

# СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯ И КООПЕРАТИВИ

## COMPARATIVE ANALYSIS OF PARTICULAR FIRM AND COOPERATION COMPETITIVENESS

Вяра Жекова<sup>1</sup>, Боряна Делийска<sup>2</sup>, Аделина Иванова<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Военна академия „Г.С.Раковски“, София, България

<sup>2</sup>Лесотехнически университет, София, България

<sup>3</sup>Лесотехнически университет, София, България

**Abstract.** В годините на икономическа криза предприятията потърсиха начини за растеж и благосъстояние. Така много от тях се обединиха в кооперативи. За да могат фирмите да реагират устойчиво и по-ефективно на промените на пазара, за да бъдат конкурентоспособни, освен нови форми на управление, се налагат и нови форми на коопериране, като аутсорсинг, клъстери и консорциуми. В доклада се разглежда същността на кооперативите и сравнението им с отделните предприятия от гледна точка на конкурентоспособността.

**Keywords:** competitiveness, index of competitiveness, cooperative, enterprise, comparative analysis

### 1. Въведение

Предприятието (фирмата) е обособено юридическо лице (ЮЛ), което произвежда и продава стоки и/или услуги на даден пазар, независимо от неговото правно състояние и начина на финансиране. Но отделните предприятия не притежават достатъчно ресурси, за да осигурят със собствени сили конкурентоспособно фирмено развитие. Изискват се нови стратегии, изградени на базата на обединението им в клъстери по цялата верига от проектирането и производството до маркетинга и продажбите на стоки и услуги.

От друга страна, кооперативът също е ЮЛ, но основано от физически лица или от наестите във фирма, които я изкупуват, с цел достигането на общи икономически (или социални) цели за удовлетворяване на потребностите им. Кооперативите са елемент от т.нар. *солидарна икономика* [Кримерман 2013], чиито цели са постигане на икономическа справедливост чрез взаимопомощ (солидарност), зачитане на индивидуалното самоопределяне и културно разнообразие, местна независимост и екологична устойчивост. Кооперативите също се обединяват – в съюзи, консорциуми и др. Например,

Европейското кооперативно дружество (ЕКД)<sup>1</sup> обединява, освен физически лица (ФЛ), два и повече кооператива от държави, членки на Европейския съюз (ЕС).

Кооперативите съществуват от близо 200 години и днес създават работни места за около 5.4 млн. души в Европа, като тенденцията е този брой да нараства. Годишният им оборот е около 50 млрд. евро [Зволска, Олсон 2012].

В света днес над 1 млрд. души са обединени в кооперативи<sup>2</sup>, като:

- първите 300 най-големи световни кооперативни фирми имат общ оборот от 1 трилион щатски долара годишно;
- осигуряват работа на около 100 млн. души – с 20 млн. повече от мултинационалните корпорации.

## 2. Сравнителен анализ на типовете фирми и кооперативи

Фирмите и кооперативите се класифицират според

- обхвата:
  - ✓ регионални;
  - ✓ национални;
  - ✓ транснационални.
- предмета на дейност:
  - ✓ търговски (обслужващи) – за фирмите, и потребителски – за кооперативите, които са ориентирани към услуги, но не търговски (хранителни, жилищни, здравеопазване и др.);
  - ✓ финансови – банки, финансови и застрахователни дружества и др. Освен тях, кооперативи са и взаимоспомагателните каси;
  - ✓ маркетингови – за наблюдение и анализ на съществуващите и откриване на нови пазари;
  - ✓ производителни – земеделски, промишлени (добив и преработка на суровини);
  - ✓ в областта на научните изследвания;
  - ✓ социални – за заетост на лица с увреждания, възрастни хора, безработни, с пробация и др., което се осъществява в кооперативи.

Освен това, според статута на членовете кооперативите са работнически; земеделски; ученически; студентски.

Много често фирмите и кооперативите са от смесен тип.

И двата типа организации създават и развиват в съответствие със специални закони. Наблюдава се нарастваща тенденция за обединението им – хоризонтално (от един отрасъл или подотрасъл), или вертикално – от различни отрасли (промишленост, селско стопанство, търговия и услуги, научни изследвания, висше образование и др.).

---

<sup>1</sup> <http://www.eulaw.egov.bg/DocumentDisplay.aspx?ID=10817>

<sup>2</sup> <http://bgonair.bg/bulgaria/2012-07-17/-koop-kapitalizym>

### 3. Метод за изчисление на конкурентоспособността на кооперативи, предприятия и техните обединения

В икономическата литература липсва еднозначно определение за понятието *конкурентоспособност*, не съществува общовъзприета основа, върху която то да бъде анализирано, както и няма формализирана концепция за него [Петков 2012]. Утвърден е т.нар. *глобален индекс на конкурентоспособност* на Световния икономически форум, който ранжира националните икономики на страните.

Но за анализа на отрасловата и фирмената конкурентоспособност за отделните региони и държави, включително и у нас, се прилагат разнообразни методики. Всички те се свеждат до подбор на групи критерии (показатели) и индикатори на критериите, определяне на тегловните им коефициенти, изчисление на индексите и следващото им ранжиране. Тези критерии са различни, когато се оценява конкурентоспособността на отделни фирми или кооперативи в рамките на един бизнес сектор (отрасъл или подотрасъл от националната икономика) или тази на обединенията им, които обхващат различни сектори, и често са в международен план. Могат да се обособят две основни групи критерии: външни (фактори на международната и националната среда) и вътрешни за организацията.

Една обобщена формула за изчисление на индекса на конкурентоспособност  $IC_i$  на  $i$ -тата организация (фирма, кооператив или обединение от тях) спрямо другите организации със сродна дейност в предварително определена група изглежда така:

$$IC_i = \sum_{k=1}^N w_k \left( \sum_{j=1}^{N_k} x_{kj} \right) / N \quad (1)$$

където:

$k$  – брой на критериите ( $k = 1, 2, 3, \dots, N$ );

$w_k$  – тегловен коефициент на  $k$ -я критерий;

$i = (1, 2, \dots, N_0)$  – брой организации в изследваната група;

$x_{kj}$  – стойност на  $j$ -тия индикатор (показател) на  $k$ -я критерий. Стойностите на индикаторите се нормализират по предварително установено правило;

$j = (1, 2, \dots, N_k)$  – брой индикатори в  $k$ -тия критерий.

Изчислените индекси на всички организации се ранжират, като се прилагат статистически методи за сравнението им спрямо средния или максималния за групата.

Според Велев [Велев 2004; Славова-Ночева 2014; Петков 2012 и др.] най-важните критерии са:

- *производителност на труда*, включващ индикатори: разходи за заплащане на труд и осигуровки на единица продукция, размер на печалба, амортизационни отчисления;

- *финансови резултати* с индикатори: коефициент на рентабилност, коефициент на обща ликвидност и коефициент на финансова автономност;
- *пазарен потенциал* с индикатори: обем на продажбите, относителен пазарен дял на вътрешния и на експортните пазари и др.;
- *качество на ръководителя и персонала*, включващо образование, стаж, специализации и др.;
- *иновативност (иновационен потенциал)*, зависи от броя въведените в производство и продажба нови продукти, броя на реализираните проекти за подобряване на техническата база и такива за организационно-управленски подобрения;
- *производствена и маркетингова гъвкавост*, включваща индикатори: продуктова гъвкавост на производството, обемна гъвкавост на производството и маркетингова гъвкавост;
- *адаптивност към пазара* с индикатори: способност на предприятието да обновява пазарите си, средно време за разработване, производство и въвеждане на нов и модифициран продукт;
- *устойчивост*, измервана с икономически, екологични и социални индикатори – проценти на нарастване или загуба на активи и пазари, ефективност и екологичност на използваните технологии и ресурси, качеството на живот и др.

В [Делийска, Маноилов, Иванова А. 2012] се предлага подход и модел за решаване на задачата за подбор на вида, броя и тегловните коефициенти на критериите и индикатори, участващи в индекса на конкурентоспособност. Този подход може да се приложи, както за изчисление и анализ на конкурентоспособността на отделни фирми и кооперативи, така и за обединенията им. Състои в следните стъпки:

- анкетиране на потребители и експерти за оценка на продуктовата конкурентоспособност *IP* на всяка организация (определена, например, с интегралните критерии цена, качество, сервиз), която се изследва;
- дефиниране на набор от възможни критерии и индикатори за конкурентоспособност;
- извличане от хранилище (база данни) на стойностите на избраните критерии и индикатори;
- изпълнение на еднофакторна линейна регресия на зависимостта между извлечените стойности на критериите и индикаторите и изчислените индекси на продуктовата конкурентоспособност (набор от оценки за всичките й продукти). Получените коефициенти на корелация се анализират, въз основа на които се определят тегловни коефициенти (в интервала  $[0,1]$ ) за критериите и индикаторите;
- подбор на минимален брой критерии, чиято сума от тегловни коефициенти е близка до 1 (например,  $\geq 0.95$ ) и които ще участват във формулата за изчисляване на индекса на конкурентоспособност;

- изчисляване на индексите за конкурентоспособност за определената група от организации и ранжирането им.

Освен зависимостта с продуктовата конкурентоспособност, чрез регресионен анализ може да се изследва и зависимостта на други показатели с критериите и индикаторите за конкурентоспособност.

#### **4. Сравнение на конкурентоспособността на фирми и кооперативи**

Фирмената конкурентоспособност е сравнително добре изследвана, в сравнение с проучванията на конкурентоспособността на кооперативите. Нещо повече, прилагането на същите критерии, както за фирмена конкурентоспособност, определя конкурентоспособността на кооперативите като архаична и ексцентрична предприемаческа форма, която оцелява благодарение на наложени традиции, специфична юридическа протекция и държавна регулация (Ferri, 2012).

В различни публикации [Израелските кооперативи] се прави извод, че кооперативните предприятия са конкурентоспособни само, когато:

- се водят от икономически интереси;
- получават държавна подкрепа в началото на изграждането си под формата на нисколихвени заеми, договори за производство, подходящи финансови инструменти, модернизирани на законодателството за улесняване на прехвърлянето на предприятия на заетите в тях и др.;
- се насърчава образованието и обучението по въпросите на кооперациите;
- се подобрява статистическата информация за определяне на кооперативния сектор и неговата видимост.

В повечето страни кооперативите реагират по-ефективно на кризата, в сравнение с търговските дружества [Борсага, Галера 2012]. Например, с малки изключения (австрийските и френските популярни банки, ЦКБ у нас), кооперативните банки по света почти не пострадаха от последната криза. Пазарният им дял в ЕС е около 20% и непрекъснато се увеличава. Те финансират около 29% от малките и средните предприятия (МСП) [Зволска, Олсон 2012].

У нас изследвания за конкурентоспособността на кооперативите почти няма. Едно изключение е това на Башев и Котева [2011], които се публикували данни за конкурентоспособността (по критерии производителност, рентабилност, финансова обезпеченост) на земеделските кооперации у нас, въз основа на анкета от 2010 г., както и на Белев [2007] – за конкурентоспособността на българските кооперативи в периода 2000–2006 г.

#### **5. Конкурентоспособност на обединения от фирми и кооперативи**

За определянето ѝ е необходимо разработването на интегрален индекс, включващ с по-висок тегловен коефициент критериите:

- дял в общия национален износ/внос,
- дял в общия световен износ/внос,
- дял на вътрешния и на експортните пазари.

Но, от друга страна, не е подходящо конкурентоспособността на обединенията от тях да се свързва единствено с реализирането на продуктите им на конкретни пазари, защото това може да бъде за сметка на финансовия резултат, възможност за инвестиции и иновации, качество и мотивация на персонала, т.е. да не се акцентира на краткосрочното представяне, а да се търси по-устойчиво развитие [Петков 2012].

Ефективната конкурентоспособност не се основава и на евтина работна ръка или специфични данъчни облекчения.

#### 4. Заключение

Без да коментираме подбора на конкретни критерии и индикатори и техните тегловни коефициенти за оценяване на конкурентоспособността, ще обърнем внимание на факта, че достоверността на резултатите е силно зависима от субективни фактори – оценки на потребители и експерти, наличие на актуални и достоверни данни, ефективен и достъпен софтуер и т.н.

#### Литература

1. Башев Х., Котева Н. (2011). Конкурентни възможности на земеделските производствени кооперации. сп. „Земеделие плюс“, бр.5/2011
2. Белев Д. (2007). Конкурентоспособност на кооперациите – условие за европейската им интеграция. сп. „Икономически алтернативи“, изд. УНСС, бр.4, 2007, стр.39-47.
3. Борсага К., Галера Д. (2012). Преосмисляне на кооперативната идея за един по-добър свят. EURICSE, ICA, 15-16.03.2012, Венеция, Италия
4. Велев Мл. (2004). Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност. София, ИК "Софттрейд", София
5. Велев Мл. (2007). Клъстерен подход за повишаване на конкурентоспособността. сп. „Машини, технологии, материали“, НТС по машиностроене, София, №1, 2007 стр.36-40.
6. Делийска Б., Иванова А. (2011). Изследване на методи и софтуер за изчисление и анализ на фирмена конкурентоспособност. сб. материали от Юбилейна научна конференция с международно участие „40 години катедра „Автоматизация на производството“, Химикотехнологичен и металургичен университет, София, 18.03.2011 г.
7. Делийска Б., Маноилов П., Иванова А. (2012). Методи и софтуер за извличане на знания за оценка на фирмена конкурентоспособност, сб. трудове на Международна научна конференция UNITECH, Габрово, 2012 г.
8. Зволска, Олсон (2012). Становище относно кооперации и пререструктуриране. Европейският икономически и социален комитет ССМ1093, Брюксел, 25 април 2012 г.
9. Израелските кооперативи. (2007). Публикувана в <http://www.tune-in.info/?cid=6&p=11&id=544>

10. Кримерман Л. (2013). Солидарна икономика. Публикувана в: <http://www.lifeaftersocialism.info/economicvisions/34-solidarity-economy/295-solidarna-ikonomika-ottuk-nakude-len-krimerman>
11. Петков В. (2012). Конкурентоспособност на българското селско стопанство в рамките на единния пазар на европейския съюз, Дисертационен труд, София, УНСС
12. Славова-Ночева М. (2014). Иновации, икономика на знанието, конкурентоспособност. сп. „Механика, транспорт, комуникации“, том 12, брой 3/1, 2014 г, стр.IV-13 – IV-21.
13. Ferri G. (2012). Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario. EURICSE, ICA, 15-16.03.2012, Venice, Italy.