването на форми за съвместна предприемаческа дейност в мебелната индустрия (вж. фиг. 5).



Фиг. 5. Модел за стимулиране използването на форми за съвместна предприемаческа дейност в мебелната индустрия

Същността на модела се състои в това да мотивира предприемачите от мебелната промишленост да осъществяват съвместна дейност чрез подобряване информираността относно възможностите и ползите от прилагането ѝ.

В тази връзка моделът предлага действия в 3 етапа, като всеки етап може да бъде обособен и да се представи като отделен модел:

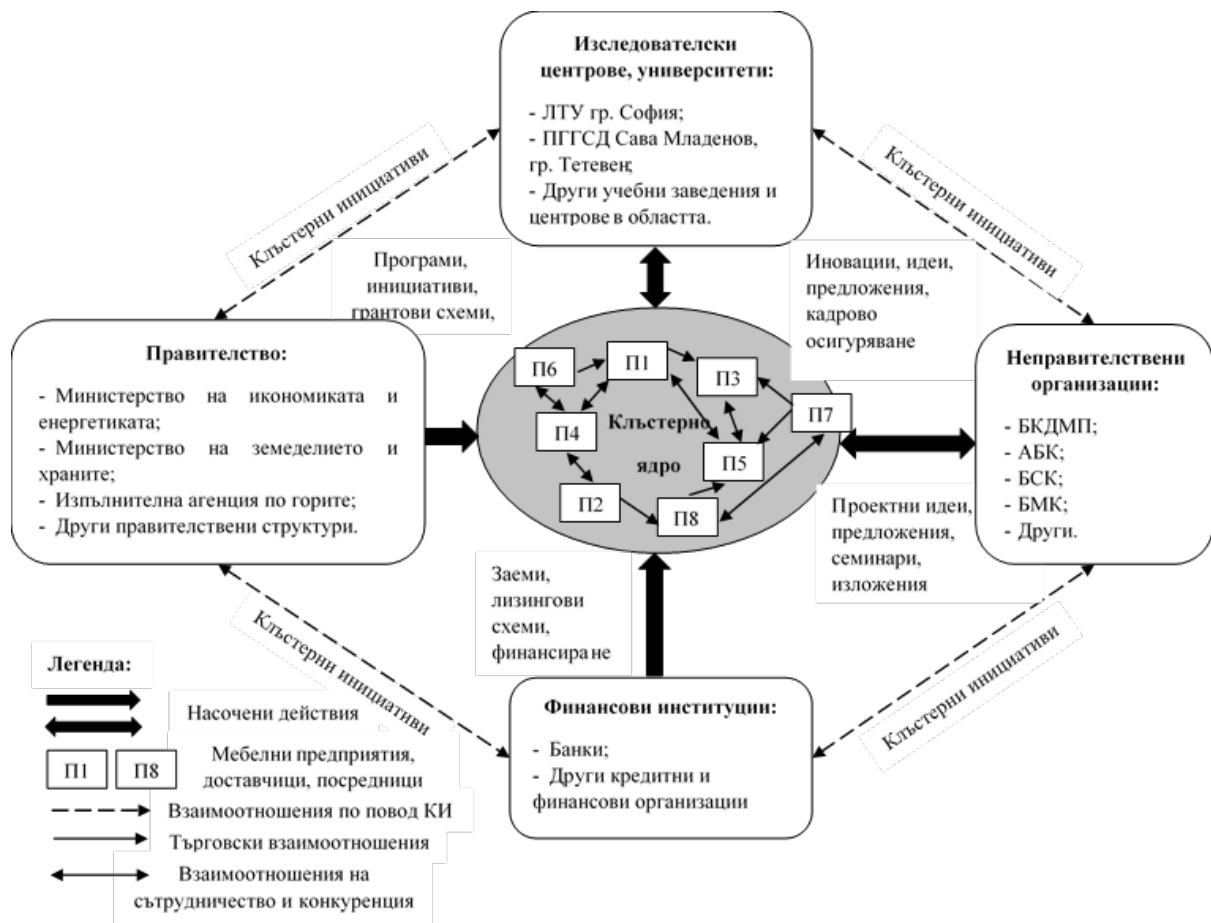
1. Подобряване информираността за възможностите и ползите от съвместната предприемаческа дейност и формите за нейното осъществяване.

2. Повишаване на мотивацията в предприемачите от мебелна промишленост за създаване на обединения чрез форми за съвместна дейност.

3. Създаване и участие на предприятията във форми на съвместна дейност.

Така представеният модел предполага, че най-подходяща форма за съвместен бизнес в мебелното производство би била индустриалния клъстер. В мебелния клъстер могат да се включат няколко мебелни предприятия, фокусирани в производството на сходни продукти или различни детайли от определен продукт, както и посредници и търговци. Освен мебелните предприятия могат да участват и предприятия доставчици на суровини, материали и оборудване, необходими за производството. Други участници в мебелния клъстер ще бъдат правителствени, неправителствени организации, финансови и образователни институции.

В края на параграфа е представен примерен модел на мебелен клъстер в област Ловеч (вж. фиг. 6).



Фиг. 6. Модел на мебелен индустриален клъстер

В параграф 3.3. се предлагат насоки и препоръки за подобряване на предприемачеството и съвместната предприемаческа дейност в мебелната промишленост, които се изразяват в следните аспекти: **информационен, икономически, политически, правно-нормативен, научно-технически, социо-културен и организационен.**

Информационен аспект. Той е свързан с повишаване информираността за ползите от съвместната дейност. Това може да стане посредством организиране на семинари, информационни срещи, изработване на брошури и рекламни материали, създаване на информационен портал и др.

Друга насока е да се предоставя навременна и конкретна информация за възможностите, предлагани по програми и стратегии от ЕС, целящи насърчаването на съвместна предприемаческа дейност от правителствени и

неправителствени институции, имащи пряка връзка с предприятията от мебелния бранш.

Икономически аспект. Представят се възможности за финансиране на мебелни предприятия. Един от възможните начини за достъп до финансови средства, са различните европейски и национални програми и инициативи, залегнали в програмния период 2014 – 2020 г.

От друга страна финансова подкрепа може да се получи и при осъществяване на партньорска дейност с други организации, за експериментално, демонстрационно и пилотно прилагане на нови технологии и пр.

Друг начин за финансиране са заемите и капиталовите инвестиции, предоставени от ЕС. Изследваните предприятия от областта могат да използват такъв тип финансово подпомагане чрез програмата Small Business Act. В случая се използват механизми за гарантиране на заеми чрез предоставяне на гаранции и насрещни гаранции на финансовите институции, така че те да могат да отпускат повече заеми и лизингово финансиране на бенефициентите.

Не бива да се пренебрегват и възможностите, които предоставят почти всички банки и кредитни институции в страната, изразяващи се в отпускане на инвестиционни и оборотни кредити, лизингови схеми, възмездно и безвъзмездно финансиране, финансиране по европрограми и др. Пример в това отношение са отпусканите от Фибанк JEREMIE – бизнес кредити.

Политически аспект

Наличието на стабилно работещо правителство и функциониращи правителствени структури могат да подпомогнат мебелното производство чрез приемане на специални закони и налагане на определени политики. Предприемачите очакват подкрепа чрез ясни правила; добро законодателство; информация за възможности за развитие; по-добър достъп до финансиране; намаляване на бюрокрацията; премахване на корупцията, защита на конкуренцията, данъчни облекчения, ценова политика и др.

Необходимо е да се работи в посока подобряване на външно-търговските взаимоотношения за завладяване на нови или възвръщане на изгубени пазарни позиции в мебелната индустрия.

Друга възможности за стимулиране и развитие на мебелното производство е положителното отношение към чуждестранните мебелни предприятия, които искат да развият дейност в страната, изразено в данъчни, осигурителни и административни облекчения.

Правно-нормативен аспект

Правно-нормативната среда предоставя възможност на предприемачите от сектора да реализират своите идеи и инициативи. От правно-нормативна гледна точка насоките за подобряване на предприемачеството в мебелната промишленост се изразяват в наличието и приемането на закони, които да: регулират предприемачеството като цяло и конкретно в мебелния бранш, ускоряват и опростяват процедурата по откриване и регистрация на мебелните предприятия, защитават предприятията от сектора от държавна бюрокрация, усъвършенстват данъчното законодателство, насърчават развитието на предприемачеството в областта на мебелното производство, защитават предприятията от нелоялна конкуренция, и др. Към тази група фактори се включват и разпоредби, норми и закони на институции от регионален, национален и международен аспект (ЕС, Световната търговска организация и др.).

За предприемачите от мебелната индустрия, които желаят да осъществяват съвместна дейност, е необходимо да се подобри законодателството чрез въвеждане на ясни правила в тази област и да се предоставят гаранции за ефективна защита правата и имуществото на всеки един партньор при евентуални спорове и др.

Научно-технически аспекти

Те са тясно свързани с модернизиранието и усъвършенстването на технологиите за производство, машините, оборудването, функционалността и дизайна на произвежданите продукти. Създаването на иновативни

продукти е ключов фактор и е от голямо значение за подобряване конкурентоспособността на българските мебелни предприятия.

За да се насочат към въвеждането на гъвкави производства, съобразени с нуждите на потребителите и изискванията за ресурсна ефективност, предприятията могат да се възползват от възможностите, които предлага Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020. Нейните две приоритетни оси („Технологично развитие и иновации и „Предприемачество и капацитет за растеж на МСП“) са фокусирани върху ускоряване темпа на развитие и благоприятстване развитието на иновации.

Друг начин за повишаване на иновационната активност на мебелните предприятия е създаването на партньорства между тях, браншови организации, централната и местната власт и други организации и институции под формата на индустриални клъстери и предприемачески мрежи.

Необходимо е да се работи и в посока за тясно сътрудничество между предприятията от мебелния бранш и научните организации.

Социо-културни аспекти

Социо-културните аспекти дават отражение върху отношението на отделния индивид към работата, което от своя страна влияе на отношението му към работната заплата и към условията на труд при осъществяване на предприемаческа дейност. За да получат удовлетворение, предприемачите от сектора трябва да участват в решаването на въпроси и проблеми, свързани със сътрудници, семейство, работници и т.н.

От друга страна, развитието на предприемачеството в мебелната индустрия е тясно свързано с подготовката, обучението и повишаването на квалификацията на кадрите, както и различните поведенчески особености в едно предприятие като: самодисциплина, самоограничения, самооценка, самовзискателност и др. В тази връзка е необходимо да се наблегне на обучението по предприемачеството в средните училища, което ще помогне за изграждане на личности с определени знания и умения за: изграждане и

ръководене на предприятие, изготвяне на бизнес план, възможности за финансиране, преодоляването на трудности и провали. Това от своя страна ще привлече млади хора към започване на собствено начинание и ще развие техните лидерски и управленчески способности.

Повишаването на предприемаческата култура и мотивация може да се подпомогне още и чрез създаването на партньорства и разработване на различни политики и инициативи на местно, регионално и национално ниво в тази област.

Организационни аспекти

В организационен план следва да се направят усилия в следните насоки:

1. Подобряване на законодателството чрез въвеждане на ясни правила в областта на съвместната дейност.

2. Усъвършенстване механизмите на изпълнителната власт при прилагането на мерки за ограничаване на фиктивното сътрудничество и създаването на фиктивни форми на съвместна предприемаческа дейност с корисни цели.

3. Насърчаване участието на финансови институции, които да предлагат разработване на специални програми за финансиране или предлагане на заеми с преференциални лихви при създаване на съюз под една или друга форма.

4. Синхронизиране действията на правителствени, неправителствени и научни институции за изграждането на конкурентна бизнес среда, посредством различни организационни форми за съвместен бизнес.

5. Засилване връзката между научно-изследователски центрове и институции с обединените предприятия, които ще подпомогнат за изграждане и подобряване на научно-производствената и иновативната инфраструктура, улесняване достъпа и трансфера до технологии, създаване на условия за технологичен растеж и др.

6. Засилване ролята и подкрепата от страна на браншови организации и асоциации при обединението на предприятията.

7. Полагане на усилия за привличане на предприятия, нежелаещи да осъществяват съвместна дейност, сред които да се проведе разяснителна кампания за ползите от съвместната дейност и формите, чрез които тя се осъществява.

8. Правилен подбор на предприятията, които желаят да осъществяват съвместна дейност. Необходимо е участниците да са на еднакъв етап от развитието си, да имат сходни културни ценности, да са лоялни, да вдъхват доверие и др.

9. Ясно дефиниране на ролите на всеки един партньор в обединението – какво се очаква от всеки; как ще участва в съюза; в какви граници ще се простира партньорството; справедливо разпределение на печалбата и т.н.

10. Създаване на мебелен клъстер или мрежа от мебелни предприятия с ясно дефинирани роли и ползи за всеки от участниците и постигане на стабилност чрез правна регулация и последващ контрол на обединението.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключението на дисертационния труд са обобщени резултатите от направеното изследване и са открити основните изводи и препоръки. Синтезирани са предложения към бизнеса за подобряване на съвместната предприемаческа дейност между предприемачите в мебелната промишленост.

IV. СПРАВКА ЗА ОСНОВНИТЕ ПРИНОСИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Като се отчита прилагането на системния подход при разработването на дисертационния труд и относително ограничения период за изследване и анализ на данните от проучването, може да се систематизират следните **основни приноси и резултати**:

1. На базата на анализ на основни теоретични постановки, идеи и становища са формулирани авторски дефиниции на понятията „предприемачество“ и „съвместни форми на сътрудничество“. Обобщени, систематизирани и критично анализирани са различни виждания за основните предпоставки, причини и мотиви, както и ползите и негативите от осъществяване на съвместна предприемаческа дейност.

2. Разработен е методически инструментариум за провеждане на емпирично изследване на формите за съвместен бизнес в мебелните предприятия в България. Предложена и практически апробирана е система от показатели за анализ и оценка на състоянието на мебелното производство и съвместната предприемаческа дейност в област Ловеч. Открити са положителните моменти от разширяване на приложението на формите за съвместен бизнес в мебелните предприятия.

3. Адаптиран и обоснован е авторов модел за стимулиране използването на формите за съвместна предприемаческа дейност в мебелната индустрия и е предложена примерна схема за изграждане на конкретен мебелен клъстер в област Ловеч.

4. Направени са предложения и препоръки към конкретните заинтересовани страни, целящи подобряване на предприемачеството и съвместната предприемаческа дейност в мебелната индустрия.

V. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ

от Ивайло Огнянов Костов

Във връзка с провеждането на процедура за придобиване на образователната и научна степен „доктор“ по докторска програма Икономика и управление (индустрия), декларирам:

1. Резултатите и приносите в дисертационния труд на тема „Организационни форми на сътрудничество между предприемачите в мебелната индустрия (по примера на област Ловеч)“, са оригинални и не са заимствани от изследвания и публикации, в които авторът няма участие.

2. Представената от автора информация във вид на копия на документи и публикации, лично съставени справки и др. съответства на обективната истина.

гр. Свищов

Декларатор:.....
/Ивайло Костов/

VI. СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ, СВЪРЗАНИ С ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Студии:

1. Пантелеева, И., Костов, И. и др. Предприемачески нагласи на студентите за стартиране на собствен бизнес и/или за реализиране на предприемаческа идея. // Алманах научни изследвания. Управление на знанието, информацията и икономическия растеж. Свищов: АИ Ценов, 24, 320-348,
ISSN: 1312-3815.

2. Денева, А., Костов И. и др. Съвременни форми за съвместен бизнес. // Алманах научни изследвания. СА Д. А. Ценов – Свищов, 2016, с. 5-34,
ISSN: 1312-3815.

Статии:

1. Костов, И. Организационни форми за съвместна предприемаческа дейност в мебелната промишленост (по примера на област Ловеч). // Годишен алманах научни изследвания на докторанти, Книга 10, Свищов, АИ Ценов, 2015, с. 519-531, ISSN: 1313-6542.

2. Денева, А., Костов, И. Съвместна предприемаческа дейност - за и против // Социално-икономически анализи, Кн. 1, 2015 (7), 2015, N 1,
ISSN: 1313-609.

Доклади:

1. Костов, И. Съвременни форми на организация на мебелното производство // Социалните науки и икономиката: Взаимодействие и перспективи за сътрудничество. Международна научна конференция, 31 октомври 2014 г., Том 2. Сборник Научни разработки., Свищов, АИ Ценов, 2014, с. 230-235, ISBN 978-954-23-1006-8.

2. Костов, И. Насърчаване на предприемаческата дейност - приоритети и организация // Националният аграрен сектор - елемент на Европейските земеделски региони в стратегията "Европа 2020"., Юбилейна научнопрактическа конференция с международно участие, 6-7 ноември 2014 г., Том 3., Сборник доклади., Свищов, АИ Ценов, 2014, с. 59-64, ISBN 978-954-23-1014-3.

3. Костов, И. Проблеми при осъществяването на клъстерни политики в България // Правни и икономически проблеми на бизнес средата в Република България., Кръгла маса, 23 октомври 2015 г., Сборник доклади., Свищов, АИ Ценов, 2015, с. 337-342, ISBN: 978-954-23-1086-0.