MPRA
Munich Personal RePEc Archive

A holistic framework for defining, evaluating, and improving the competitiveness of agricultural farms in Bulgaria

Bachev, Hrabrin and Koteva, Nina and Ivanov, Bojidar and Mitova, Dilyana and Boevski, Ivan and Terziev, Dimitar and Dimova, Nadejda and Dimitrova, Reneta and Marinov, Petar and Zvyatkova, Daniela and Sarov, Angel and Kostenarov, Krasimir and Yanevska, Emilia

Institute of Agricultural Economics, University of National and World Economy, New Bulgarian University

15 December 2021

Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111498/
MPRA Paper No. 111498, posted 16 Jan 2022 06:11 UTC

Холистичен подход за дефиниране, оценяване и подобряване на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България

Проф. д-р Храбрин Башев, Проф. д-р Нина Котева, Доц. д-р Божидар Иванов, Доц. д-р Диляна Митова, Проф. д-р Иван Боевски, Доц. д-р Димитър Терзиев, Доц. д-р Надежда Димова, Доц. д-р Ренета Димитрова, Гл. ас. д-р Петър Маринов, Гл. ас. д-р Даниела Цвяткова, Гл. ас. д-р Ангел Саров, Гл. ас. д-р Красимир Костенаров, Ст. експерт Емилия Яневска

Резюме

Разработката представя резултатите от първи етап на научноизследователски проект „Конкурентоспособност на земеделските стопанства в България“ финансиран от Селскостопанска академия и разработван от колектив от Институт по аграрна икономика, УНСС, НБУ и ИПАЗР „Н. Пушкаров“ в София.

Разработен е холистичен подход за разбиране, оценка и подобряване на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България. Адаптирани са постиженията на интердисциплинарните Нова институционална икономика, Теория на икономическите организации, Теория за конкурентоспособност и други научни методи като: проучване на литература и опит, обобщение, синтез, дизайн, сравнителен и институционален анализ, мултикритериен анализ, групировки, дискретен структурен анализ, стойностно-измерителен, качествен анализ, експертна оценка, анкетно проучване, Shift-share Analysis, VTOPSIS и статистически анализ, локализационен анализ и др.

Проучени са многочислени публикации и опит в страната и света за разбиране и оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства. На тази основа се дава (по)адекватно определение на конкурентоспособността на фермата, обосновава се, че тя има четири еднакво значими стълба (икономическа ефективност, финансова осигуреност, адаптивност и устойчивост), и се разработва йерархична система за оценка на равнището й от критерии, показатели и референтни стойности и подход за интеграция и интерпретация. Експериментира се новата система за оценка,

посредством използване на анкетна информация от менажери на „типични“ стопанства от различен тип, производствена специализация и географско местоположение.

Обобщени са теоретичните основи на бизнес моделите и разработен иновативен модел на конкурентоспособност на земеделските стопанства. Адаптиран е подход за оценка на пазарната и факторна конкурентоспособност, който е апробиран в млечния сектор. Определени са регионалните различия на конкурентоспособноста на селското стопанство в държавите на ЕС. Оценени са конкурентните позиции и форми на управление на алтернативните ферми в условията на Ковид пандемия. Откроени са особеностите при определяне на конкурентоспособността на биологичните стопанства.

Оценени са предимствата на стратегическите партньорства и мрежовите структури като инструмент за повишаване на конкурентоспособността на малките и средните ферми. Оценени са възможностите на „новите“ форми на маркетинг (зелен, нишов, устойчив и т.н.) и дигитализацията за повишаване на конкурентостта на фермите. Направен е регионален анализ на земеделските стопанства и заетите в Южен централен район. Оценени са алтернативните формите на финансиране на земеделието от банки и лизингови компании за подобряване на конкурентоспособността на фермите.

Изготвени са изводи и препоръки за подобряване на обществените политики и фермерски стратегии.

Извършената дейност и постигнатите резултати по обем и качество напълно съответстват (и превишават) на планираното по всички задачи.

Повече информация може да се получи от интернет страница на проекта https://cfb.alle.bg/

1. Актуалност и методология на изследването, *Храбрин Башев*

1.1. Актуалност

Проблемът за определяне на конкурентоспособността на различните икономически организации е сред най-актуалните академични и практически (насочени към подобряване на бизнес стратегиите и политиките) проблеми от древността до наши дни (Falciola, Marion Jansen, Valentina Rollo; 2020; Dresch, Collatto, Lacerda, 2018; Westeren, et al., 2020; Wisenthige and Guoping, 2016). Той е особено важен за отрасъл селско стопанство, който се характеризира с много участници (включително чуждестранни), висока специализация и обмен, силна конкуренция на локално, национално и интернационално ниво, силно интегрирани хранителни и снабдителни вериги и с редица специфики като доминиране на дребна собственост и неформално управление, наличие на квазимонополни ситуации в снабдяването и продажбите, силна зависимост от природни условия, нееднаква обществена подкрепа на участниците, сегментация на пазари, силна регулация от страна на държавата, преработвателни и търговски вериги, професионални организации и др., силен потребителски натиск за качество, еко-поведение и т.н., наличие на неразвити и неконкурентни „пазари“, необходимост от нови подходи и др.

Този проблем стана особено актуален през последните десетилетия в резултат на фундаменталното развитие на Теорията на икономическите организации (Porter, 1980; Williamsom, 1996), на процесите на глобализация и конкуренция и на новия обществен и пазарен „ред“, определен от международни споразумения и институции като Световна търговка организация, Световна банка, Международен валутен фонд, Европейски съюз и т.н.

Въпреки актуалността си и многогодишните оживени дискусии, все още няма единодушие по отношение на това какво е конкурентоспособност на земеделските стопанства, как да измерим конкурентоспособността на различните организации в селското стопанство, кои са критичните фактори за повишаване на конкурентоспособността на съвременния етап от развитието и т.н. Решаването на всички тези въпроси не е само важен изследователски проблем, а въпрос, вълнуващ менажерите и собствениците на земеделските стопанства, професионалните и неправителствени организации, политици и широката общественост. Не случайно повишаването на жизнеспособността и конкурентоспособността на отрасъла и земеделските производители бе отново определена като една от стратегическите цели на Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз (ЕС) и през новия програмен период (ЕС, 2020).

Има многобройни проучвания за конкурентоспособността на различните типове и видове ферми в развитите, преходните и развиващите се страни (Alam et al., 2020; Berti and Mulligan, 2016; Benson, 2007; Lundy, et al., 2010; Mmari, 2015; Ngenoh et al., 2019; Orłowska, 2019; Jansik and Irz, 2015; Kleinhanss, 2020; Krisciukaitiene, Melnikiene, and Galnaityte, 2020; Nivievskyi, et al., 2011; Nowak, 2016; Mykhailova et al., 2018; Popovic, Knezevic and Tosin, 2009; Orłowska, 2019; Ziętara and Adamski, 2018; FAO, 2010; Marques et al., 2011; Marques, 2015; Ngenoh et al., 2019; Oktariani, Daryanto, and Fahmi, 2016; Lundy, et al., 2010), включително и сравнителни изследвания на конкурентоспособността между различни страни (FAO, 2010; Jansik and Irz, 2015; Nowak and Krukowski, 2019; Ziętara and Adamski, 2018). Въпреки това обаче до момента няма широко приета и всеобхватна рамка за разбиране и оценка на конкурентоспособността на фермите в различна пазарна, икономическа, институционална и природна среда.

Обикновено конкурентоспособността на земеделските стопанства не е добре дефинирана и се оценява чрез традиционните показатели за техническа ефективност, производителност, рентабилност и др. Рядко се прилага системен подход за формулиране на пиларите и принципите на конкурентоспособност, на критериите и показателите на оценка на нейното равнище, за интеграция и интеграция на оценките и т.н. Нещо повече, важни аспекти на конкурентоспособността на земеделските стопанства като ефективност на управлението, потенциал и стимули за адаптация и устойчивост са често изцяло игнорирани в анализите.

При задълбочаващата се глобализация и регионализация и активното участие на националните икономики в световната търговия, въпросът за конкурентоспособността придобива особена важност. Освен това, развитието на нови процеси като тясната интеграция на България в ЕС и прилагане на принципите и правилата на „общия пазар“, въвеждането на общ световен търговски ред, засилена регулация от държавни, частни и колективни организации, многообразието на търговски войни и санкции, глобалните климатични промени, разнообразяване и повишаване на социалните, екологични, качествени и др. стандарти и ограничения, пандемията, свързана с Коронавирус и др. поставят нови предизвикателства пред изучаването и подобряването на конкурентоспособността на българските земеделски производители.

Конкурентоспособността най-често се оценява на различни взаимосвързани – продукт, стопанска единица (фирма, предприятие и т.н.), отрасъл (сектор), снабдителна и стойностна верига, държава, регион и т.н. Отвореността на икономиката поставя стопанските единици под засилен вътрешен и външен конкурентен натиск. От една страна, степента на развитие, особеностите и структурата на отрасъла оказват влияние на индивидуалните предприятията. От друга страна, фирмената конкурентоспособност определя националните конкурентни възможности. В условията на засилена конкуренция е необходимо да бъдат идентифицирани и отстранени съществуващите слабости и идентифицирани конкурентните абсолютни и сравнителни предимства на стопанските единици от различен вид. Все повече се налага стъновището, че конкурентоспособността е многоаспектна категория и налага нови подходи за изучаване (Bachev, 2010; Falciola, Marion Jansen, Valentina Rollo; 2020; Dresch, Collatto, Lacerda, 2018; Westeren, et al., 2020; Wisenthige and Guoping, 2016).

Развиващите се технологии и предпочитания на потребителите са свързани с бързо остаряване на действащите знания, техника и технологии и динамизиране и усложняване на конкуренцията, което засилва предизвикателствата пред българските производители. Освен това се появяват и нови предизвикателства и ограничения, свързани с климатични промени, международни ангажименти на страната, свързани с опазване на природната среда, като новите Зелена сделка на ЕС и Стратегии „От фермата до трапеза“, „Опазване на биоразнообразието“, повсеместна дигитализация и т.н. Поддържането и постигането на трайни конкурентни предимства в условията на силен конкурентен натиск и ограничения на националните, европейските и световни пазари все повече се превръща в ключов фактор за успех и основна предпоставка за възползване от новите възможности за реализация на продуктите и услугите на родното селско стопанство.

В резултат на променящата се социално-икономическа, международна и природна среда и засилената конкуренция на локалните, регионалните, националните и международни пазари се налага търсенето на нови управленски подходи за повишаването конкурентоспособността. Познатите и широко използвани до момента похвати, които поставят акцент върху евтината работна ръка, непрекъснатото съкращаване на разходи, специфичните данъчни облекчения, обезценяването на валутите, продуктово субсидиране, неформални структури и т.н. вече не работят

ефективно и/или стават неприемливи. Те не могат да помогнат на българските предприятия да бъдат стабилни и конкурентоспособни играчи на европейския и световни пазари. Освен това съществуват различни проблеми при изучаване на конкурентоспособността на различните типове земеделски стопанства - малки, големи, вертикално и хоризонтално интегрирани, иновативни и т.н.

Поради тази причина, въпросите за равнището на конкурентоспособността на стопанските единици и насоките за повишаването й придобиват изключителна значимост в съвременните условия. Все повече в икономическите анализи се поставя акцент на изучаване на „конкурентната среда“, институционални и организационни фактори и конкурентоспособността на различни типове стопански организации - иновативни, биологични, интегрирани и др.

С интегрирането на България към ЕС, подобряването на конкурентоспособността на селското стопанство и земеделските стопанства се превърна в един от най-важните проблеми, възникнали след провеждане на аграрната реформа. Пълноправното членство на България в ЕС разкри нови възможности за българските земеделски производители, но и нови предизвикателствата, свързани с високите изисквания за качество и безопасност на храните, еко и други ограничения и силен конкурентен натиск. Приемането на страната ни в ЕС се осъществи при преобладаващо дребно земеделско производство, ниска производителност на труда, изпреварващо нарастване на цените на производствените фактори, неефективна система за обучение, обслужване, иновации и управление на риска, ниска професионална организираност и кооперирane др., и като резултат значително по-ниски доходи, устойчивост, адаптивност и конкурентни позиции за земеделските ни стопанства.

През първите години на прилагане на ОСП съществуваше по-ниско обществено субсидиране и продължава да съществува по-ниско агрегатно обществено подпомагане на българските земеделски производители. Това допълнително засегна конкурентоспособността на земеделските стопанства и много от тях престанаха да съществуват поради фалит, придобиване, непазарна ориентация и т.н. Конкурентоспособността на аграрния сектор и на земеделските стопанства от различен тип се превърна в крайъгълен камък на аграрните и икономически политики, от които зависи бъдещето на българското земеделие. Тези въпроси стават все по-актуални в процеса на реформиране на ОСП на ЕС и прилагане на договореностите на Зелената сделка на ЕС в аграрната сфера. Това прави изследваната тематика актуална и значима за бъдещото развитие на този стратегически и жизненоважен за страната отрасъл. В страната и в международен аспект все повече се поставя акцент на изучаване на “факторите на конкурентната среда и за повишаване на конкурентоспособността“ (Falciola, Marion Jansen, Valentina Rollo; 2020; Dresch, Collatto, Lacerda, 2018; Westeren, et al., 2020; Wisenthige and Guoping, 2016).

Теорията за повишаването на конкурентоспособността на стопанските единици като цяло и на земеделските стопанства в частност, е с голяма практическа значимост, но изследванията са все още недостатъчни. Причина за това е, че конкурентоспособността трудно се наблюдава, оценява и управлява на стопанско равнище, липсват адекватни и дългосрочни първични данни, съществува голямо разнообразие на социално-икономическите, пазарни и природни условия, в които функционират индивидуалните производители и т.н. Това налага задълбочени изследвания върху специфичните условия и измерения на конкурентоспособността в съвременните условия на развитие на българското селско стопанство.

Налице са и редица неизследвани въпроси на конкурентоспособността в контекста на взаимодействието (респ. противодействието) на микроравнище с (на) другите пазарни участници, институционална и природна среда и ограничения,

влиянието на реформите в ОСП и новия световен ред и т.н. Изучаването на механизмите на създаване, поддържане и повишаване на конкурентоспособността на микроравнище следва да даде подходящи ориентири за подобряване на конкурентните позиции на стопанските единици в националното, регионалното, европейското и световното икономическо пространство.

Все още липсва общопризнато определение и методика за оценка на конкурентоспособността на икономическите организации, вкл. и на земеделското стопанство. Това е съпроводено с голямо разнообразие в становищата и на използваните методи и показатели за нейното измерване, на предлаганите политики и стратегии за повишаването й и т.н.

В нашата страна модерните изследвания на абсолютната и сравнителна конкурентоспособност на земеделските стопанства са в начален етап (Алексиев, 2012; Борисов, 2007; Котева и Башев, 2010; Котева, 2016; Славова, Я. и кол., 2011). Незначителен е броят на публикациите за равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства в етапа на прилагането на ОСП на ЕС. Освен това практически липсват цялостни проучвания за конкурентоспособността на земеделските стопанства от различен юридически тип, размери, продуктова специализация, географско и екологическо местоположение, тип на фермерство и т.н. на настоящия етап от развитие на отрасъла. Това затруднява както управлението на фермите, така и подобряването на политиките за подкрепа и на земеделските производители от различен вид.

Всичко това налага разработки като тази за по-прецизно дефиниране на понятието конкурентоспособност на земеделското стопанство и разработване на адекватен и холистичен подход за оценка на нейното равнище, отчитащ съвременните разбирания на тази категория и развитието на пазарната, социално-икономическата и природна среда. Това ще спомогне за: (1) по-доброто академично изучаване на конкурентоспособността и адекватна оценка на конкурентното равнище при различните типове стопанства; (2) по-пълното информиране на фермерите (и заинтересованите страни) за реалното състояние и възможностите за подобряването му и за подобряване на фермерските управленчески решения и стратегии; (3) повишаване на управленческите решения на по-високите нива и усъвършенстване на аграрните политики и форми на обществена интервенция в отрасъла, в отделни подсектори и производства и райони на страната; (4) подобряване на сравнителните анализи между различни икономически организации, междуотраслови и международни сравнения и т.н.

Следователно, разработването на теоретико-методологически и методически въпроси за определяне на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства, оценката на равнищата на абсолютна и сравнителна конкурентоспособност на земеделските стопанства от различен вид и идентифициране на направленията за повишаване на конкурентоспособността в съвременните условия, са едни от най-важните изследователски и практически (насочени към подпомагане на управлението на фермите и усъвършенстването на политиките) задачи на настоящия етап.

1.2. Развитие на изследванията по тематиката

Теорията на конкурентоспособност възниква в началото на 80-те години на двадесети век и представлява по-нататъшно развитие на класическата политикономия на Адам Смит и Давид Рикардо. Истинското си развитие получава след публикуването на основните трудове на Porter, посветени на конкурентоспособността в началото на 90-те години (Porter, 1980), фундаменталното развитие на теорията на икономическите организации през същия период (Williamson,1996). Продължават обаче да се водят

дискусии и изказват различни мнения като няма общоприето становище за същностната характеристика на категорията „конкурентоспособност” на стопанските организации. Различията в дефинирането на конкурентоспособността водят и до различия в подходите и методите за оценка на равнището й.

Най-често при оценка на конкурентоспособността на стопанските единици се вземат предвид отделни характеристики, без да изчерпват изцяло същностните й черти. Така например много автори (Данаилов, 2009; Македонска, 2007) свеждат конкурентоспособността на предприятията до конкурентоспособността на продуктите като приемат, че продуктите са конкурентни, когато се произвеждат с по-високо качество при минимални производствени разходи от тези на конкурентите. Подобно е мнението на авторите (Chursin and Makarov, 2015; Lipsey, 2007), които свързват конкурентоспособността с отвоювания по-висок пазарен дял на продуктите, като аргументът е, че съществува зависимост между пазарния дял и капацитета на предприятието.

Друга група автори акцентират върху други същностни характеристики на фирмената конкурентоспособност като ефективност и резултативност. Една част от тях свеждат конкурентоспособността до висока рентабилност - на активите или на собствения капитал (Buckley, 2011), други (Tatsiopoulos, 2012) считат, че тя се определя от високата производителност на ресурсите, трети - с повишаване на качеството на цялостната дейност на предприятието (Chursin and Makarov, 2015).

Някои автори дефинират конкурентоспособността с повече характеристики, като освен значимостта на конкурентоспособността на продукцията, се отчитат и други показатели като: ниво на маркетинга и мениджмънта, ефективност на производството, ниски административни разходи, възвращаемост на активите (Hayes, 2008); рентабилност на активите, рентабилност на собствения капитал и процент на промяна на пазарния дял (Porter 2004); продажби на един зает, продажба на 1-ца активи, нарастването на продажбите, размер на нетната печалба (Brignall et al., 2011). Посочените свеждат конкурентоспособността до ефективност от стопанската дейност, т.е. до характеристика на равнището на използване на ресурсите (Сергеев, 2003), което е ограничено разбиране, тъй като ефективността е необходима, но не достатъчна за постигане на трайни конкурентни предимства на предприятието.

Нерядко конкурентоспособността се характеризира като относителна категория, която зависи от добрите финансови показатели, определящи способността на предприятието да функционира и реагира на пазарната среда и от потенциала за осъществяване на необходимите стратегически промени (Feurer, 2014). При новите условия на 21 век Теорията за конкурентоспособността се доразвива и включва устойчивостта на конкурентните предимства и техните източници, включително условията на средата и страната, в която функционират организациите (Портер, 2010).

Много автори се опитват да преодолеят статичността на категорията като дефинират конкурентоспособността като дългосрочна резултативност на дейността им, свързват конкурентоспособността със степента на гъвкавост на фирмата да се приспособи към променящите се пазарни условия (Kraftová and Kraft, 2009; Dickson, 2012). Фирмената конкурентоспособност се разбира като система от характеристики, които осигуряват успех за дълъг период от време или способността на предприятието да си осигури дългосрочно съответствие на вътрешните елементи към външната среда (Chursin and Makarov, 2015). Нарастващо, същността на конкурентоспособността се свързва с основни характеристики на фирмената дейност като устойчивост, контролируемост, относителност и динамизъм или способността за непрекъснато обновяване и въвеждане на новости, гъвкавост и адаптивност. По този начин съвременното разбиране на конкурентоспособността е доминиращо

многодименционално и включва както резултатността (продуктивност, ефективност, финансова възвръщаемост и т.н.), така и процеса на иновация и усъвършенстване и потенциала на фирмите за адаптиране към постоянните промените в средата (Falciola, Marion Jansen, Valentina Rollo; 2020; Chursin and Makarov, 2015; Dresch, Collatto, Lacerda, 2018; Westeren, et al., 2020; Wisenthige and Guoping, 2016).

В последните години се появиха и задълбочени изследвания, посветени на различни аспекти на конкурентоспособността на земеделските стопанства с различни (предимно малки) размери (Alam et al., 2020; Berti and Mulligan, 2016; Latruffe, 2010, 2013; Lundy, et al., 2010; Mmari, 2015; Ngenoh et al., 2019; Orłowska, 2019), в отделни страни (Alam et al., 2020; Benson, 2007; Jansik and Irz, 2015; Hadley, 2006; Popovic, Knezevic and Tosin, 2009; Kleinhanss, 2020; Krisciukaitiene, Melnikiene, and Galnaityte, 2020; Nivievskyi, et al., 2011; Nowak, 2016; Mykhailova et al., 2018; Orłowska, 2019; Ziętara and Adamski, 2018), подсектори (Alam et al., 2020; Benson, 2007; FAO, 2010; Jansik and Irz, 2015; Kleinhanss, 2020; Marques et al., 2011; Marques, 2015; Nivievskyi, et al., 2011; Ngenoh et al., 2019; Oktariani, Daryanto, and Fahmi, 2016; Ziętara and Adamski, 2018), фермерски системи като органични, вертикално-интегрирани, оранжерийни и др. (Marques, 2015; Orłowska, 2019), райони (Marques et al., 2011; Nowak, 2016) и продуктори вериги (Lundy, et al., 2010; Ngenoh et al., 2019), сравнителни изследвания в различни страни на ЕС (FAO, 2010; Jansik and Irz, 2015; Nowak and Krukowski, 2019; Ziętara and Adamski, 2018), и технологични, институционални и организационни фактори за подобряване на конкурентоспособността на фермите (Berti and Mulligan, 2016 Mmari, 2015; Ngenoh et al., 2019; Oktariani, Daryanto, and Fahmi, 2016; OECD, 2011) и т.н.

Всички тези изследвания прилагат адаптирани подходи от представените по-горе частни и с много условности общоикономически подходи, без да отчитат напълно същностни характеристики на конкурентоспособността на икономическите организации в земеделието (като адаптивност, устойчивост и др.) и спецификата на социално-икономическата и природна среда, в която оценяваните стопанства функционират и се развиват. В литературата продължават да се предлагат и практически се използват разнообразни подходи за дефиниране на земеделските стопанства и многочислени показатели за оценка на конкурентоспособността. Липсва обаче консенсус по отношение на същността на конкурентоспособността на земеделските стопанства и холистичен подход за формулиране и селектиране на стълбовете, критериите и показателите за конкурентоспособност на земеделските стопанства, за избор на референтните стойности, подход за интеграция, интерпретация и оценка на равнището на конкурентоспособност в специфичните условия на функциониране на фермите.

Във българската научна литература (Велев М., 2004; ФНИ, 2015; Маринов, Велев и Гераскова, 2008; Милушева, 2012; Ненов, 2012; Щерев Н., 2011) се предлага методически план и отделни методики за анализ и количествена оценка на конкурентоспособността на бизнес организациите на основата на разнообразни работни определения, без да се отчитат специфичните особености на отраслите и секторите. Теоретични разработки по въпросите на конкурентоспособността на земеделските стопанства почти липсват, а малкото разработки са предимно с практико-приложен характер. Например, в изследователски проект „Конкурентоспособност на земеделските стопанства в България финансиран от ССА (2010), се прави опит за изясняване на факторите за успешното пазарно преструктуриране на българското селско стопанство в предприсъединителния период към ЕС. Изследването е проведено на базата на резултатите от анкетно проучване сред земеделските стопанства като са изследвани групите фактори, които според колектива влияят върху

конкурентоспособността – техническото и технологично оборудване на стопанствата, качеството на доставките и другите, подкрепящи земеделието услуги, условията на търсене и институционалната среда.

В задълбочени изследвания на Борисов (2007) и Алексиев (2010) е направен анализ на конкурентоспособността на различни видове предприятия в лозарския и зърнения сектор. За целта е предложен обобщаващ показател – индекс на конкурентоспособност, който е произведение от факторни показатели като продуктивна възраст на лозята, степен на концентрация на производството, степен на интензификация, производителност на труда и ефективност на преките разходи и др.

Други изследвания се опитват да идентифицират нуждите на малките земеделски стопанства за повишаване на конкурентоспособността им (Николов, Борисов, Радев, 2013) и оценяват ролята на европейските субсидии за повишаване на конкурентоспособността (Андонов, 2013).

Все още обаче липсват цялостни изследвания за равнището и факторите на конкурентоспособност на земеделските стопанствата от различен тип в съвременните условия на прилагане на ОСП на ЕС. Това не дава възможност да се подпомага ефективно усъвършенстването на управлението на фермите и подобряването на обществените политиките за подпомагане на земеделските производители от различен вид.

Основна област на изследване на водещите членове на колектива през последните години са въпросите на преструктурирането, модернизацията, ефективността, устойчивостта и конкурентоспособността на земеделието и земеделските стопанства (Башев; Котева; Иванов и др.; Котева и Башев; Саров; Bachev).

В резултат на това е направен сполучлив опит за по-пълно разбиране и дефиниране на ефективността, устойчивостта и конкурентоспособността на земеделските стопанства и е предложен подход за многокритериална оценка на фермерската ефективност, устойчивост и конкурентоспособност. Преди десет години бе предложен подход за холистично дефиниране на конкурентоспособността на фермите и многокритериална оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства (Башев; Котева; Башев и Котева; Bachev). Той се основава на четири пилъра на конкурентоспособността на земеделските стопанства – икономическа ефективност, финансова независимост, адаптивност и устойчивост. Предложена бе и система от показатели за оценка на различните аспекти на устойчивостта и система за тяхната интерпретация и интеграция. Разбирането на конкурентоспособността на авторите и системата за оценка на нейното равнище е в процес на постоянно разширяване, уточняване и усъвършенстване.

Беше извършено частично апробиране на предложените подходи за оценка чрез използване на налична макро-икономическа информация от официалната статистическа и друга отчетност и на микроикономическа информация от проведени анкетни проучвания с менажери на ферми. Направено е и първоначалното експериментиране на предложения подход за многокритериална оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства в условията на прилагане на ОСП на ЕС в страната, посредством използване на официална статистическа информация и оригинална първична информация от земеделските стопанства. Въз основа на сравнителен анализ са определени основните персонални, социално-икономически, институционални, природни, международни и т.н. фактори, които определят равнищата на ефективност, устойчивост и конкурентоспособност на българските земеделски стопанства. Предложени са и специфични мерки за решаване на структурните проблеми в българското земеделие и за създаване на необходимите

условия за повишаване на ефективността, устойчивостта и конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната в процеса на досегашно прилагане на ОСП на ЕС.

В резултат на досегашните изследванията и критичните отзиви се констатира, че е необходимо да се подобри подхода за многокритериална оценка на конкурентоспособността на фермите за по-адекватна оценка на равнището и факторите на конкурентоспособност на различните типове земеделски стопанства. Изследванията следва да се задълбочат в посока на прецизиране на критериите и показателите за оценка, адаптиране на подхода към спецификата на различните типове и видове стопанства, по-пълно отчитане на критичните фактори, свързани с развитието на знанията и технологиите, институционалната и организационна модернизация и динамично променящата се социално-икономическа и природна среда. Също така следва да се подобри прецизността на оценката чрез разширяване на включените земеделски стопанства, различни по: юридически вид, размери, продуктова специализация, тип на фермерство, екологическо и географско месторазположение и др. и повишаване на прецизността и представителността на използваната информация. Следва да се разработят и иновативни модели за повишаване на конкурентоспособността на фермите в страната в съвременния етап на прилагане на нова ОСП на ЕС.

1.3. Методически подход на изследването

В проекта се прилага мултидисциплинарен и интердисциплинарен подход (интегриращ икономически, социални, поведенчески, агрономически, екологически, политически и т.н. науки), адаптиращ постиженията на Новата институционална икономика, Теорията на икономическите организации, Теорията за конкурентоспособност и др., а така също логически, холистичен, системен и институционален подходи. Широко се използват и по конкретни научни методи като: проучване на литература и нормативни документи, казус, обобщение, синтез, дизайн, сравнителен анализ, мултикритериен анализ, групировки, дискретен структурен анализ, стойностно-измерителен, качествен анализ, експертна оценка, анкетно проучване, Shift-share Analysis, VTOPSIS и статистически анализ, локализационен анализ и др.

Подходът за разработване на методическите въпроси за разбиране, оценка и подобряване на конкурентоспособността на земеделските стопанства включва няколко етапа, съдържащи както адаптация и развиване на теоретически постановки, така и емпирично тестване и доусъвършенстване в български условия (Фигура 1).

Под „конкурентоспособност“ на земеделското стопанство най-общо се разбира способността на дадена ферма да се конкурира на определен пазар или за доминиращ купувач в района, снабдителната верига и т.н. Най-напред се прави задълбочено проучване на съществуващата обширна литература и практически опит за дефиниране и оценка на конкурентоспособността в страната и в света.

На основа на съвременните достижения на икономическата наука и практика се дава (по)адекватно определение на конкурентоспособността на фермата като „вътрешна способност (потенциал) на земеделското стопанство да поддържа устойчиви предимства, осигуряващи реализация на продукцията на определен(и)

пазар(и), и основаваща се на високи стопански резултати, непрекъснато адаптиране към промените на пазарната, природна и институционална среда, и усъвършенстване, основано на знания и иновации“. Равнището на конкурентоспособност е винаги специфично за определена пазарно-ориентирана ферма по отношение на пазарите и купувачите, на които тя реализира продукцията и услугите си.

Фигура 1. Подход за разбиране, оценка и подобряване на конкурентоспособността на българските ферми

Анализ на развитието на теорията и практиката	Първоначално разбиране на конкурентоспособност на фермата
	Проучване на литература и практически опит в дефиниране и оценка на конкурентоспособност на стопанствата
Оценка на равнището на конкурентоспособност	Адекватно дефиниране на конкурентоспособността на земеделските стопанства
	Пилъри на конкурентоспособност на фермата
	Критерии за оценка на конкурентоспособност на фермата
	Показатели за оценка на равнището на конкурентоспособност на фермата
	Интеграция на показателите
	Референтни стойности за определяне на нивото на конкурентоспособност
Подобряване на конкурентоспособността	Фактори на поддържане и повишаване на

	конкурентоспособност на фермата
	Модели за конкурентни ферми
Препоръки	Препоръки за подобряване на обществените политики и фермерски стратегии

Източник: Автора

След това се обосновава, че конкурентоспособността на фермата има четири еднакво значими *стълба (пилъра)* – икономическа ефективност, финансова осигуреност, адаптивност и устойчивост. Съответно на това *добрата* конкурентоспособност означава, че дадена ферма: (1) произвежда и продава продуктите и услугите си ефективно на пазара; (2) управлява ефективно финансирането си; (3) адаптивна е към развиващата се пазарна, институционална и природна среда; и е (4) устойчива е във времето. Обратно, н*едостатъчната (липса на) конкурентоспособност* показва, че фермата има сериозни проблеми в ефективното финансиране, производство и реализация на продуктите поради високи производствени и/или транзакционни разходи, невъзможност за адаптация към развиващите се условия на средата и/или недостатъчна устойчивост във времето.

За оценка на равнището на конкурентоспособност се разработва йерархична система от добре формулирани критерии, показатели и референтни стойности за всеки от основните стълбове на конкурентоспособност, а така също и подход за тяхната интеграция и интерпретация. За селекция на най-подходящите за българските условия показатели се отчитат следните признаци: релевантност към същността на категорията, измеряемост, прозрачност и разбираемост, стимулиране на повишаването на конкурентоспособността, наличност и възможности за набиране на информация и др.

За оценката на аспектното и интегрално равнище на конкурентоспособност на българските ферми се прилага холистичен подход, който включва система от 4 критерии, 17 частни и 5 интегрални показатели и референтни стойности, отчитащи икономическата ефективност, финансовите възможности, потенциала за адаптация и равнището на устойчивост на стопанствата (Таблица 1). Изборът на подходящи референтни стойности е особено важен за адекватната оценка на равнището на конкурентоспособност. Например значителното превишаване на отрасловата продуктивност и доходност е признак за (по)висока ефективност и конкурентоспособност на стопанствата; липсата на „достатъчна“ ликвидност – за малки финансови възможности и ниска (не)конкурентоспособност; сериозните проблеми за маркетинг на продукцията и липсата на наследник, желаещ да поеме фермата – за ниска устойчивост и конкурентоспособност, и т.н.

Таблица 1. Критерии и показатели за оценка на конкурентоспособността на българските ферми

Критерии	Показатели	
	Частни	**Интегрални**
Икономическа ефективност	Производителност на труда	Индекс на икономическа ефективност
	Продуктивност	
	Доходност	
	Рентабилност на производството	
Финансова осигуреност	Финансова обезпеченост	Индекс на финансова осигуреност
	Ликвидност	
	Равнище на финансова независимост	
Адаптивност	Равнище на адаптивност към природната среда	Индекс на адаптивност
	Равнище на адаптивност към пазарната среда	
	Равнище на адаптивност към институционалната среда	
Устойчивост	Равнище на устойчивост в снабдяването на земя и природни ресурси	Индекс на устойчивост
	Равнище на устойчивост в снабдяването на работна сила	
	Равнище на устойчивост в снабдяването на материали, техника и др.	
	Равнище на устойчивост в снабдяването на иновации и ноу-хау	
	Равнище на устойчивост в снабдяването с финанси	
	Равнище на устойчивост в снабдяването на услуги	
	Равнище на устойчивост в използването и продажбата на продуктите и услугите	

Индекс на конкурентоспособност

Източник: Автора

Прави се „експериментиране“ на разработената нова система за оценка на равнището на конкурентоспособност на българските ферми посредством използване на първична (анкетна) микро-информация от 2020г. Анкетата е проведена със съдействието на НССЗ и основни професионални организации на земеделските производители и в нея участват менажери на 319 „типични“ стопанства от различен тип, производствена специализация и географско местоположение. Структурата на анкетираните стопанствата приблизително съответства на реалната структура на фермите в страната и в основните подотрасли на селскостопанското производство у нас.

На менажерите на земеделските стопанства е предоставена възможност да посочат едно от трите нива (ниско, добро, високо), което най-много съответства на състоянието на тяхната ферма за всеки показател по четирите критерия за конкурентоспособност. Качествените оценки на менажерите са трансформирани в количествени стойности, като високите нива са оценени с 1, междинните с 0,5, а ниските с 0. За всяко от земеделските стопанства е изчислен интегрален индекс на конкурентоспособност за отделните критерии, и като цяло, като средно аритметична величина. Индексите за конкурентоспособност на фермите с различен тип специализация са получени като средно аритметични от индивидуалните индекси на съставляващите стопанства. За определяне на равнището на конкурентоспособност са използвани следните граници, посочени от водещи експерти в областта: *високо ниво 0,51–1, добро ниво 0,34–0,5, ниско ниво 0–0,32.*

Първоначалното експериментиране показва добри възможности за оценка и анализ на абсолютната и сравнителна конкурентоспособност на българските ферми като цяло и с различна специализация. Анкетното проучване също така позволява да се идентифицират основните социално-икономически, институционални, организационни, технологични, международни, природни и т.н. фактори, които ограничават, поддържат и повишават конкурентоспособността на земеделските стопанства в съвременните условия на прилагане на реформиращата се ОСП на ЕС.

През вторият етап на разработката се планира да се приложи разработеният нов подход и извърши оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства с различен юридически тип (физически лица, агро-фирми, кооперации и т.н.), икономически размери (полупазарни, малки, средни и т.н.), тип на фермерство (биологично, иновативно, мрежово и т.н.), и екологическо (равнинни, планински, защитени зони и територии и т.н.) и географско (Северозападен, Северен Централен и т.н. райони) местоположение в страната. Предвижда се също така да се извърши оценка на конкурентоспособността на фермите с използване на статистически

(агрегирани) данни и да се сравнят равнищата на конкурентоспособност с тези базирани на анкетни данни.

Обобщени са теоретичните основи на бизнес моделите за подобряване на конкурентоспособността и разработен иновативен модел на конкурентоспособност на земеделските стопанства. Използва се V-AHP метода, който комбинира AHP метод за вземане на решение въз основа на мултикритериен анализ със „Lean" метод. На базата на BMC модела се разработват принципни модели за конкуренти стопанства, за всеки от които предстои да се конкретизират дефинициите и компонентите (критериите) и направи оценка през втория етап на разработката.

Адаптиран е подход за оценка на пазарната и факторна конкурентоспособност, който е апробиран за оценка на пазарната и факторна конкурентоспособност в млечния сектор.

Направена е оценка на конкурентоспособността на българското селско стопанство за периода 2010-2020т. посредством адаптиране на Shift-share Analysis и са определени регионалните различия на държавите-членки на ЕС при изпълнение целите на ОСП.

На основата на сравнителен институционален анализ са оценени конкурентните позиции и форми на управление на алтернативните ферми в страната в условията на висока неопределеност и Ковид пандемия през последните две години.

2. Дефиниране и подходи за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства“, *Нина Котева*

2.1. Дефиниране на категорията конкурентоспособност на фермата

Съществено влияние върху развитието на теоретичните основи на конкурентоспособността оказва теорията на Майкъл Портър. Той въвежда категорията „конкурентоспособност” на национално, отраслово и фирмено равнище (Porter, M., 1980, p. 6). Според него тя е функция на привлекателността на индустрията и на относителната конкурентна позиция на фирмата.

Част от икономистите отхвърлят категорията (De Grauwe, 2010). Други автори (Chursin and Makarov, 2015) я приемат като сложна категория, без да е *икономическа концептуална категория*, поради използването й като обобщаващо понятие на различни нива (национално, регионално, отраслово, фирми, продукти), както и поради използването на различни величини и показатели за нейното измерване.

Нарасналият интерес в обществото поражда потребността от изясняване на категорията „конкурентоспособност”, вследствие на което от 90-те години на миналия век се активизират дискусиите в научните среди и се увеличават изследователските трудове за същността, управлението и оценката на конкурентоспособността. Редица изследователи (Aiginger, 1998; Balassa, 1965; Branham; Chursin and Makarov, 2015; Cotis, Serres and Duval, 2010; Fisher, 2010; Francis and Tharakan, 1989; Hill and Jones, 2013; Hitt, Ireland and Hoskisson (2013); Ivanchevich, Lorenzi and Skinner, 1994; Garelli, 2006, 2008; De Grauwe, 2010; Krugman, 1994, 1996; Porter, 1985, 2003, 2004, 2010; Sala-i-Martin, 2010; Siggel, 2006, 2010; и др.) правят различни изследвания и опити за обща дефиниция на конкурентоспособността в контекста на държави, региони, индустрии, фирми и продукти. Български изследователи също насочват внимание към конкурентоспособността (Башев, 2010; Боева, 2012; Георгиев, 2013; Иванов, 2014; Ковачев, 2008; Котева, 2016; Маринов, Велев и Гераскова, 2009; Ненов (2012); Рибов, 2005; Хаджичонева, 2014, 2015; Zhelev and Tzanov, 2012; и др.).

Конкурентоспособността е сред многото икономически концепции като икономическо развитие, устойчиво развитие и други, които се използват широко и за които липсва общоприет подход за измерването им, а оттам и изведена единна дефиниция (Aiginger, 1998). Съществуват множество различни дефиниции на понятието за регионално, национално и международно равнище, предложени от наднационални, правителствени и частни организации, институции, икономисти и изследователи. На всяко от отделните нива конкурентоспособността се характеризира със специфични особености и проявления, което е една от причините за съществуващото голямо разнообразие в използваните дефиниции при изследването й. Автори (Francis and Tharakan, 1989) посочват, че е важно да се изследват различните й аспекти, а друг изследовател (Sarker, 2014) е още по-категоричен, че дефиницията на конкурентоспособността зависи от целта на изследването, от конкретния продукт, както и от равнището на анализа. Подобно мнение изразяват и авторите (Chursin and Makarov, 2015), които посочват, че подходите на изследване се променят в зависимост от *целите и субектите на изследване* – производствени фактори, стратегии и др., и/или от *обектите на изследване* – държави, региони, предприятия и др.

Нашето мнение е, че концепцията за конкурентоспособността все повече се налага като нова парадигма в съвременното икономическо развитие. Автори (Рибов, 1997, стр. 5; Дракър, 2000, стр. 69-70) са още по-категорични, като определят теорията за конкуренцията като висша форма на знанието.

Трябва да се прави разлика между конкуренцията като процес и конкурентоспособността като потенциал и възможност. Конкурентоспособността е способност да се създава обществено благоденствие чрез производството на стоки и услуги, които успешно преминават проверката на един неограничаван пазар, и информираното търсене при нормални икономически условия. Конкурентоспособността е качество, генерирано от отделните икономически агенти, производители и компании.

Тъй като не могат да се обхванат големият брой дефиниции е посочено становището на официална институция, която да даде по-обща характеристика на конкурентоспособността. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD) е възприела следната дефиниция: „способността на компаниите, индустриите, регионите, нациите и наднационалните структури да генерират относително високи и устойчиви равнища на факторен доход и факторна заетост, докато са изложени и продължават да бъдат изложени на международна конкуренция“ (Hatzichronoglou, 1996).

Други автори извеждат в изследванията си класификация като обобщават и структурират подходите за дефиниране на конкурентоспособността (De Grauwe, Siggel, 2010; Chursin and Makarov, [Hart, Frolov, Kulikov and Popov, Lusse], 2015). В научната литература (Siggel, 2010, p. 95-120) се разграничават макроикономически от микроикономически концепции, концепции въз основа на броя на изследваните измерения на конкурентоспособността, статичен или динамичен подход, детерминирани или стохастични характеристики на концепцията.

По-различна класификация на подходите за дефиниране на конкурентоспособността предлага Frolov (Chursin, Makarov; 2015, p. 6-10):

- Конкурентоспособност за сметка на *вътрешни ресурси* като природни ресурси, работна сила, технологичен напредък и др., присъщ на разбирането на Консултативната група по конкурентоспособност към Европейската комисия за подобряване на жизнения стандарт и социалното благосъстояние чрез повишаване на производителността, ефективност на разходите и увеличаване на рентабилността;

- Конкурентоспособност за сметка на *външнотърговски дейности* и разрастване на международните пазари чрез външна търговия и директни чужди инвестиции, присъщ на разбирането на американските изследователи и организации за производство на стоки и услуги според потребностите и интересите на глобалния пазар;

- Конкурентоспособност въз основа на *институционален подход* за засилване на институционалните обекти и субекти като индустрии, региони, компании, при които конкурентоспособността се характеризира като относителна, а не толкова абсолютна категория.

Въз основа на проведения критичен преглед на научната литература може да се направи обобщението, че анализът на конкурентоспособността зависи от степента на агрегиране (отделен продукт, група продукти, сектор, отрасъл, икономиката като цяло), от равнището на управление (стопанство, група стопанства, типове стопанства – по

размер, специализация, юридически статут), както и от това дали се отнася за регион в страната или международния пазар.

Все още се водят оживени дискусии, изказват се различни мнения и няма общоприето становище за същностната характеристика на категорията „конкурентоспособност на стопанска организация".

Част от авторите се стремят да дадат дефиниция на фирмената конкурентоспособност само чрез извеждане на една от същностните ѝ характеристики. Към тази група се отнасят авторите (Ivanchevich, Lorenzi, Skinner; 1994), които свързват конкурентоспособността с възможността на предприятието да произвежда стоки и услуги, които отговарят на изискванията на пазарите, като успяват да поддържат или увеличават своите доходи, т.е. разглеждат конкурентоспособността на предприятието идентично с конкурентоспособността на продукцията в условията на свободна пазарна икономика. В посоченото определение липсва конкретност, би могло да се добавят управленският инструментариум по отношение на маркетинга и продажбите, управлението на качеството, ориентацията към иновациите, адаптирането към пазарите и др., които допринасят за повишаване на конкурентоспособността на продуктите. Към тази група се отнасят и авторите, които свеждат ***конкурентоспособността на предприятията до конкурентоспособността на продуктите*** (Данаилов, 1999; Лифиц, 2001; Македонска, 1997; Рибов, 1997; Чобанянева, 1998; Маринов, 1998; Минько, Кричевский, 2004; Ivancevich, 1994), като приемат, че те са конкурентни, когато се произвеждат с по-високо качество при минимални производствени разходи от тези на конкурентите.

Положителното е, че в определението е посочено и постигането на определени стопански резултати. Нашето мнение е, че отъждествяването и едностранчивото разглеждане на категориите „конкурентоспособност на продукцията" и „конкурентоспособност на предприятието" не може да се приеме. Конкурентоспособността на продуктите може да има временен характер, да е породена от благоприятна конюнктура на пазара, да е резултат на занижени цени или високи разходи за повишаване на качеството, което може да доведе до влошаване на финансовите резултати на стопанската единица. Според нас конкурентоспособността на продукцията има по-ограничено приложение – при маркетинговите анализи и при разработване на маркетингови стратегии, тъй като служи главно за сравнения само по продукти и пазари, но не и като характеристика на цялостното развитие на предприятията.

Близко е мнението и на автори (Lipsey, 1987; Van Duren, 1991), които свързват конкурентоспособността с отвоювания ***по-висок пазарен дял на продуктите***. Тяхната обосновка е, че съществува зависимост между пазарния дял и капацитета на предприятието. Предприятие с по-голям капацитет, възползвайки се от предимствата на едромащабното производство, има по-висок потенциал да отвоюва и по-голям пазарен дял.

Друга група автори акцентират върху друга същностна характеристика на фирмената конкурентоспособност – ***тяхната ефективност и резултативност***. Една част от авторите (Дракър, 2000; Петков, Л., 1994; Avila, 1997; Tatsiopoulos, 2002) определят конкурентоспособността на предприятието с ефективността на производството, изразена с високата производителност на производствените фактори. Друг български автор (Ненов, 2013, стр. 230) също подкрепя тезата за тясната

взаимовръзка между конкурентоспособността и производителността на труда – „от нивото на производителността на труда в голяма степен зависи конкурентоспособността на фирмата, а оттам и нейната ефективност и способност да оживее в пазарната борба”. Друга група автори свеждат конкурентоспособността до висока рентабилност – на активите и/или на собствения капитал (Buckley, 1991; Geroski, 1988; Jacobsen, 1988; Waring, 1996; Pride, 1989; Паунов, 1995).

Към тази група могат да се отнесат авторите, които свързват конкурентоспособността с концепцията за повишаване качеството на цялостната дейност на предприятието (Crosby, 1979; Deming, 1982; Flynn, 1994; Juran, 1980; Zaitz, 1997). Макар и по-общо, тук може да се отнесе и становището на Световния икономически форум (WEF), в качеството си на ключова институция от частния сектор. Конкурентоспособността се определя като способността на дадена компания или група от компании да са на същото равнище, или да превъзхождат друга компания, или група от компании, като се отчита влиянието на специфичните национални условия (Schwab, 2014).

По това становище може да се направи бележката, че техните тези са формулирани много общо – могат да се включват начини, управленски инструменти, характеристики и т.н.

Един от първите автори, който посочва действената ролята на иновациите, в сравнение с ценовата политика за повишаване на конкурентоспособността, е Шумпетер (1982, с.146). Въпросите за връзката на иновациите и конкурентоспособността са разгледани и от други автори (Terptsra, 1994; Чанкова, 2001; Kraft, Kraftova; 2009, p. 53-70). Друг автор (Liao, 2005) посочва, че липсата на иновационна дейност ще понижи неговата конкурентоспособност. Група автори (Ikherd, Jansen; 2002) са още по-категорични, като разглеждат внедряването на нови технологии като ключов фактор за повишаване на конкурентоспособността на стопанските единици.

Споделяйки мнението на авторите за сложния, комплексен и многопластов характер на категорията, считаме че е необходим по-широк подход към концепцията за конкурентоспособността. Тук ще отнесем мнението на Портър, който отчита влиянието на „сегментираните пазари, диференцираните продукти, технологичното развитие и икономиите от мащаба” (Портър, 2004, стр. 35). Група автори (Chursin, Makarov; 2015, стр. 195-196) дефинират конкурентоспособността на предприятието с повече характеристики, като включват показатели за ***ефективност на индустриалната, маркетинговата и финансова дейност на предприятието, и интензитета на използване на капиталовите активи в предприятието***. По линия на тези разсъжденията не трябва да се подценяват инвестициите, които предоставят възможност за създаването и въвеждането на иновации, които впоследствие са потенциал за предлагане на конкурентни продукти от предприятието. Към тази група се отнасят и авторите, които стигат и до по-голяма конкретност при дефиниране на категорията, приемайки важността на ***конкурентоспособността на продукцията,*** я допълват с едни или други показатели и индикатори – ***ниво на маркетинга и мениджмънта, ефективност на производството, ниски административни разходи, възвращаемост на активите*** (Hayes, 1988; O`Farrell, 1989; Pratten, 1991).

Група автори характеризират същността на конкурентоспособността с постигнатите равнища на по-голям брой показатели. Като такива показатели се

посочват: ***рентабилност на активите, рентабилност на собствения капитал и процент на промяна на пазарния дял*** (McKee, 1989). Друга група автори добавят и други показатели като ***продажби на един зает, продажба на 1-ца активи, нарастването на продажбите, размер на нетната печалба*** (Brignall et al., 1991; Edmundson, 1989; McNamee, 1989). Характеризирането на категорията чрез група показатели, чиито равнища на част от тях се повишават, а на други – понижават, може да доведе до объркване и не дава възможност да се направи обща количествена оценка на равнището на конкурентоспособност. Към тази група може да се отнесе мнението, че фирмената конкурентоспособност се характеризира с конкурентоспособността на продукцията, ефективността на производствената дейност, финансовото състояние и организацията по реализация на продукцията (Сергеев, 2003).

По изказаните мнения може да се направи основна бележка, че авторите свеждат конкурентоспособността главно до ефективност от стопанската дейност, т.е. до характеристика на равнището на използване на ресурсите. В подкрепа на това становище е мнението на М. Портър (2002), който подчертава, че между двете категории не може да се постави знак за равенство, ефективността е необходима, но недостатъчна за постигане на трайни конкурентни предимства на предприятието.

Обща слабост на посочените дотук становища е, че характеризират конкурентоспособността като статична величина. Не са отразени такива същностни характеристики и особености на конкурентоспособността като способността за непрестанно обновяване и адаптиране към променящите се пазарни и други условия; трайност на постигнатите резултати и конкурентни предимства; потенциал, който притежават.

Редица автори се опитват да преодолеят статичността на категорията, като дефинират конкурентоспособността като дългосрочна резултативност от дейността им. Тук може да се отнесе мнението на Портър в по-ранните му разработки. Авторът дефинира категорията „фирмена конкурентоспособност" като „състояние на дългосрочна рентабилност, която е над средната за съответния отрасъл" (Porter, M., 1980, p. 6). В следващите си трудове М. Портър доразвива теорията за конкурентоспособността (Porter, M., 2004, 2010).

В тази посока е изказаното становище, че фирмената конкурентоспособност е система от характеристики, които осигуряват успех за дълъг период от време (Bruning, 2000). Към тази група могат да се отнесат и авторите, които доразвиват тази концепция, като свеждат фирмената конкурентоспособност до способността на предприятието да си осигури дългосрочно съответствие на вътрешните елементи към външната среда (Arnold, 1986; Lawler,1980; VandeVen, 1976; Zaitz, 1997). Подобно мнение споделят и български автори (Маринов, Велев, Герасков, 2009, стр. 187), като стигат до следното определение: "Конкурентоспособност на предприятието е способността му чрез непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създава и устойчиво да поддържа конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план". Тук може да се прибави и мнението (Latruffe, 2010, p. 4), че конкурентоспособността представлява „способността да се изправиш пред конкуренцията и да бъдеш успешен в този сблъсък". Авторът счита, че конкурентоспособността може да се дефинира като способността да се продават стоки, които отговарят на изискванията на търсенето, в т.ч. на най-съществените му детерминанти – цена, качество и количество, като в същото време се генерира печалба,

която е устойчива във времето и позволява на организациите да просперират. От цитираните определения се вижда, че авторите споделят мнението, че конкурентоспособността на предприятието е относителна и динамична величина, с подчертано дългосрочен характер и обвързаност на конкурентоспособността с икономическата ефективност от стопанската му дейност. Конкурентоспособността на предприятието предполага не само създаването, но и дългосрочното поддържане на конкурентните предимства.

Тезата за динамичния характер на категорията получава развитие и от авторите Dickson (1992), Edmundson (1989), Galbraith (1990), Pettigrew (1987), Rumelt (1992), които свързват конкурентоспособността със ***степента на гъвкавост (адаптивност) на фирмата да се приспособи към променящите се пазарни условия***. Същността й налага предприятието да проявява гъвкавост и адаптивност, за да може да отговори на променящата се бизнес среда и изисквания на пазара. Степента на гъвкавост на предприятието представлява способността му да осигури дългосрочно съответствие на вътрешните елементи (стратегии, структури, процеси, управленски умения и др.) с външната бизнес среда. Това означава, че конкурентоспособността следва да се разглежда в динамика, в условията на непрекъснато развиващата се икономика и общество. Тези определения заслужават внимание, тъй като акцентират на важна същностна характеристика на конкурентоспособността – способността на стопанската организация непрекъснато да се обновява и адаптира към пазарните промени, за да запази конкурентните си предимства, но не я описват изцяло. В тази връзка, освен изброените характеристики, конкурентоспособността предполага стабилни и трайни взаимоотношения с купувачите, доставчиците и другите организации от външната среда. Съществено влияние върху конкурентоспособността на предприятията има човешкият капитал, който притежава висока степен на знания и умения, което води до получаване на добавена стойност за предприятията. Друг важен елемент в съвременното управление се явява прилагането на интегрирани системи за управление на бизнес процесите и тяхното оптимизиране.

Важно значение за по-пълното определение на същността на конкурентоспособността имат авторите, които извеждат като основни характеристики на фирмената конкурентоспособност – ***устойчивост, контролируемост, относителност и динамизъм*** (Man, 1998), или характеристики като способността за ***непрекъснато обновяване и въвеждане на новости, гъвкавост и адаптивност***. Сравнително изчерпателно е определението, което дават авторите, които характеризират конкурентоспособността като относителна категория, която зависи от добрите финансови показатели, определящи способността на предприятието да функционира и реагира на пазарната среда, и от потенциала за осъществяване на необходимите стратегически промени (Feurer, 1994).

Теорията се обогатява и от разработките на авторите, които разглеждат като същностна характеристика на категорията „конкурентоспособност" постигането на конкурентни предимства на стопанските единици. Според Портър (Портър, 2004), когато стоките и услугите притежават такива характеристики, които дават ***предимство на стопанския субект пред конкурентите му***, то са налице конкурентни предимства за него. Той определя два основни типа конкурентни предимства. Предимствата могат да се постигнат чрез намаляване на разходите и/или чрез подобряване качеството на стоките и услугите. Формира се конкурентоспособност в условията на лидерство на

ниските разходи и/или в условията на диференциация на продуктите. Първият тип е свързан с ефективността на производството и предлагането на стоките и услугите, докато вторият е свързан със способността за осигуряване на уникалност на предлаганата продукция. По този начин, конкурентните предимства предпоставят ценова конкурентоспособност въз основа на цените и разходите и/или неценова конкурентоспособност, фокус на редица изследвания и дебати сред икономистите. В същата насока е становището и на Strategor (2005, 2009) който счита, че конкурентното предимство на стопанската единица се придобива, когато фирмата има силна конкурентна позиция, разбирана като сума от силните и слаби страни на компанията.

В по-нови разработки автори (Hill, Jones, 2013) са по-конкретни, като посочват, че конкурентно предимство се постига чрез ***по-висока ефективност, по-високо качество, по-добри иновации и по-добър отговор на потребностите на клиентите.*** *И*зточници на конкурентно предимство са ***отличителните компетентности***, които представляват специфични силни страни на компанията, позволяващи й да постигне диференциация на продуктите и услугите и/или да постигне чувствително по-ниски разходи, в сравнение с тези на конкурентите й. Отличителните компетентности могат да бъдат както по линия на ресурсите, така и по линия на способностите.

Редица автори посочват, че нивото на конкурентоспособност варира в зависимост от избрания компонент (Masters and Winter-Nelson, 1995; Wijnands et al., 2008). Споделяме мнението на авторите, които посочват, че по-добър методически инструментариум би могъл да се изгради, ако конкурентоспособността се измерва с няколко компонента, които се обединяват в един интегриран показател на конкурентоспособността, или клъстерни наблюдения в групи въз основа на всички компоненти (Fischer and Schornberg, 2007; Carrarese and Banterle, 2008; Wijnands et al., 2008).

Доразвитие на теорията за конкурентоспособността е разглеждането на устойчивостта на конкурентните предимства и техните източници. Според М. Портер (2004, стр. 76-78) устойчивостта на конкурентното предимство зависи:

- от характера на конкретния източник. Подразделя ги на нетрайни (по-нисък разход на труд, евтини суровини) и трайни (собственост върху технология, диференциран продукт, запазена марка), т.е. поставя иновациите в основата на придобиването и поддържането на трайни конкурентни предимства;
- предполагат дълга история на устойчиви и кумулативни инвестиции;
- от броя на източниците на предимства;
- от непрекъснато подобряване и модернизация.

Други автори (Hill, Jones; 2013) също споделят мнението за устойчиво конкурентно предимство, като посочват, че се постига, когато компанията може да поддържа доходност над средната за съответната индустрия за продължителен период от време. Следователно в дългосрочен план запазването на конкурентните предимства изисква предприятието да бъде модернизирано, а неговите източници да бъдат разширявани.

Въпросите за източниците на конкурентни предимства са разгледани и от Chursin, Makarov (Kurenkov and Popov, 2015) в малко по-различен план, но без да си противоречат. По време на индустриалното развитие в пазарната среда се появяват

нови конкурентни условия за промяна на посоката на конкурентоспособност – от използване основно на сравнителни национални предимства към употреба на *динамично променящи се конкурентни предимства*, основани на научни и технически постижения и иновации на всяка фаза на производствения цикъл, от създаването на продуктите от производителите, до тяхната дистрибуция до потребителите. Сравнителните предимства са наследени от нациите от природата, те са статични и не са репродуктивни, докато конкурентните предимства са динамични и свързани с иновациите, развитието на човешкия капитал и интелект, и са неограничени по своята същност. Авторите дезагрегират конкурентните предимства на такива, които произтичат от случайности, и такива, които произтичат от целенасочените усилия на обектите на икономическо управление, каквото виждане застъпва и М. Портър.

Особено внимание заслужават изследванията за връзката и взаимното влияние между отделните равнища на конкурентоспособност – стопански единици, отрасъл, национална икономика. Теорията, че от една страна – конкурентоспособността на предприятията е предпоставка за конкурентоспособността на регионите и нациите, а от друга страна – равнището на конкурентоспособност на предприятията зависи от условията в страната, характера на конкуренцията и източниците на предимства се различават по отрасли, за пръв път е развита от М. Портър (Портър, 2004). Той посочва, че различията в националните условия на отделните страни за развитието на даден отрасъл имат силно влияние върху конкурентоспособността на предприятията в тях:

- определят източниците на конкурентното въздействие;
- влияят върху силата на конкурентния натиск за всеки един от факторите;
- различните условия в държавите водят до различна степен на развитие на вътрешните способности и потенциала на стопанските единици. Следователно конкурентоспособността е свързана в значителна степен с държавните политики и приоритети, като част от активите трябва да се поддържат целенасочено от държавата, а за други – да са предмет на мащабна инвестиционна политика на правителствено ниво.

Подобно виждане, макар и в по-общ план, че конкурентоспособността на предприятията в определена степен е повлияна от общата ситуация в страната, е застъпено и от European Management Forum (Chursin, Makarov, 2015, p. 15).

Въз основа на проведения критичен преглед на научната литература, могат да се направят следните **обобщаващи изводи**:

- на съвременния етап отсъства единно, общопризнато становище за същността на категорията „конкурентоспособност на стопанските единици". Всяка отделна теория е подложена на критика от представителите на други направления. При това критиката често се отнася не до отделни изводи, а до изходни положения, основни схващания на дадена теоретична конструкция. Различните теории се намират не само в противоречие помежду си, между тях е налице и определена приемственост;
- необходимо е да се прави разлика между същността на понятието, показателите за определяне равнището на конкурентоспособност на стопанските единици и факторите за нейното повишаване. Също така не трябва да има смесване с резултатите от конкурентоспособността и начините за нейното постигане.

Целта на настоящото изследване налага да се направи разграничение между категориите „конкурентоспособност на стопанска организация” и „конкурентоспособност на земеделско стопанство”. Конкурентоспособността на микроравнище има общи характеристики, но и свое специфично проявление в аграрния сектор. По тези причини категорията „конкурентоспособност на земеделските стопанства” е обект на самостоятелни изследвания, отчитащи при нейното определяне специфичните характеристики, съответно на отрасъла и подотрасъла.

Особеностите на конкурентоспособността в земеделието могат да се систематизират в две основни категории: специфики на търсенето и специфики на производството на аграрни продукти (Алексиев, 2012, с. 75). Към първата категория следва да се причисли фактът, че потреблението на продуктите на сектора (суровини и хранителни изделия) не може да се отлага във времето, което определя специфични условия за реализация на земеделската продукция. Същевременно търсенето на значителна част от тези продукти се характеризира с ценова нееластичност спрямо доходите на потребителите, което ограничава възможностите за въздействие върху параметрите на търсене и предлагане, и съответно поддържане на пазарно равновесие на пазарите на земеделски продукти чрез цената. Производственият процес от своя страна е пряко зависим от природно-климатичните условия, които варират силно през отделните стопански години. Значителна част от използваните производствени ресурси са с биологичен характер, а положеният труд в сектора се реализира във фактически произведена продукция с известно забавяне във времето, като това е особено характерно за растениевъдството. Доходите на заетите в сектора се определят в значителна степен от количеството и качеството на биологичните производствени ресурси, които варират в широки граници. Завишените равнища на риск, свързани със селскостопанското производство, водят до това, че при равни други условия, възвръщаемостта на капитала, инвестиран в земеделски дейности, е по-ниска, в сравнение с равнищата на възвръщаемост на капитала, вложен в индустрията. Това е една от основните предпоставки за необходимостта от обществена подкрепа на сектора и оценка на нейното влияние върху развитието на земеделските стопанства.

В резултат на спецификите на селското стопанство, конкурентоспособността му се формира при по-комплексни обстоятелства, отколкото в други отрасли. От друга страна, силната обвързаност на населението с аграрния сектор дава основание за засилване на обществената подкрепа за земеделието на съвременния етап от развитието му, която е насочена приоритетно към повишаване на конкурентоспособността на земеделските стопанства. Освен това, в селското стопанство особено внимание трябва да се обърне на семейния труд и неговата роля във фамилните стопанства. Някои проучвания подчертават, че конкурентоспособността може да варира, ако стойността на собствените фактори е включена или изключена, по-специално „неплатения“ семеен труд (Goldin, 1990; Bureau and Butault, 1992; Bureau et al., 1992; Davidova et al., 2003; Thorne, 2005; Cesaro et al., 2008 г.).

В свое изследване български автор посочва, че конкурентният успех на аграрните организации се определя от притежаваните от тях конкурентни способности, които зависят от наличието и степента на осигуреност със следните фактори: ресурсна база, състояние на производствената структура, състояние на националните пазари, свързаните и подкрепящи производства (Алексиев, 2012, с. 78).

В по-нова разработка Latruffe (2014) прави опит да даде по-широко определение на разглежданата категория. Той дефинира конкурентоспособността на земеделските стопанства като „способността на земеделската организация (вкл. ферма) да се изправи пред конкуренцията и да бъде успешна“.

В научната литература са публикувани резултати от изследване на конкурентните възможности на аграрния сектор и земеделските стопанства, проведени в Институт по аграрна икономика (Славова, Атанасова, Ковачева, Котева, Башев и др., 2011). Особено внимание заслужават разработките на авторите (Котева, Башев, 2010; Котева, 2016; Котева и колектив, 2021 и др.), които използват интеграционен модел за оценка на конкурентоспособността на българските земеделски стопанства след членството на страната в Европейския съюз. Защитават тезата, че за да е конкурентно едно стопанство, трябва да е ефективно, финансово осигурено, адаптивно и устойчиво.

На базата на направения преглед, конкурентоспособността на земеделските стопанства означава успешно да се конкурират на определени пазари, за да постигнат устойчив растеж в рамките на глобалната среда. Това може да бъде всяка поставена стратегическа цел пред земеделското стопанство, като увеличен пазарен дял, растящи инвестиции или нарастващ доход, постигнати посредством съревнование с другите конкуренти. В този смисъл поддържането на конкурентоспособността на земеделските стопанства е динамичен процес и съвсем не е веднъж установено състояние на пазара. Това означава, че той може да бъде оценен единствено в смисъла на неговото относително значение.

Обобщавайки достиженията на авторите, дефиницията на категорията „конкурентоспособност на земеделските стопанства” трябва да отразява следните нейни **същностни характеристики**:

- относителна величина – може да бъде оценена само по отношение на отделни или група конкуренти;
- сложна, комплексна икономическа категория, която е свързана с цялостната дейност на земеделските стопанства в дългосрочен период. Това налага при нейната оценка да се използва система от показатели. Категорията отразява постигането на висока икономическа ефективност и финансова обезпеченост; включва адаптивност към променящите се условия на средата и пазара;
- динамична величина – създаването на нови и устойчиви конкурентни предимства осигурява динамичен и устойчив успех на стопанствата. При промяна в потребителското търсене или друга промяна на средата, ако земеделското стопанство не се адаптира към новите изисквания, то губи конкурентните си предимства;
- пазарна категория, пряко и неразривно свързана с конкуренцията, с удовлетворяване на потребителите, с предпочитанията им пред други конкуренти. Оценката на конкурентоспособността се дава на пазара чрез предпочитанията на потребителите при техния избор;
- гъвкавостта и способността на земеделските стопанствата да се адаптират към променящата се среда (пазарна, природна, институционална). Стопанството, за да запази конкурентните си предимства, трябва непрекъснато да осигурява съответствие на вътрешните елементи на стопанството (управление, стратегии, маркетинг, организация и др.) с външната среда;

- дълготраен характер на конкурентните предимства. Предвид дългосрочния характер, същността на конкурентоспособността се свързва с устойчивост на предприетите действия, политики, стратегии и трайност на резултатите. Използваните преди конкурентни предимства като: евтина работна ръка, снижаване на разходите, специфични данъчни облекчения и др., са с нетраен характер и губят своето значение в съвременни условия. В резултат на променящата се природа на конкуренцията се търсят нови управленчески подходи, основани на знанието и иновациите за постигането на дълготрайни конкурентни предимства;
- конкурентоспособността и ефективността са тясно свързани категории. Постигнатите високи стопански резултати, в резултат на ефективното използване на ресурсите е необходимо, но недостатъчно условие за конкурентоспособност.

От проведения критичен преглед на научната литература се вижда, че все още няма прието единно становище, което ни дава основание да предложим следното работно определение за конкурентоспособност на земеделските стопанства (Н. Котева и колектив, 2021): ***Вътрешната способност на земеделските стопанства да поддържат устойчиви предимства, осигуряващи реализация на продукцията на определени пазари, основаващи се на високи стопански резултати, непрекъснато адаптиране към промените на средата (пазарна, природна и институционална) и усъвършенстване, основано на знания и иновации.***

Считаме, че посоченото определение отразява основните характеристики на конкурентоспособността, има практическа приложимост за извеждане на основните критерии и показатели, както и факторите, оказващи влияние върху нейното равнище. Приетото работно определение е основата, на която се разработва методическият подход за оценка равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства.

2.2. Подходи и методи за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства

През последните няколко десетилетия съществува сериозна академична дискусия относно създаването на концепции за по-точна оценка и относително по-лесно измерване на конкурентоспособността. В икономическата литература има многообразие от подходи, методи и индикатори за анализ на равнището на конкурентоспособност на стопанските единици. За постигане на по-голяма яснота в изложението, там където е възможно сходните становища на авторите са групирани.

При критичния преглед на научната литература по проблема са използвани материали на група автори (А. Алексиев, Р. Белухова-Узунова, А. Георгиев, Кр. Хаджиев, Ю. Хаджичонева, А. Ройчева), поместени в монография, посветена на изследване на конкурентоспособността на земеделските стопанства (Н. Котева и колектив, 2021).

Едни от първите опити за оценка са направили група автори, които обвързват конкурентоспособността на фирмите с позициите на пазара (Gorynia, Otta, 1995; Ingham, 1995). Авторите (Gorynia, Otta; 1995) предлагат конкурентния потенциал да се изчислява с помощта на координати, които да определят стратегическата позиция на фирмата. Конкурентните способности предлагат да се оценят с помощта на показатели като пазарен дял, качество, предоставени услуги, срок на изпълнение, технологии и репутация. По-широк поглед на тази теория се намира в изследване на Ingham (1995, p.

452), който посочва, че „да бъдеш конкурентоспособен, това в крайна сметка, е да бъдеш в състояние във всеки момент да предлагаш най-адаптираните към пазара стока/и и/или услуга/и на най-добрата цена”. Това налага необходимостта от комбиниране на редица фактори - структура на организацията, системи за производство и дистрибуция, информационни и контролни системи, изследвания и развитие, финансово измерение и др., отнасящи се към стратегическата визия на предприятието. Тук веднага възниква въпросът как да се оцени влиянието при това многообразие от посочените фактори върху равнището на конкурентоспособност. Към тази група автори може да се отнесе и по-нова разработка, където Baker и Hart (2007) оценяват конкурентоспособността в зависимост от степента, в която факторите, свързани с произвеждания продукт (капитал, маркетинг, иновации, както и качество на мениджмънта, свързан с коефициентите на рентабилност, пазарен дял и ръст в износа), удовлетворяват пазарното търсене, в сравнение с позицията на другите конкуренти.

По-голяма конкретност е постигната в разработките на Strategor (2005, 2009), който оценява конкурентната позиция на предприятието чрез степента на управление на ключовите фактори за постигане на успех от дейността му по отношение на конкурентите. Оценката преминава през следните етапа: идентифициране на ключовите фактори, определяне на теглата на всеки критерий, оценка на степента на управление, обща оценка и определяне на конкурентната празнина (gap concurrentiel). Авторът разграничава шест основни групи фактори: пазарна позиция на стопанската единица, конкурентна позиция от гледна точна на разходите, позиция на бранда, техническа компетентност и господство в технологиите, рентабилност и финансова сила. Оценката на конкурентоспособността се основава на изменението на тези основни, ключови фактори и тяхното равнище, сравнено с това на конкурентите. Според това проучване конкурентоспособността се асоциира с вече постигнатите компетенции (ex post) и компетенциите, които могат да се придобият в бъдеще (ex ante).

Завършен и систематизиран модел предлага Porter (1990), който посочва значението на стратегията и структурата на фирмите при оценка на конкурентоспособността. Авторът предлага така наречения „модел на диаманта“, включващ следните елементи: факторните условия; условията на търсенето; свързани и поддържащи производства; стратегия, структура и конкуренция. В тази концептуална рамка, равнището на конкурентоспособност се оценява с показатели като равнище на разходите, рентабилност, производителност и ефективност. В по-нови разработки авторът доработва и разширява своята концепция. При определяне на равнището на конкурентоспособност отчита влиянието и на сегментираните пазари, диференцираните продукти, технологичното развитие, икономиите от мащаба (Портър, 2004, стр. 35). В по-късна разработка, авторът разработва модел на петте конкурентни сили, възприет от редица изследователи. Той обобщава структурните детерминанти на интензитета на конкуренцията в следните насоки: 1) съществуващите компании, които си съперничат; 2) заплахата от навлизане на нови участници; 3) заплахата от заместващи продукти и услуги; 4) силата в преговорите на доставчиците; 5) силата в преговорите на клиентите (купувачите) (Портър, 2010).

Моделът на Портър служи като методическата рамка за редица изследвания на конкурентоспособността (Dobbs, 2014; Pervan et al., 2018). Други автори, прилагайки подходите за оценка на конкурентоспособността, базирани на модела на Портър, са го

обогатили с използване на редица методи, самостоятелно и в комбинация – „Case study“ и други статистически методи (Asheim and Coenen, 2005; Britton, 2004; Tavoletti and te Velde, 2007; Windsberger, 2006), SWOT анализ, PESTLE анализ, стойностна верига на Портър, Tows матрица, MoFf матрица, “7S” и матрица на McKinsey, метод Pims, портфолиен модел и матрицата на BCG (Garibaldi, 2002; Георгиев, 2013; Leroy, 2017).

Моделът на Портър не е приет еднозначно в научните среди, като негови критици са редица автори (Davies and Ellis, 2000; Gray, 1991; Martin and Sunley, 2003; Reich, 1990, 1991). Основните слабости, които посочват:

- високото ниво на абстракция в модела и двусмисленост на предложените отношения;

- моделът не включва независими променливи, което води до широк обхват на причинно-следствени връзки и тълкувания, което е проблематично, въпреки че Портър твърди, че всички аспекти в диаманта си взаимодействат и се укрепват един друг.

Други базови, интегрирани и мултифункционални подходи са разработените от Buckley et al. (1991), De Ville (1994), Hamel and Prahalad (1994), Man et al. (2002), Ajitabh and Momaya (2004), Георгиев (2013). Авторите застъпват становището за времевия хоризонт при оценка на конкурентоспособността. Например De Ville (1994) разглежда два аспекта на конкурентоспособността: *ex ante конкурентоспособност*, характеризираща се с динамичност, присъща за организационното управление и аналитична дейност на процесите за вземане на управленски решения, и *ex post конкурентоспособност*, присъща предимно за индустриалната икономика и отнасяща се до резултатите, икономическите постижения, постигнатите конкурентни позиции на предприятието. При анализа на конкурентоспособността разграничаваме две направления: в статика, конкурентната позиция се разглежда към даден момент и служи за сравнителни анализи; в динамика, конкурентоспособността се изследва в дългосрочен план като процеси, чрез които източниците на конкурентни предимства могат да бъдат валоризирани. Други автори от тази група (Hamel and Prahalad, 1994), поставяйки въпросите за сегашната и бъдещата ситуация на компанията, търсят отговори в следните направления: *потребителите* на компанията днес и утре; *конкурентите* на компанията днес и утре; уникалните *способности* на компанията днес и утре. Авторите посочват, че пазарното лидерство зависи в бъдеще от визията на управление по тези основни аспекти на конкурентоспособността. Трябва да посочим и становището на Георгиев (2013, стр. 41), изведено въз основа на подхода на Световния икономически форум, че фирмената конкурентоспособност е свързана предимно с оценка на конкурентната позиция на съответната стопанска единица, което предполага при измерването на конкурентоспособността използването на *социологически и експертни (качествени) индикатори* като само количествените показатели за производителност на труда и ефективност на дейностите на предприятието са недостатъчни. Buckley, Pass и Prescott (1991) извеждат модел за конкурентоспособност на фирмата, който се състои от три взаимосвързани измерения – конкурентно представяне, конкурентен потенциал и конкурентен процес. Според авторите, един единствен показател за конкурентоспособността не може да обхване посочените измерения. Те предлагат набор от различни показатели като например: пазарен дял (за измерване на конкурентно представяне), технологичното развитие, дългосрочната цена и ефективността на разходите (за измерване на потенциала) и близост до клиента,

инвестиционна стратегия, управленско отношение (за измерване на процеса). В по-нови разработки (Ajitabh and Momaya, 2004), авторите се съсредоточават върху основните източници на конкурентоспособност и ги класифицират в една APP (asset-processes-performance) рамка. Техният подход включва анализ в следните направления - активи, резултати и процеси. Авторите посочват, че конкурентоспособността на предприятието зависи от комбинацията на материални и нематериални активи (например човешки и материални ресурси, инфраструктура, технология, репутация, търговски марки) и процесите в организацията. Процесите, свързани с конкурентните способности, включват стратегически управленски процеси, управление на човешки ресурси, процеси за управление на операциите и процеси за управление на иновативните технологии. Конкурентните резултати се отразяват в производителността, качеството, разходите, финансовото, технологичното и международно представяне.

Други автори разработват различен подход за оценка на конкурентоспособността на стопанските единици. Застъпват становището, че моделите за анализ на конкурентоспособността зависят от мащаба на производство, тъй като големите стопански единици се различават от останалите – малки и средни по отношение на организационната структурата, отношение към околната среда и управленски стил. Авторите (Man, Lau and Chan; 2002) разработват теоретична рамка за конкурентоспособността на малките и средни предприятия (МСП). Разграничават три ключови детерминанти на конкурентоспособността на МСП: вътрешни (специфични) фактори, фактори на външна среда и пряко свързани фактори с дейността на предприемача. Вътрешните фактори обхващат човешките, финансови и технологични ресурси, които оказват влияние върху производителността, иновациите и качеството на продукцията. Предприемаческите фактори като опит, знания, умения и целева ориентация се възприемат от авторите като най-важни за нивото на конкурентоспособност на МСП. Може да се приеме, че разглежданият модел включва три основни измерения на конкурентоспособността на фирмата (потенциал, процес и производителност), като в допълнение включва четири решаващи елемента за развитие (дългосрочна ориентация, контролируемост, относителност, динамизъм).

Бостънската консултантска група (БКГ) и Shell измерват конкурентоспособността чрез матричен метод за определяне на стратегическата позиция. Инструментариумът на Shell е по-сложен от опростения вариант на БКГ и включва показатели като: относителен пазарен дял, абсолютен пазарен дял, равнище на качество, относително равнище на цените, дял на разходите за маркетинг към обема на продажбите, дял на разходите за научноизследователска и развойна дейност към продажбите и др.

Голяма е групата на изследователите, които определят равнището на конкурентоспособност чрез използване главно на показатели за оценка на икономическата ефективност. Bruno (1965), Gorton et al. (2001), изследвайки конкурентните способности, предлагат използването на показателя коефициент на разходи за вътрешни ресурси (Domestic Resource Cost – DRC), изчислен на база на матрицата за анализ на политики, създадена от Monke, Pearson (1989) и доразвита от Masters and Winter-Nelson (1995). Други автори (Durand, Giorno, 1987; Jorgenson, Kuroda, 1992) оценяват конкурентоспособността от гледна точка на разходите за производство на база на ценовите съотношения. Helleiner (1991) използва подобен

подход на основата на относителната цена (сравнявайки я с един или няколко чуждестранни конкуренти). Авторите Siggel, Cockburn (1995) приемат общите разходи на единица продукция като показател за равнището на конкурентоспособност. Към тази група могат да се отнесат редицата автори, които използват показателя съвкупна факторна производителност (Total factor productivity – TFP) и неговите разновидности при анализ на конкурентоспособността на равнище стопанска единица. Golub (1997) оценяват конкурентоспособността на стопанската единица на базата на индикатора относителни трудови разходи на единица продукция (Relative Unit Labour Costs).

Група автори разширяват кръга на използваните показатели в стремежа да оценят различни страни от стопанската дейност на предприятията. Leroy (2017) включва при оценка на конкурентната позиция на предприятието следните индикатори – процент на растеж на предприятието, рентабилност, качество на продуктите и надеждност, потенциал за научни изследвания, развойна дейност и качество на иновациите, капацитет за покупки, качество на доставките, цена на постъпленията от продуктите, качество на производственото оборудване, възможности за използване на полезните взаимодействия между дейностите, ценова конкурентоспособност, разширяване на гамата, имидж на марката, качество на дистрибуционната мрежа, финансови ресурси, управленски компетентности, качеството на работната сила, качество на информационните системи и др. Славова (2011, стр. 179-182) също предлага широк набор от количествени и качествени показатели при анализ на конкурентите. Според нея, важни качествени показатели са структурата на компанията, структурата на продажбите, уебструктурата, репутацията и клиентските отзиви, задържането на клиентите, качеството на базата данни, нивото на обслужване, уебуслугите само за клиенти и бъдещите планове. Количествените показатели обхващат печалбата, пазарния дял, продажбите по продукти, ефективността на продажбите, уебцелите, онлайн продажбите и териториите, на които се продава. Посочва и теглата на показателите, които участват при формиране равнището на конкурентоспособност. Получилите най-висока оценка са подложени на последващ завършващ анализ, включващ дегустационна оценка, опаковка, цена на краен потребител, отстъпка от базовата цена, брой доставки, средно време за осъществяване на единична доставка, разходи за реклама в търговските обекти, разходи за маркетингови изследвания и ефективност на дистрибуционните канали. Обобщавайки достиженията на автора, може да се посочи, че предлага комплексен подход за определяне на конкурентоспособността, като стига до прекалено детайлизиране, което утежнява анализа, има опасност да не се достигне до еднозначна оценка и известен субективизъм.

Група български автори (Велев, М., 2004; Щерев, Н., 2012, Милушева, В., 2012, 2017) предлагат свои оригинални методики за анализ и оценка на конкурентоспособността на стопанските единици на основата на изведени работни определения, но без да се отчитат специфичните особености на отраслите и секторите, към които се отнасят. Милушева (Милушева, 2012; Milusheva, 2017), на основата на изследванията на Портър, предлага методически инструментариум, който се базира на оценяване на конкурентоспособността на фирмите чрез извършване на сравнения (с конкурентите и с предишни години) и разкриване на резерви, а оттам и формулиране на насоки за повишаването й в бъдеще. Стойностите на показателя за конкурентоспособност показват не само резултатите от стопанската дейност на

фирмата, но и нейното място сред останалите конкуренти на пазара. Методическата схема за оценка и анализ на конкурентоспособността на индустриалната фирма преминава през пет етапа: проучване на външната среда, определяне на моментната конкурентоспособност, анализ на вътрешните фактори за конкурентоспособност, определяне на потенциала и оценка на възможностите за повишаване на конкурентоспособността. Измерването на конкурентоспособността завършва с експертна оценка по линия на привлекателността на възможността и вероятността за успех на фирмата. За целите на оценката на външната среда са адаптирани детерминантите на националното предимство на Портър (2004). Моментната конкурентоспособност на фирмата се измерва чрез конкурентоспособността на продукцията, посредством два показателя – относително възприемано качество на продуктите, с определяне на характеристики на продуктите и значимостта им за потребителите, и цена на продуктите. Сравнителният анализ на конкурентоспособността на конкурентните компании се представя чрез диаграма с три опорни направления – конкурентоспособност на продукцията, производителност на труда и растеж на фирмата. Анализът на вътрешните фактори за конкурентоспособност обхваща технологичната, капацитетната, ценовата и конкурентоспособността на търсенето. Предложената методическа схема е подкрепена с конкретни формули за изчисление на всеки един етап до формирането на крайна обща оценка на конкурентоспособността на предприятието.

В изследователски проект „Синергия и конкурентоспособност на българските предприятия“ (2011) е предложена методика за оценка на равнището на конкурентоспособност, базирана на система от показатели за оценка на фирмената конкурентоспособност. Обхватът на системата от индикатори включва – конкурентоспособност на продуктите, иновационна активност, качество на фирменото управление и финансови резултати, на които се дава относителна качествена оценка.

Chursin, Makarov, (2015; p. 49) разграничат групи конкурентни предимства и предлагат система от показатели за оценка на конкурентоспособността на предприятията. 1) ***ресурсни*** (евтини природни ресурси и благоприятни климатични условия); 2) ***структурни*** (ниво на развитие на държавата и вътрешната икономическа среда за предлагане на евтина работна сила); 3) ***технологични*** (ниво на научен и технически прогрес, икономическо развитие). Разбира се постигането на конкурентоспособност се осъществява и чрез комбинация от различните групи конкурентни предимства. На тази основа идентифицират променливите: 1) *предимства;* 2) *адаптивност;* 3) *резултати от икономическите дейности* на предприятието. Характеристики за оценка на конкурентното предимство са конкурентното ценообразуване, преимущества в разходите, качество, дизайн, опаковане, продуктови оперативни характеристики, следпродажбено обслужване, скорост на реакция на потребителското търсене, имидж, асортимент на продукцията, договори с доставчици, мрежи за дистрибуция, реклама, продажбени техники, система от маркетингова информация, маркетингови проучвания. *Адаптивността* се оценява посредством показатели, описващи мерките за адаптиране към пазара, цената, продуктовата политика, дистрибуцията на ресурси и продукти. *Резултатите от икономическите дейности* се измерват чрез финансови показатели (рентабилност от инвестиции и печалба), пазарни показатели (обем на продажбите и пазарен дял) и др. За оценката на конкурентоспособността използват система от показатели за

ефективност на производствената дейност, финансов статус, ефективност на организацията на продажбите и промотирането на продукти, ефективност на иновативните проекти и др. (Chursin, Makarov, 2015, p. 194-195). Авторите разработват количествена оценка на конкурентоспособността на предприятието, определят взаимосвързани индекси за конкурентоспособност и методи за определяне на техническото ниво на продукцията. Предлагат методика за количествена оценка на конкурентоспособността на предприятието чрез използване на икономико-математически модел, разработен като система от функционални зависимости на специфични индекси. На най-високото ниво на системата се обединяват индексите, които характеризират конкурентоспособността на предприятието във всички основни направления на тяхната дейност: дизайн, предпроизводство, производство, доставка, управление на основните активи, управление на човешките ресурси, финансова дейност, продажби, транспорт. Определят интегриран индекс на конкурентоспособността на предприятието. Авторите апробират модела чрез измерване на конкурентоспособността на три компании, предлагащи идентични продукти. Алгоритъмът на изчисление на интегриран коефициент на конкурентоспособност на предприятието протича през четири фази: събиране и анализ на данни за конкурентите, определяне на основните специфични индекси за конкурентоспособност на предприятието, изграждане на йерархичната схема и калкулиране на интегрирани коефициенти за конкурентоспособност (Chursin, Makarov, 2015; p. 248-259). Обобщавайки постигнатото, трябва да се посочи, че авторите предлагат разгърнат методически инструментариум за оценка на конкурентоспособността на предприятията, въз основа на теорията за ефективната конкуренция, като за целта използват структурен и функционален подход.

Друг български автор също предлага комплексен подход за изследване на възможностите за оценка на конкурентните способности Н. Щерев (2012) като класифицира подходите за оценка на конкурентоспособността в две групи:

- ***Качествени.*** Изхожда се от хипотезата, че фирмената конкурентоспособност трябва да изразява потенциала на фирменото ръководство да приема такива управленски решения (политики, стратегии, действия), които да доведат фирмата до успех при конкуренцията на пазара. На тази база се конструира качествен показател за конкурентоспособност, който се изразява чрез оценка на вече приети фирмени политики, стратегии и действия в основните конкурентообразуващи направления: управление на фирмата; управление на човешките ресурси; управление на иновационната и инвестиционната дейност; управление на продажбите. При това, основният модел, който се използва, е т.нар. „верига на ценността“, чрез който се изследват управленските стратегии и политики в комбинация с т.нар. модел на „диамант на конкурентоспособността“, чрез който се изследват и факторите, влияещи върху качеството на управлението. Основното предимство на едно подобно декомпозиране на конкурентоспособността е свързано с факта, че се създават достатъчно предпоставки за успех на целевия продуктов пазар. Основният недостатък е, че при този подход на декомпозиране на качествените аспекти на конкурентоспособност не се агрегират получените резултати.

- ***Количествени с два алтернативни подхода.*** При **първия подход,** конкурентоспособността на фирмата се представя като сравнителна величина спрямо предварително определено средно за фирмите състояние (респ. прието като стандарт).

Предимство на този подход е, че може ясно да се определи в какви направления фирмата се представя по-добре по отношение на конкурентите и спрямо оценката на потребителите. Недостатък е невъзможността за отчитане еволюцията на потребителите и техните нужди. При **вторият подход,** конкурентоспособността се изразява като функционална зависимост спрямо определени измерители на конкурентните способности. В този случай авторът приема, че конкурентоспособността получава различни стойности в зависимост от ефектите от управленските решения. Моделират се измененията в конкурентоспособността спрямо изменението на всички променливи, включени в модела на конкурентоспособност. Предимства: създаването на връзки с всички променливи на средата, които формират конкурентоспособността на фирмата; възможността да се отчита еволюцията на тези променливи при извеждане на определена еластичност на промяната на тези фактори при оценката на конкурентоспособността. Недостатък на метода е наличието на множество компоненти, които се използват при конструиране на функционалната зависимост в модела на конкурентоспособност.

Обобщавайки мненията на редица изследователи (Golubkova, A., N. Pechenkina, A. Glukhova, P. S. Zavialovaia, P. Kotler, Is. Dihtl, C. K. Pralhad, Pascal, T. Peters, N. Patsy), се предлага следната класификация на групите методи (Tkachuk, N. V.; 2016):

- *Матрични методи за оценка на конкурентоспособността на предприятието,* на основа на използването на матрични таблици. В тази група се отнасят редица матрични модели за оценка на нивото на конкурентоспособност на предприятието: модел BCG; модел GE/McKinsey); модел Shell/DPM, модел Hofer/Schendel; матрица „жизнен цикъл на продуктите“, модел ADL/LC. Използвайки посочените матрични методи може да се оцени нивото на конкурентоспособност не само на дадена стопанска единица, но и на най-близките конкуренти, което ще помогне да се разработи стратегия за пазарно поведение.
- *Методи, базирани на теорията на ефективната конкуренция.* Най-често методите се основават на оценка на четири групи от показатели или критерии за конкурентоспособност: индикатори за ефективност на производствената дейност, финансовата позицията на компанията, ефективността на маркетинга на стоките, конкурентоспособността на продукта. Всеки от тези показатели има различна степен и значение за изчисляването на равнището на конкурентоспособност. Прилагането на тези методи позволява да се определи разликата между фирмата и най-конкурентоспособните предприятия.
- *Методи, базирани на оценката на конкурентоспособността на произвежданите продукти*. За да се определи конкурентоспособността на продуктите, се използват различни маркетингови методи, които се базират на намирането на съотношението цена–качество.
- *Интегрални методи.* Този тип методи обединяват два или група от предходните подходи, с цел да се оцени не само равнището на конкурентоспособност, но и конкурентният потенциал.

Посочената класификация не може да се счита за напълно изчерпателна, тъй като критичният преглед на научната литература показа наличие на различни комбинации от показатели и индикатори, които се използват за оценка на равнището на конкурентоспособност на равнище стопанска единица.

Оценката на конкурентоспособността на стопанските организации и земеделските стопанства са обект на изследвания от редица автори. Проблемите на конкурентността при отделните типове ферми и в различни региони по света, достигнали различна степен на икономическо и социално развитие, са дискутирани от изследователи като Fertő and Hubbard (2001), Pouliquen (2001), Mahmood (2004), Zawalinska (2005), Benson (2007), Di Falco et al. (2008), Popovic et al. (2009), Shoemaker et al. (2009), Bachev (2010a; 2010b), Алексиев (2012), Sgroi et al. (2014) и др.

Редица автори изразяват становище, че размерът на земеделските стопанства е един от базисните фактори, определящи равнището на конкурентност. Въз основа на своите изследвания, по-голямата част от изследователите, стигат до извода, че съществува правопропорционална зависимост между тези параметри, т.е., че по-големите ферми са по-конкурентни в сравнение с по-малките по размер земеделски стопанства (OECD, 2011; Latruffe, 2010; Weersink et al.; 1990; Hallam and Machado, 1996; Brümmer and Loy, 2000; Zhu et al., 2008; Nasr et al., 1998; Rios and Shively, 2006; Emvalomatis et al., 2008; Yee et al., 2004; Latruffe et al., 2004 и 2008; Hadley, 2006;, Sharma et al., 1999; Huffman, Evenson, 2001; Carrol et al., 2009).

На противоположното мнение, а именно, че по-малките по размер земеделски стопанства са по-конкурентоспособни, са авторите (Munroe, 2001; O'Neill, Matthews 2001 и др.), провели изследвания на различни видове растениевъдни и животновъдни ферми. В други публикации (Latruffe et al. 2005; Helfand, Levine 2004; Tonsor, Feathernstone, 2009) се посочва, че връзката между размера на фермите и конкурентните им възможности се изразява чрез U-образна зависимост.

Разпространен подход за определяне на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства, който също е свързан с размера на фермите и съответно възможността им да реализират икономии от мащаба, е методът на равновесната точка (break-even point) (Sgroi et al., 2014).

Едно от най-мащабните проучвания на научната литература, посветена на конкурентоспособността в земеделието, е осъществено от Latruffe (2010). Според автора, показателите, прилагани за оценка на конкурентоспособността, могат да се разделят условно на две групи: индикатори, измерващи стратегическото управление, изразено чрез производствени разходи, рентабилност, производителност и ефективност; и индикатори, определящи търговската конкурентоспособност, в т.ч. разкрити сравнителни предимства.

Голяма група автори използват разновидност на показателя за техническа ефективност – Malmquist TFP индекс. Такива са изследванията (Brümmer et al., 2002) на млечни ферми в Полша, Германия и Холандия. Malmquist TFP индекс е широко прилаган в научната литература и от други автори: (Giannakas et al., 1998); Nasr et al.,1998); Latruffe et al., 2005; Zhu et al., 2008). Група автори (Hadley, 2006; Latruffe et al., 2008) използват технологичната промяна като базов показател за оценка на конкурентоспособността в своите изследвания на различни типове стопанства. Същият показател е използван в по-ново изследване (Fogarasi, Latruffe, 2009) за анализ на стопанства от секторите – житни, маслодайни и протеинови култури, във Франция и Унгария. Други автори (Altomonte et al., 2012) разглеждат конкурентоспособността в тясна връзка с производителността и използват индикатори за нейното определяне на микрониво - обща факторна производителност, производителност на труда и трудови разходи на единица продукция. Група автори, наред с показателя съвкупна факторна

производителност, използват и други показатели за оценка на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства. Автори (Coelli et al.,2005) разграничават три елемента на нарастването на съвкупната факторна производителност- технологична промяна, промяна в техническата ефективност и промяна в ефективността от мащаба. В по-ново изследване (Carroll et al., 2009) на животновъдни и растениевъдни ферми в Ирландия, конкурентоспособността е определена на базата на техническа ефективност и растеж на TFP. Автори (Davidova et al., 2003) базират своите изследвания на стойностите на коефициента разходи/приходи и индексите на Tornquist.

По предлаганите подходи в тази група автори, може да се посочи, че използването на тези аналитични методи предлага редица предимства, защото се дефинира сравнително лесно, изчислява се чрез стандартни способи и са подходящи за извършване на сравнителен анализ на различни равнища. Нарастването на съвкупната факторна производителност е предпоставка за увеличаване на конкурентоспособност в динамичен аспект, но да се оценя конкурентоспособността само чрез показатели за оценка на равнището на използване на ресурсите не е достатъчно, за да се характеризира тази сложна, многопластова категория.

Според някои автори (Alston et al., 2010), съвкупната факторна производителност преди всичко е теоретична концепция. На практика значителна част от тези фактори се изключват от анализа при емпиричните изследвания, поради липса или съществуващи ограничения в разполагаемите данни.

В научната литература, конкурентоспособността се измерва и посредством индексен факторен анализ. Този метод се прилага с цел количествено представяне на влиянието, което отделни фактори оказват върху изменението на изследваната резултативна величина (Тенев, 2005, с. 45). С помощта на аналитични индекси, включени в индексния факторен анализ, се оценяват отделните факторни компоненти, които формират резултативния показател.

В изследванията на учени от ИАИ (Башев и кол., 2003) се прилагат следните основни методи за оценка на ефективността на стопанските единици: анализ с обхват на данни (DEA), стохастична производствена функция и показатели за техническа и обща икономическа ефективност. Друг автор (Кънева, 2015) е провел изследване, посветено на структурните промени и икономическите резултати в земеделските стопанства, вследствие на аграрната реформа и прилагането на ОСП на ЕС. Наред с постигнатите други резултати, авторът използва модел на линейното програмиране и производствена функция за определяне на ефективността от използването на земята и работната сила в земеделските стопанства.

От направения преглед на научната литература по отношение на прилаганите подходи и методи за оценка на конкурентоспособността могат да се направят следните изводи:

- Конкурентоспособността на стопанската единица е обект на голям брой изследвания, които анализират и оценяват категорията в различни аспекти и с разнообразен методически инструментариум. Няма единна методика за оценка, като използваните подходи варират в зависимост от спецификите на фирмите и средата, в която те оперират.
- Конкурентоспособността е сложно понятие и концепция, детерминирана от множество фактори, затова повечето автори считат, че най-подходящият подход за

оценка е да се използват интегрирани или комбинирани показатели за конкурентоспособност. Създаването на такива показатели обаче е свързано с избора на подходящи променливи и определяне на тяхното тегло и значение, представляващи тяхната относителна важност, както и избор на метод за агрегиране. Затова от изключителна важност е изборът на подходяща комбинация от методи и набор от показатели и индикатори.

- Спецификите на аграрния отрасъл, от своя страна, изискват адаптирането, трансформирането и допълването на съществуващите подходи и методи за анализ и оценка на конкурентоспособността. Изследванията на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България са малко на брой, особено с практико-приложен характер, отчитащи влиянието на ОСП на ЕС.
- При установеното разнообразие на прилаганите показатели и модели за оценка на конкурентността на земеделските стопанства в различните държави, региони, както и по конкретни типове земеделски стопанства, може да се препоръча изборът на такъв изследователски инструментариум, който включва неголям брой ключови показатели, които в максимална степен отговарят на характеристиките и спецификите на обекта на изследване, както и на целите на проучването. При разработването на модел за оценка трябва да се имат предвид специфичните особености на аграрния отрасъл, които оказват влияние върху характеристиките и проявлението на конкурентоспособността на земеделските стопанства.

3. Методически подход за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България, *Нина Котева*

В основата на разработения методически подход е заложено посоченото разбиране за същностните характеристики на конкурентоспособността, което ни дава възможност за сравнения на нейното равнище между отделни земеделски стопанства и/или техни групи в национален и международен мащаб.

Цел на разработения методически подход: да се изведе интегрална оценка за равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства.

Използвани **методи:** метод на главните компоненти (МГК); аналитичен метод; метод на статистическите групировки; графичен метод; вариационен анализ; сравнителен анализ; дескриптивен анализ; експертна оценка; анкетен метод.

Категорията конкурентоспособност има многопластови измерения и се описва с достатъчно голям брой индикатори, свързани основно с потенциала на земеделските стопанства, с икономическото и финансовото им състояние, с тяхната адаптивност към бързо променящите се производствени, пазарни, институционални, правни, екологични и други условия, и с устойчивостта им във времето. Това изисква, при комплексното оценяване на конкурентоспособността, информацията от тези индикатори да се преобразува по такъв начин, че всеки един от тях да намери своето място съобразно значението, което има при формирането равнището на конкурентоспособност. Очевидно е, че всички аспекти на конкурентоспособността са важни. Сложността на задачата, относно ранжирането на отделните аспекти, е свързана с това, че отделните индикатори не са независими, а в някаква степен са корелирани помежду си. Определянето на търсената значимост може да се извърши по субективен път – с помощта на изготвянето на експертни оценки, или обективно – чрез използването на подходящи статистико-математически методи, какъвто е МГК.

Източник на информация: панелна извадка от първични данни на наблюдаваните земеделски стопанства от СЗСИ, отдел „Агростатистика”, МЗХ; емпирични данни от провеждане на анкета на земеделските стопанства на територията на цялата страна, обхващаща типовете стопанства, като за целта е разработена подходяща анкетна карта.

Методическият подход включва няколко последователни етапа: избор на критерии и показатели и разработване на интегрална оценка.

Първи етап: **Избор на критерии**

Изхождайки от многоаспектния и комплексен характер на категорията, според нас конкурентоспособността може да се оцени със система от критерии. Изхождайки от особеностите на отрасъл селско стопанство, са използвани следните основни критерии:

● ***икономическа ефективност*** – характеризира ресурсната осигуреност на стопанствата и степента на тяхното използване. По-добрата ресурсна осигуреност и постигането на по-високи икономически резултати чрез оптимизиране на разходите осигуряват конкурентни предимства на земеделските стопанства;

● ***финансова осигуреност*** – дава информация за потенциала и качеството на управление, индикира възможностите на стопанствата за бъдещи инвестиции и развитие. Критерият е необходим да допълни останалите, защото осигуряването на по-

високо ниво на някои от останалите критерии или показатели може да стане за сметка на финансовите резултати;

● ***адаптивност*** – показва способността (вътрешният потенциал) на стопанството за адаптиране към измененията на пазарната, институционална и природна среда. Адаптирането се постига чрез прогресивни изменения на факторите на производство (ресурси, технологии, сортове и породи), структурата на производството и/или организацията на стопанството (организация на труда, управление на договорните отношения, модернизация на организационната форма);

● ***устойчивост*** – показва нейната способност да съществува във времето. Едно стопанство е устойчиво, ако може да управлява ефективно снабдяването на факторите на производството и ефективната реализация на продукцията. Обратно, ако дадена ферма има сериозни проблеми в снабдяването на мениджърски капитал (когато възрастен предприемач няма наследник, желаещ или можещ да продължи бизнеса) или за финансиране на дейността (недостатъчни собствени средства, невъзможност да се продаде дял или получи кредит), или за маркетинг на продукта и услугите (промени в пазарното търсене или на потребностите на членовете – кооператори, нови стандарти за качество и безопасност, силна конкуренция с вносна продукция), тогава тя няма да бъде устойчива.

Втори етап: **Избор на показатели по избраните критерии**

<u>Показатели за икономическа ефективност</u>

От групата показатели за оценка на икономическата ефективност са избрани ограничен брой, които по наша преценка имат най-пряко отношение към конкурентоспособността на земеделските стопанства:

• ***Производителност*** – отразява новосъздадената стойност на 1-ца вложен труд. Върху неговото равнище съществено влияние оказват изградената инфраструктура, техническото и технологично равнище на производството, въвеждането на иновации, квалификацията на работната сила и др. Този показател има важно значение като измерител на конкурентоспособността, тъй като показва приноса на стопанските единици в създаването на националното богатство с единица ресурс. На това основание, както вече посочихме, редица автори го препоръчват дори като единствен измерител на конкурентоспособността. Постигнатата производителност в стопанствата се определя по формулата:

$$\text{Пт} = \text{НДС (БДС)/ГРЕ} \qquad /1/$$

където:

Пт – постигнатата производителност на труда, лв./ГРЕ;

БДС – получената брутна добавена стойност в стопанството, лв.;

НДС – получената нетна добавена стойност в стопанството, лв.

ГРЕ – годишните работни единици, като измерител на вложения труд (1 ГРЕ – отработените часове от 1 работник при пълно работно време за 1 година).

• ***Продуктивност.*** Постигнатото равнище на продуктивност в земеделските стопанства зависи от начина на производство (екстензивно, интензивно), от вида на отглежданите култури, сортовата и породна структура и др. За показатели на постигната продуктивност ще използваме:

П $_{з}$ = БП или **БДС /ИЗП** /2/

П $_{ж}$ = БП или **БДС/1 ГЖ** /3/

където:

БП – получената брутна продукция в стопанството, лв.;

ИЗП – използваната земеделска площ в стопанството, ха (дка)

ГЖ – глава животно.

- ***Рентабилност на производството*** – измерител на ефективността на направените разходи. Равнището на този показател донякъде характеризира и конкурентоспособността на произведената продукция, тъй като постигнатите приходи са получени от реализация на продукцията.

Определянето на рентабилността на производството се извършва по формулата:

Нр = (Приходи - Разходи) х 100/Разходи /4/

където:

Нр – норма на рентабилност на разходите, %.

- ***Доходност.*** Нетният доход е крайният резултат, върху който рефлектират стопанските резултати от дейността на стопанството (от самото производство, от реализация на продукцията). Като показатели за доходност ще се използват:

Д = НД/стопанство /5/

Дз = НД/ИЗП /6/

Дж = НД/ГЖ **/7/**

където:

Д – средна доходност на стопанството, лв.

Дз – средна доходност на 1-ца площ, лв.,

НД – нетен доход, създаден в стопанството, лв.

<u>Показатели за финансова осигуреност на стопанствата</u>

От групата на финансовите показатели са подбрани основните, които характеризират рентабилността, ликвидността и финансовата автономност на земеделските стопанства.

- ***Норма на рентабилност на собствения капитал*** – дава количествена характеристика за възвращаемостта на собствения капитал. При положителен резултат по-високата стойност на показателя доказва по-добрите възможности за разширено възпроизводство и по-добрите перспективи за развитие на стопанството. Отрицателната норма на рентабилност води до декапитализация на стопанството.

Определя се по формулата:

Нр $_{с.к.}$ = (НД х 100)/СК /8/

където:

Нр$_{с.к.}$ – норма на рентабилност на собствения капитал, %;

НД – полученият нетен доход в стопанството, лв.;

СК – собствен капитал, лв.

- ***Коефициент за обща ликвидност*** – показател за възможностите на стопанството за изплащане на текущите си задължения. Мотивите за включването му в оценката на конкурентоспособността са, че като характеризира платежоспособността, показателят дава представа за възможностите на стопанството за навременното снабдяване с необходимите ресурси и посрещане на текущите производствени разходи.

Коефициентът на обща ликвидност (**Ко.л.)** се определя по формулата:

Ко.л. = КА/КЗ **/9/**

където:
КА – краткотрайни активи, лв.;
КЗ – краткотрайни задължения, лв.

- ***Коефициент на финансова автономност*** – характеризира степента на финансова независимост на стопанството от кредиторите, т.е. степента на използване на привлечения капитал. Коефициентът на финансова автономност (**Кф.а.)** се определя по формулата:

Кф.а. = СК/Пс /10/

където:
СК – собствен капитал, лв.;
Пс – пасивите на стопанството, лв.

<u>Показатели за адаптивност на стопанствата</u>

За оценка на адаптивността на стопанството се използват показателите:

- ***Равнище на адаптивност към пазарната среда*** – характеризира потенциала на стопанството за адаптиране към измененията на пазарната среда – динамиката на търсенето и на цените на различните видове селскостопански продукти и услуги; динамиката на предлагането и цените на работната сила, земеделската земя, суровините и материалите, услугите, финансите и т.н., необходими за дейността на стопанството. Измерването на този показател става чрез интервюиране на мениджърите на стопанствата и/или експерти в съответната област (фермери, представители на професионални организации, консултанти, научни работници, аграрна администрация и др.), които определят равнището на адаптивност на стопанството като много високо, високо, средно, ниско или незначително.
- ***Равнище на адаптивност към институционалната среда*** – характеризира потенциала на стопанството за адаптиране към измененията на институционалната среда – различните законови и нормативни изисквания; стандарти за качество на продукта, условия на труд, опазване на околна среда; хуманно отношение към животните; спазване на биологични, технологически, ветеринарни и санитарно-хигиени изисквания и т.н. Измерването на този показател е подобно на показателя за равнище на адаптивност към пазарната среда.
- ***Равнище на адаптивност към природната среда*** – характеризира потенциала на стопанството за адаптиране към измененията на природната среда – климатичните промени, глобалното затопляне, засушаването, природните катаклизми (градушки, порои, наводнения) и т.н. Измерването на този показател е подобно на показателите за равнище на адаптивност към пазарната и институционалната среда.

<u>Показатели за устойчивост на земеделските стопанства</u>

За оценка на устойчивостта на стопанството се използва показател *равнище на устойчивост*. Той се определя чрез оценка на проблемите (и разходите) при ефективното осигуряване на необходимите за стопанството фактори на производството и ефективната реализация на произведената продукция и услуги. Равнището на приемлива (за фермера, собствениците) ефективност и характерът (сериозността) на проблемите обикновено са строго специфични за даденото стопанство и се определят от мениджърите на фермите.

За установяване на степента на сериозност на проблемите при ефективното осигуряване на основните фактори на производството и ефективната реализация на произведената продукция се прави интервю с мениджърите на стопанствата и/или експерти в съответната област, които ги ранжират.

Таблица 1. Скала за преобразуване

Сериозност на проблемите	**Равнище на устойчивост**
Липса	Високо
Нормална	Средно
Голяма	Ниско, неустойчиво

Източник: **Авторска таблица.**

Равнището на устойчивост на снабдяването на всеки от факторите на производство и на реализацията на продукцията се установява, като се преобразуват равнищата на проблемите (разходите), в тяхното управление, в равнища на устойчивост на снабдяване на производствените фактори и реализация на продукцията по разработената скала.

Трети етап: Интегрална оценка на равнището на конкурентоспособност на стопанствата

При определяне на интегралната оценка на конкурентоспособността, спазването на изискването използваната информация да бъде от един източник, поражда проблем при обвързването на двата количествени критерия – икономическа ефективност, финансова осигуреност, с другите два критерии – адаптивност и устойчивост, които са качествени.

Могат да се използват два варианта, в зависимост от източниците на използване на данните:

- от Системата за земеделска и счетоводна информация (СЗСИ), отдел „Агростатистика”, МЗХГ;
- от проведени анкетни проучвания.

<u>Първи вариант: при използване на данни от СЗСИ</u>

На този етап, се търси общ измерител на двата качествени критерия „адаптивност” и „устойчивост”, за които се съдържа информация в СЗСИ. Това са два важни качествени критерия на конкурентоспособността, за които в СЗСИ липсва непосредствена информация за това доколко едно земеделско стопанство (ЗС) е способно да се адаптира към постоянно изменящите се икономически, технологични,

пазарни и друг вид условия. Същото се отнася и до устойчивостта на ЗС в четирите й аспекта: икономически, социален, екологически и управленчески.

Чрез тези два критерия се изразяват много общи характеристики на ЗС, което предполага тяхната тясна взаимна обвързаност. Доколкото едно стопанство е пригодно да се приспособява към новите услови, дотолкова то проявява признаци на устойчивост във времето. И обратно, колкото стопанството е по-устойчиво, толкова то е по-лесно приспособимо към постоянно възникващите промени от всякакво естество. Разбира се тези две понятия не са напълно идентични, но взаимозависимостта между тях може да се предполага, че е достатъчно силна.

Това налага използването на единен общ измерител на двата качествени критерия „адаптивност" и „устойчивост", който да се съдържа в СЗСИ. Според нас такъв подходящ измерител се явява промяната в потенциала на ЗС, измерен чрез икономическия му размер. В понятието „потенциал на ЗС" се фокусират цялостните възможности на стопанството да осъществява ефективно своята производствена и организационно-управленска дейност посредством предприемането на необходимите стъпки, свързани със своевременно адекватно реагиране на постоянно изменящата се икономическа, социална, институционална и друг вид среда. Такива стъпки могат да бъдат, например, преструктурирането на бизнес-програмата на ЗС, въвеждането на съответни иновации, целящи постигането на по-високи производствени и икономически резултати и др. Това ще повиши потенциала на стопанството и ще рефлектира върху способността му да функционира като достатъчно устойчиво.

И обратно, ако не се предприемат релевантни действия в съответствие с изискванията на новите социално-икономически условия, това на свой ред означава недостатъчна степен на адаптивност на ЗС, което ще доведе до намаляване на неговия потенциал и равнище на устойчивост. Измененията на потенциала на ЗС чрез показателя „икономически размер на ЗС" се доказва от направен анализ на данните във формирана панелна извадка от СЗСИ за периода 2013–2016 г. Панелната извадка е съвкупност от постоянни ЗС, които участват ежегодно при генерирането на данни в СЗСИ. Без да се впускаме в подробен анализ, само ще отбележим, че през 2016 г., в сравнение с 2013 г., приблизително половината от ЗС (46%) в панелната извадка са повишили своя потенциал, като са преминали в по-висок клас; около 30% са го запазили в същият му размер и 22% са го намалили, като съответно са преминали в по-нисък клас.

Представените данни доказват наличието на изменчивост в потенциала на ЗС, измерен чрез показателя „икономически размер". Този факт, заедно с изложеното по-горе относно свързващите допирни точки между потенциала, адаптивността и устойчивостта на ЗС, ни дават достатъчно основание да предложим промяната в икономическия размер да се използва като общ измерител на двата качествени критерия при определяне на конкурентоспособността на ЗС. Включването на икономическия размер в интегралната оценка на конкурентоспособността на ЗС ще се осъществи посредством използването на класификационната схема на стопанствата (таблица 2), съгласно Регламент (ЕО) № 1242/2008 на Европейската комисия.

Таблица 2. Класове на стопанствата според икономическия им размер

Класове	Икономически размер (в евро)
I	по-малко от 2 000 EUR
II	от 2 000 до по-малко от 4 000 EUR
III	от 4 000 до по-малко от 8 000 EUR
IV	от 8 000 до по-малко от 15 000 EUR
V	от 15 000 до по-малко от 25 000 EUR
VI	от 25 000 до по-малко от 50 000 EUR
VII	от 50 000 до по-малко от 100 000 EUR
VIII	от 100 000 до по-малко от 250 000 EUR
IX	от 250 000 до по-малко от 500 000 EUR
X	от 500 000 до по-малко от 750 000 EUR
XI	от 750 000 до по-малко от 1 000 000 EUR
XII	от 1 000 000 до по-малко от 1 500 000 EUR
XIII	от 1 500 000 до по-малко от 3 000 000 EUR
XIV	равно или по-голямо от 3 000 000 EUR

Източник: Официален вестник на ЕС, Приложение II., 13.12. 2008.

За целта е построена рангова скала за измерване на настъпилите изменения в икономическия размер на ЗС, респективно на техните класове (таблица 3). Тези изменения са установени чрез стойностите на абсолютните динамични статистически величини с помощта, на които се отчитат промените през 2016 г. спрямо 2013 г.

Таблица 3. Рангова скала на равнището на устойчивост и адаптивност на ЗС

Равнище на устойчивост и адаптивност на ЗС	Рангова оценка	Абсолютна разлика в номера на класа през 2012 спрямо 2007 г.
Неустойчиви и неадаптивни	1	(< 0) Стопанството е преминало от по-висок в по-нисък клас
Ниско равнище на устойчивост и адаптивност	2	(= 0) Стопанството остава в същия клас
Средно равнище на устойчивост и адаптивност	3	(≤ 3 > 0) Стопанството е преминало от по-нисък в по-висок клас (с 1, 2 или 3 номера в по-висок клас)
Високо равнище на устойчивост и адаптивност	4	(> 3) Стопанството е преминало от по-нисък в по-висок клас (с 4, 5, 6 или повече номера в по-висок клас)

Източник: Собствено изградена рангова скала.

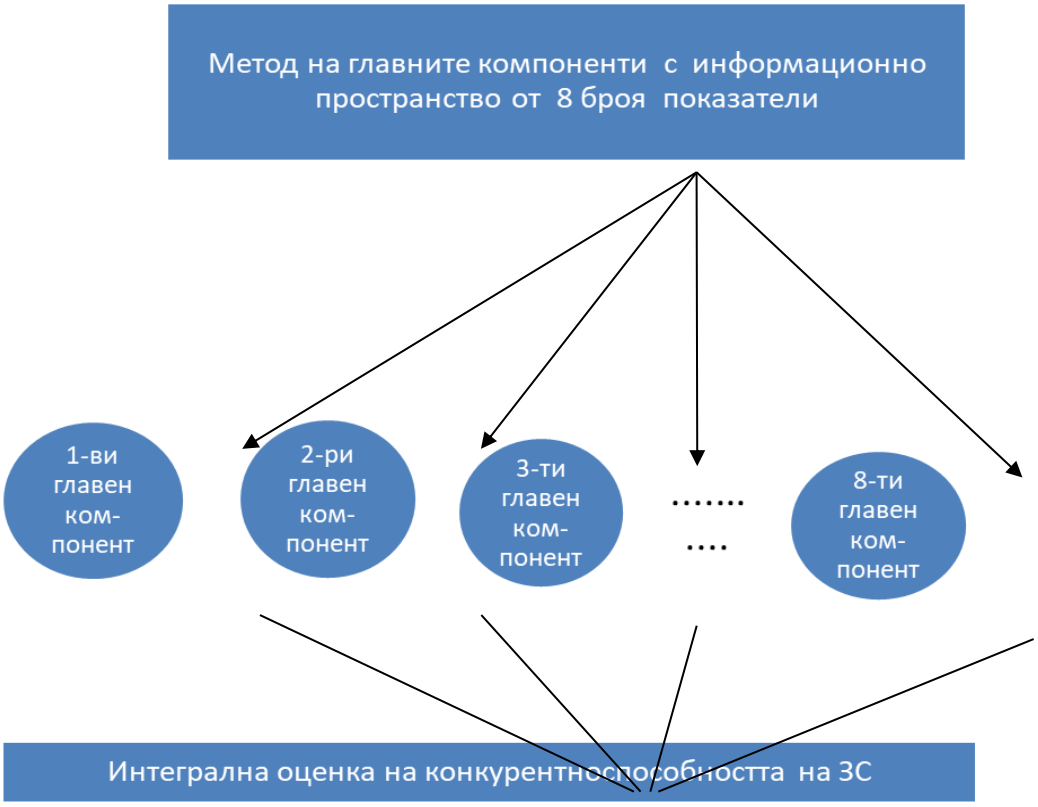
Чрез тази скала се дават съответните рангови оценки на устойчивостта и адаптивността на ЗС. Разбира се тя може да бъде вместо 4-ри мерна, 3-мерна или 5-мерна скала, както и границите на измененията в потенциала на ЗС в последната колонка да бъдат променяни. Считаме, че предложената скала отразява достатъчно добре настъпилите промени в потенциала на ЗС за посочения период.

Интегралната оценка на конкурентоспособността се изчислява на основата на получените резултати от приложението на МГК. Получените главни компоненти ще бъдат подредени според частта от общата дисперсия, за обяснението, на която всеки един от тях допринася в някаква степен. Тази част в общата дисперсия на всеки един от главните компоненти фактически определя количествено неговото значение за постигане на определено равнище на конкурентоспособност. Затова делът в общата

дисперсия, който съответства на даден главен компонент, може да се разглежда като тегловен коефициент при изчисляването на интегралната оценка на конкурентоспособността на ЗС чрез метода на средно претеглената величина. Другият начин за изчисляване на интегралната оценка на конкурентоспособността на ЗС е чрез изчисляване на дължините на векторите, които ще се получат в резултат на приложението на МГК.

Нагледно основните етапи при изготвянето на интегралната оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства, с приложението на МГК, са представени на фигура 1.

Фигура 1. Етапи на изготвяне на интегрална оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства



Източник: Авторска схема.

Решението относно броя на главните компоненти не е еднозначно. То зависи от резултатите на всяка стъпка от итеративната процедура по извличането на главните компоненти. Обикновено, когато се достигне 75–80% обяснение на общата дисперсия, процедурата се прекратява.

Едни от резултатите на приложението на МГК са изчислените корелационни коефициенти между l-ия главен компоненти и **k**-тия първоначален индикатор (променлива), което улеснява интерпретацията на главните компоненти.

Интегралната оценка на конкурентоспособността е изчислена на основата на получените резултати от приложението на МГК чрез следната линейна функция:

$$\mathbf{I^{j}com.} =$$

където:

I^j**com. –** интегрална оценка на конкурентоспособността на **j**-то стопанство;
T_i **–** тегловен коефициент пред **i**-тия показател;
K_{ij} **–** стойности на **i**-тия показател за **j**-то стопанство;
i- пореден номер на показателите на конкурентоспособността;
j- пореден номер на земеделското стопанство.

Получените главни компоненти са подредени според частта от общата дисперсия, за обяснението, на която всеки един от тях допринася в някаква степен. Тази част в общата дисперсия на всеки един от главните компоненти фактически определя количествено неговото значение за постигане на определено равнище на конкурентоспособност. Затова делът в общата дисперсия, който съответства на даден главен компонент, заедно със съответните стойности в матрицата на компонентите, може да се разглежда като тегловен коефициент при изчисляването на интегралната оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства.

<u>II вариант. При използване на данни от анкетни проучвания</u>

При провеждане на анкета, земеделските производители не са склонни да дават конкретни бизнес данни или не разполагат с тях. Затова при събирането на емпирични данни могат да се изискват само качествени показатели по четирите критерии: икономическа ефективност, финансова осигуреност, адаптивност и устойчивост.

- ***Определяне стойностите на избраните критерии за оценка на конкурентоспособността***

В разработената анкета, на менажерите на земеделските стопанства е предоставена възможност да посочат едно от трите нива (ниско, добро, високо), което най-много съответства на състоянието на тяхната ферма за всеки показател по критериите икономическа ефективност и финансови възможности. За улеснение по някои от основните икономически показатели в анкетата са посочени техните средни стойности за стопанствата в страната, което да бъде ориентировъчно за менажерите, при формиране на тяхната оценка.

Качествените оценки на менажерите се трансформират в количествени стойности, като високите нива са оценени с 1, междинните с 0,5, а ниските с 0. На основата на равнището на всеки от показателите и при еднаква тяхна тежест се определя оценката за равнището на критериите ***„икономическа ефективност" и „финансова осигуреност"*** на земеделските стопанства. За формиране на тяхното равнище ще се използват следните формули:

$$\mathbf{ОЕ = \alpha_1 x\ Пт + \alpha_2 x\ П + \alpha_3 x Нр + \alpha_4 x Д} \qquad /11/$$

$$\mathbf{ФО = \beta_1\ x\ Нрс.к. + \beta_2 x\ Ко.л. + \beta_3 x Кф.а.} \qquad /12/$$

където:
ОЕ – равнище на критерия обща икономическа ефективност;
ФО – равнище на критерия финансова осигуреност;
$\alpha_{1,2,3,4}$ – съответните коефициенти на тежест на показателите за производителност, продуктивност, норма на рентабилност и доходност при формиране на равнището на критерия обща икономическа ефективност;

$\beta_{1,2,3}$ – съответните коефициенти на тежест на показателите норма на рентабилност на собствения капитал, коефициент на обща ликвидност и коефициент на финансова автономност при формиране равнището на критерия финансови възможности на земеделските стопанства

Формиране на ***равнището на критерия „обща адаптивност на стопанството"*** се (пред)определя от равнището на частния показател за адаптивност с най-ниско значение, тъй като този критерий характеризира цялостния потенциал на стопанството за адаптиране към измененията на пазарната, институционална и природна среда. Например независимо от добрата адаптивност към пазарната и природна среда, общата адаптивност на стопанството е ниска, поради ниската адаптивност към институционални изисквания и ограничения.

Таблица 4. Пример за оценка на общата адаптивност на стопанството

Показатели	**Значение на показателя**
Равнище на адаптивност към пазарната среда	Средно
Равнище на адаптивност към институционалната сред	Ниско
Равнище на адаптивност към природната среда	Високо
Равнище на обща адаптивност на стопанството	Ниско

Източник: Авторска таблица.

Равнището на критерия за обща устойчивост на земеделските стопанства се определя от най-ниското равнище на устойчивост при снабдяването, на който и да е от отделните фактори на производството или на реализацията на продукцията. Например независимо от високата устойчивост на снабдяването с природни, личностни и материални фактори на производство, равнището на обща устойчивост на стопанството често е ниска, поради ниската устойчивост (ефективност) в управление на финансирането на дейността и/или маркетинга на продукцията.

Таблица 5. Пример за оценка на равнището на устойчивост на стопанството

Равнище на устойчивост на:	**Значение на показателя**
Снабдяването със земя и природни ресурси	Високо
Снабдяването с работна сила	Високо
Снабдяването с материали, техника и биологични средства	Добро
Снабдяването с иновации и ноу-хау	Добро
Финансирането	Ниско
Снабдяването с услуги	Високо
Реализацията на продукцията и услугите	Ниско
Равнище на устойчивост на стопанството	**Ниско**

Източник: Авторска таблица.

Качествените оценки на менажерите за адаптивността и устойчивостта се трансформират в количествени стойности и за да има съпоставимост, също високите нива са оценени с 1, междинните с 0,5, а ниските с 0.

- ***Равнище на интегрална оценка***

Интегралната оценка на конкурентоспособността на стопанството се изчислява по формулата:

$$\text{Икс} = к_1 x ОЕ + к_2 x ФО + к_3 x ОА + к_4 x РУ$$

където:

Икс – индекс на конкурентоспособност на стопанството;

ОЕ – обща ефективност на стопанството;

ФО – финансова обезпеченост;

ОА – обща адаптивност на стопанството;

РУ – равнище на обща устойчивост на стопанството;

$К_{1, 2, 3, 4}$ – коефициентите на тежест на съответните критерии.

Значението на индекса за конкурентоспособност на стопанството е в границите между 0 и 1, като земеделското стопанство се определя като силно конкурентноспособно, с висока, добра, ниска конкурентоспособност или като неконкурентноспособно.

За улеснение, земеделските стопанства могат да се групират и в три категории – с висока, средна и с ниска конкурентоспособност в зависимост от конкретните значения на интегралния индекс, формирани по експертна оценка.

Таблица 6. Скала за оценяване на равнищата на конкурентоспособност на стопанствата

Индекс на конкурентоспособност	Равнище на конкурентоспособност
0–0,24	Ниско
0,25–0,74	Средно
0,75–1,0	високо

Източник: Авторска таблица.

Индексите за конкурентоспособност на стопанствата от различен тип (специализация, юридически статут, район и т.н.) се получават като средно аритметични от индивидуалните индекси на съставляващите ги земеделски стопанства.

Разработеният методически подход в два варианта, з зависимост от източниците на информация има академична и практическа стойност. Обогатява методологията и методическия инструментариум и дава нова рамка за анализ и оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства. Анализите следва да се разширят като обхванат конкурентоспособността на стопанства от различен тип – специализация, икономически размер, юридически статут, традиционно и биологично производство, географско месторазположение и т.н. Резултатите от анализите могат да се използват за подобряване на обществените политики и форми на интервенция в аграрната сфера.

4. Бизнес модели за управление на конкурентоспособността на земеделските стопанства, *Красимир Костенаров, Иван Боевски*

4.1. Теоретична основа на бизнес моделите

Постигането на печалба в земеделските предприятия е възможно чрез прилагането на жизнеспособни съвременни бизнес модели, които включват производители, доставчици и потребители. Прилагането на бизнес моделите е валидно както за големите производители, така и за малките земеделски производители. Тези бизнес модели би следвало успешно да оптимизират ресурсите на външната среда и потенциала на вътрешната среда на земеделските производители. Успоредно с това, тези модели би трябвало да се справят с основните рискове при реализация на сделките от земеделските стопани. Вземането на управленско решение в тази комплексна, често иновативна среда може да бъде важен компонент от бизнесмодела на мениджмънта на земеделското предприятие. Това включва разбирането на възможностите за дизайн на бизнеса, различните алтернативи, както и потребностите на клиентите и технологичните иновации.

Целта *на настоящото изследване е да се разработят бизнес модели за управление на земеделското предприятие и на риска.* Основните задачи, които ще се изпълнят са: изработване на кратка дефиниция на бизнес моделите; определяне на алтернативните решения в рамките на бизнес модела. Алтернативите на практика представляват различни бизнес стратегии, които могат да се прилагат от земеделските стопани; открояване на основните компоненти (елементи) на бизнес моделите и тяхното влияние върху дейността на земеделското предприятие.

Хипотези

Хипотеза 1.

Бизнес модел насочен към управлението и бизнес модел насочен към риска се прилагат в земеделските стопанства независимо дали се осъзнават или не от земеделските стопани.

Хипотеза 2

Всяко стопанство едновременно прилага модел за управление и модел за риск мениджмънт и в рамките на тези модели има избор между различни стратегии (алтернативи) за развитие на бизнеса.

Хипотеза 3

Капиталовите инвестиции, необходими за прилагане на различните стратегии в рамките на бизнес моделите, могат да променят решението на мениджмънта относно избора на стратегия.

Хипотеза 4

Един и същи бизнес модел може да се възприема различно в различните земеделски стопанства. Поради тази причина еднаквите стратегии се оценяват различно в земеделските стопанства.

Хипотеза 5

Количествената оценка на различните стратегии в рамките на един бизнес модел може да се използва за управление на конкурентоспособността на земеделските стопанства.

4.2. Дефиниция на бизнес модела, изработване на алтернативи и компоненти за мултикритериен анализ

Могат да се изведат някои предпоставки за успешното изграждане на бизнес модела на съвременното предприятие. Това са нивото на сътрудничество, съвместно инвестиране и обмен на знания между производители, доставчици, преработватели и

търговци на дребно, с цел постигане на качество, безопасност и сигурност за потребителите, надеждност на доставките, по-ниски цени и устойчивост. Всяка от тези предпоставки зависи от естеството на бизнеса и продукта (нетрайни, диференцирани или маркови продукти или насипни стоки) и естеството на крайния купувач (търговска марка, търговия на едро и т.н.).

Условия и предпоставки за създаване на нови бизнес модели:

- Бизнес среда: Обвързана е с по-сложна динамика на развитие и изчезване / избледняване на съществуващи граници;
- Конкуренция: базира се на възможности и знания;
- Създаване на стойност: добавената стойност и потенциала на много фирми се измества към знанието, системни иновации и услуги.
- Разширение на бизнеса: виртуална интеграция, партньорства, стратегически съюзи, съвместни предприятия и аутсорсинг.

Бизнес модел

Ключовите компоненти на бизнес моделите са: продукт, клиенти, партньори, стойност, печалби и разходи. Йерархична таксономия на концепциите на бизнес модела, от която се разработва по-всеобхватна рамка, подходяща за бизнес сложността, е предложена от Al-Debei и Avison (2010). Рамката, представена от Casadesus-Masanell и Ricart (2010), позволява лесно приложима интеграция на понятията стратегия, бизнес модел и тактика. Двете понятия, въпреки че имат общи характерни елементи, се различават в следното. Бизнес моделът е пряк резултат от стратегията, но не и самата стратегия. Те разглеждат троен бизнес модел, който включва: 1) ресурси и компетенции, 2) вътрешна и външна организация и 3) ценностни предложения.

Osterwalder и Pigneur (2010) предлагат девет компонента, които предоставят инструменти за описване, анализ и проектиране на бизнес модели (клиентски сегменти, ценностни предложения, канали, взаимоотношения с клиентите, приходи, ключови ресурси, ключови партньорства, структура на разходите).

Най-пълната рамка, която има най-голям брой компоненти, е бизнес моделът, предложен от Osterwalder и Pigneur (2010). Деветте компонента на Business Model Canvas (BMC) са следните: ключови ресурси (КР), ключови дейности (КД), ключови партньорства (КП), структура на разходите (СР), стойностни предложения (СП), канали (К), клиентски сегменти (КС), приходи (П).

Предимствата и недостатъците, както и разходите и ползите, които характеризират решенията, зависят от множество, често противоречиви гледни точки или критерии, използвани при вземането на решения (Калчев, Е., 2011, с. 117 и др.). Анализът на решения с множество критерии (MCDA) е математическа дисциплина, която предлага реалистичен и естествено многоизмерен подход към теорията на решенията, предизвикващ значителен интерес сред учените (Bouyssou et al., 2000; Figueira et al., 2005; De Felice & Petrillo (2013), Саати (1976) разработи аналитичния йерархичен процес, методологията на MCDA, основаваща се на двойки сравнения между критериите и алтернативите, за да се получи общо класиране, което да представлява "рационално решение". Сравнението по двойки, т.е. определението за относителна важност между субектите според критерия, дава възможност за дефиниране на приоритетите за нематериални единици, които по дефиниция не съдържат мащаби на измерване, но също така и за материални единици, които могат да бъдат оценени на скали с нулева точка и измервателни единици (Aczel & Saaty, 1983; De Felice & Petrillo, 2014).

Мултикритериен анализ за оформяне на бизнес модел

Мултикритерийният модел за взимане на решение AHP (Analytic Hierarchy process) традиционно се използва за оценка на силата на алтернативните възможности

от гледна точка на лицето взимащо решенията. Моделът се базира на субективната оценка на участниците в процеса и е специално насочен към оценката на качествени параметри. Последните изследвания опростяват традиционната AHP методология, въвеждайки версията V-AHP. V-AHP методът комбинира използването на AHP метод за вземане на решение, въз основа на мултикритериен анализ със „Lean" метод. „Lean" методът представлява количествена оценка на инвестицията, необходима за прилагане на избран модел за управление на стопанството. По този начин субективните оценки се комбинират с обективен количествен измерител, за да се получи крайният резултат от оценки. Последователността от действия за оценката по метода на V-AHP е показана на Фигура 2 (Compagno et al., 2013).

Фигура 2. V-AHP procedure

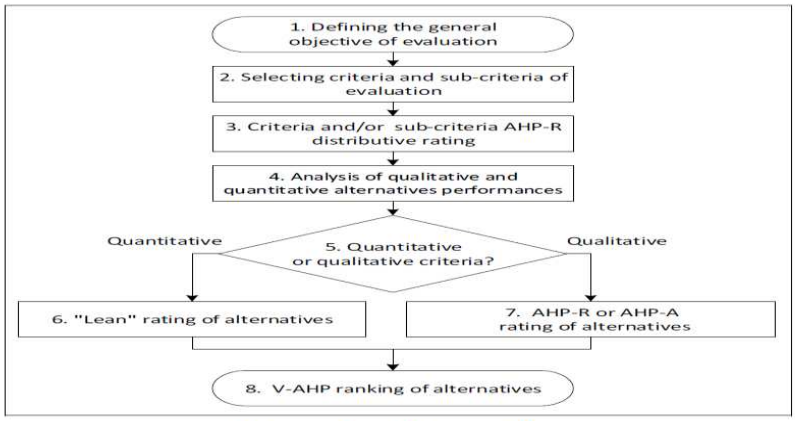


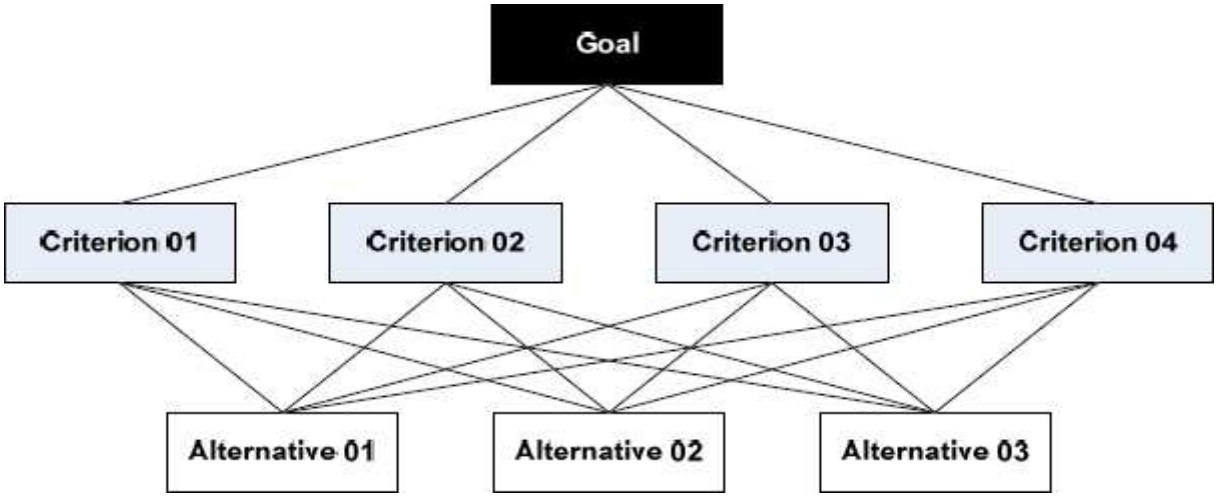
Figure 1 V-AHP procedure

Фигура 2 показва диаграмата на процеса на вземане на решения V-AHP, която включва:

1. определянето на общата цел за оценка;
2. подбор на критерии за оценка и подкритерии;
3. оценката AHP-R на критериите за оценка и подкритериите;
4. анализ на качествените и количествените показатели на алтернативите;
5. разграничението между количествени и качествени критерии;
6. използването на традиционния рейтинг "Lean", в съотношение за количествените критерии;
7. използването на относителния AHP рейтинг или на абсолютния (т.е. Saaty Scale) за качествените критерии;
8. сливане / композиция между "Lean" рейтинг и AHP една за дефиниране на класирането на алтернативи.

На фигура 3 е показана традиционната схема на прилагане на стандартен AHP модел. Разбирането на същността на AHP модела е от съществено значение, тъй като той стои в основата на прилагането на V-AHP. Както може да се види от схемата в основата на модела е определянето на алтернативите. В рамките на настоящето изследване определянето на целта става в рамките на бизнес модела. Алтернативите се определят съобразно същността на бизнес модела. Критериите (компонентите) се съобразяват съобразно бизнес модела и алтернативите.

Фигура 3. Принципен модел на AHP



На базата на BMC моделът авторите на изследването разработват отделните модели като следва да се определят дефинициите на моделите и компонентите (критериите) на всеки един от бизнес моделите. В таблица 7 са обобщени примерни дефиниции и компоненти (в последната колона) използвани в различни научни изследвания.

Таблица 7 Примерни дефиниции на бизнес моделите и компонент*и*

Година	Автор	Заглавие	BM Дефиниция	BM рамкови компоненти
1998	**Timmers**	**Business models for electronic markets**	**„структура на продукт, потоци на услуги и информация, включително описание на различните бизнес участници и техните роли; описание на потенциалните ползи за различните бизнес участници; описание на източниците на приходи.“**	**• рхитектура • тойностно предложение • изнес участници и роли • зточници на приходи**
2001	**Amit and Zott**	**Value creation in e-business**	**„съдържанието, структурата и управлението на операциите, проектирани така, че да създават стойност чрез използване на бизнес възможности.“**	**• ъзможности за допълване • граничения • фективност • оваторство**
2002	**Chesbrough and Rosenbloom**	**The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox corporation's technology spin-off companies**	**„рамка за съгласуваност, която приема технологичните характеристики и технологичния потенциал като входящи променливи и ги преобразува чрез клиентите и пазари в икономически променливи.**	**• азар • тойностно предложение • ерига за създаване на стойност • азходи и печалба • режа за създаване на стойност • онкурентност**

				• тратегия
2002	**Magretta**	**Why business models matter**	**Описание, което обяснява как бизнесът работи. Добрият бизнес модел отговаря на въпросите: Кой е клиентът? Какво цени клиентът? Как правим пари с този бизнес? Каква е икономическата логика, която обяснява как ние можем да доставим стойност на клиентите на подходяща цена.**	**• тойностно предложение • лиенти • зточници на проходи**
2003	**Hedman and Kalling**	**The business model concept: theoretical underpinnings and empirical illustrations**	**Термин, който често се използва да опише основните компоненти на даден бизнес. Това са клиенти, конкуренти, дейности и организация, ресурси, предлагане на ресурси за производство, които покриват изискванията на бизнеса във времето.**	**• есурси • лиенти • тойностно предложение • режа • рхитектура • труктура**
2005	**Morris et al.**	**The entrepreneur's business model: toward a unified perspective**	**Кратко репрезентация на това как набор от решения в областта на стратегията, архитектурата и икономиката са използвани, за да създадат конкурентно предимство в определени пазари.**	**• тойностно предложение • лиенти • ътрешни процеси/умения • ъншно позициониране • кономически модел • ични фактори**
2008	**Johnson et al.**	**Reinvesting your business model**	**Състои се от четири взаимосвързани елемента (клиентска стойност, формула на печалбата, ключови ресурси и ключови процеси), които взети заедно създават стойност.**	**• лиентско стойностно предложение • ормула за печалба • сновни ресурси • лючови процеси**
2008	**Zott and Amit**	**The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance**	**Структурен рамка на начина, по който фирмите търгуват с клиентите, партньорите и спонсорите; също така как избира да се свърже с факторните и продуктовите пазари.**	**• овост • фективност • азграничаване • правление на разходите • пределяне на подходящ момент за въвеждане**

2009	**Bailetti**	**How open source strengthens business models**	**Описание и очакваните приходи и разходи, които определят: важността на извършената работа, решаването на проблемите, удовлетворяването на нуждите на клиентите, стойността доставена на клиентите, компанията и други ключови заинтересовани лица, контролът над ключови ресурси и процеси, който се изисква, за да се достави стойност.**	**• начение • лиентска стойност • артньорска стойност • ечалба • фект на лоста • нтелектуална собственост**
2009	**Doganova and Eyquem Renault**	**What do business models do? Innovation devices in technology entrepreneurship**	**Описание и изчисления, които позволяват на предприемачите да експлоатират пазар и играят определена роля чрез контрибутирането в конструкцията на техно-икономическа мрежа на една иновация.**	**• родукт • лиент • артньори • тойност • ечалби • ени**
2010	**Casadesus-Masanell and Ricart**	**From strategy to business models and onto tactics**	**Отражение на реализираната фирмена стратегия**	**• есурси и компетенции • тътрешни/външни организации • тойностно предложение**
2010	**Johnson**	**Seizing the white**	**Начинът, по който фирмата доставя стойност на клиентите си едновременно с това реализирайки печалба.**	**• лиентско стойностно предложение • ормула за печалба • сновни ресурси • лючови процеси**
2010	**Osterwalder and Pigneur**	**Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers**	**Обосновка как една организация създава, и доставя стойност.**	**• лиентски сегменти • тойностно предложение • анали • заимоотношения с клиенти • риходни потоци • сновни ресурси • лючови дейности • лючово партньорство**

				• **труктура на разходите**
2010	**Teece**	**Business models, business strategy and innovation**	**Начинът, по който предприятието доставя стойност на клиентите, привлича ги да заплатят за тази стойност и преобразува тези плащания в печалба.**	• **ехнологии и характеристики на продукта/услугата** • **олза за клиента** • **азарен сегмент** • **риходни потоци** • **еханизъм за улавяне на стойността**
2010	**Zott and Amit**	**The business model: recent developments and future research**	**Система от взаимозависими дейности, които надскачат фирмата и разширяват границите ѝ.**	• **ъздаване на стойност** • **фективност** • **онкурентно предимство**
2011	**George and Bock**	**The business model in practice and its implications for entrepreneurs hip research**	**Се описва най-общо и отразява дизайна на организацията, ресурсите ѝ, природата на иновациите, възможностите и структурата ѝ**	• **труктура на ресурсите** • **рганизационен дизайн** • **ransactive structure** • **тойностна структура**
2012	**Muegge**	**Business model discovery by technology entrepreneurs**	**Обяснение как бизнеса доставя стойност на клиентите с атрактивна печалба.**	• **начимост** • **тойностно предложение на стейкхолдърите** • **ормула за печалба** • **ъзможности**
2013	**Baden-Fuller and Haefliger**	**Business models and Technological Innovation**	**Система, която решава проблема от идентифицирането на клиентите, ангажирайки се с техните нужди, доставяйки удовлетворение и монетизирайки стойността.**	• **лиент** • **нгажираност на клиента** • **редаване на стойност и връзки** • **онетизация**

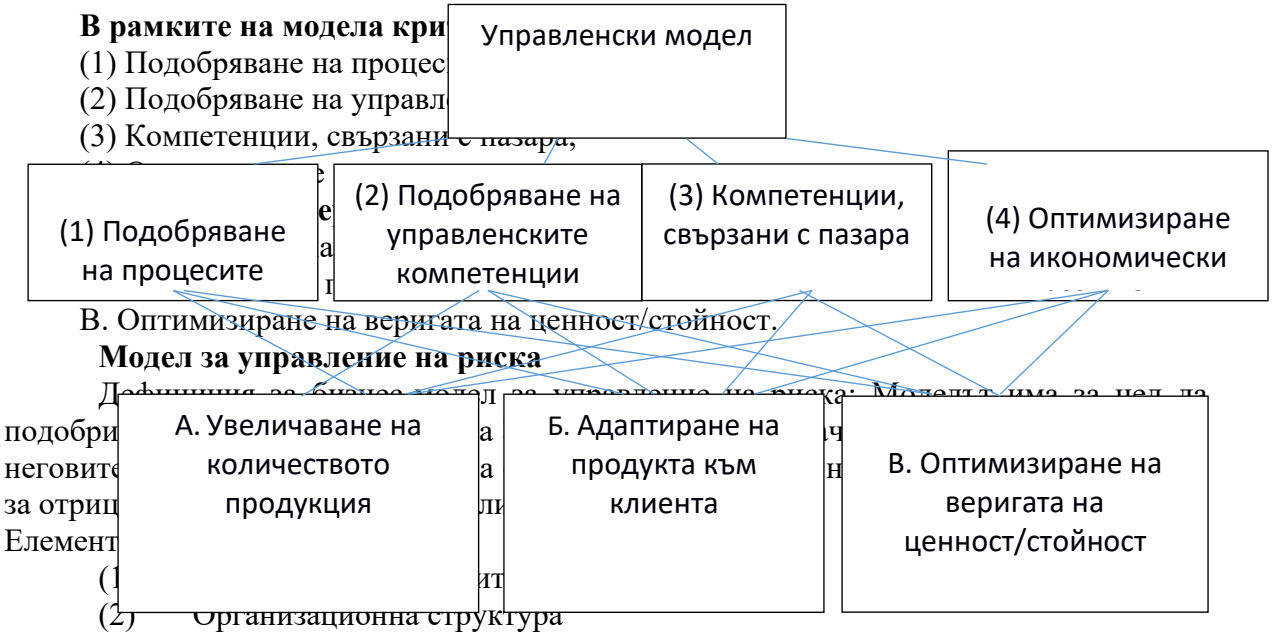
4.3. Принципни бизнес модели за конкурентност на земеделските стопанства

Управленски модел

Дефиниране на модела: Моделът има за цел да оптимизира управлението на земеделското стопанство и по този начин да увеличи конкурентоспособността му. В рамките на настоящето изследване нашата работна дефиниция е: *Организиране на*

външните и вътрешните ресурси и оптимизиране на структурата на стопанството по възможно най-ефективен начин.

Фигура 4. Управленски модел



В рамките на модела кри

(1) Подобряване на процес

(2) Подобряване на управл

(3) Компетенции, свързани с пазара,

е

а

В. Оптимизиране на веригата на ценност/стойност.

Модел за управление на риска

Дефиниция за бизнес модел за управление на риска: Моделът има за цел да подобри а ч неговите а н за отриц ли Елемент

(1 ит

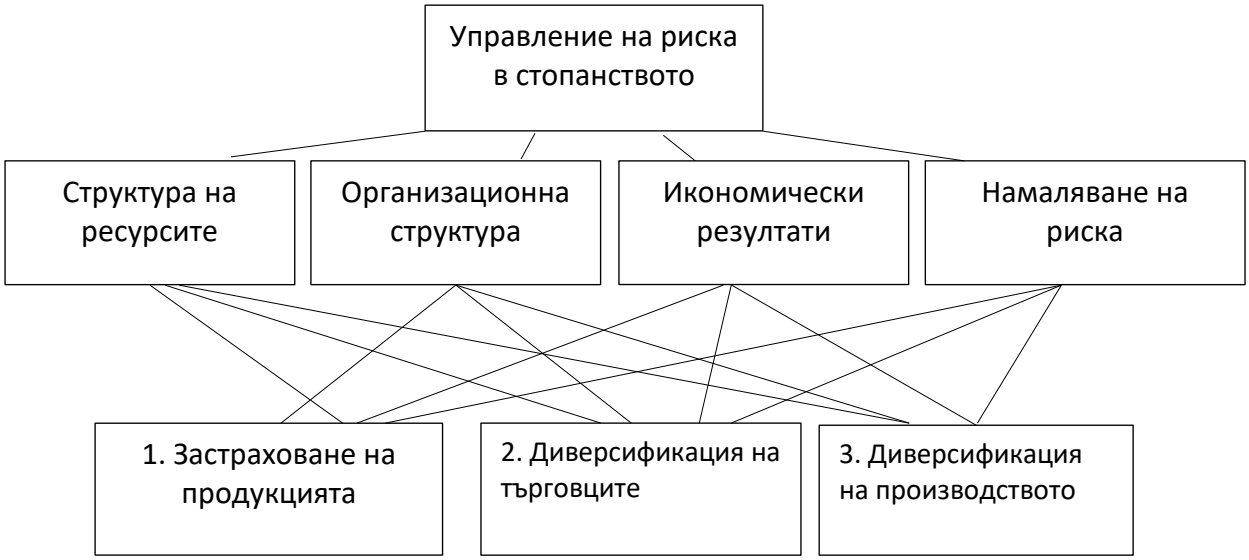
(2) Организационна структура

(3) Икономически резултати

(4) Намаляване на риска

Алтернативи:

1. Застраховане на продукцията
2. Диверсификация на търговците
3. Диверсификация на производството


Управление на риска в стопанството
Структура на ресурсите
Организационна структура
Икономически резултати
Намаляване на риска
1. Застраховане на продукцията
2. Диверсификация на търговците
3. Диверсификация на производството

5. Експериментиране на подхода за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България, *Храбрин Башев, Нина Котева*

5.1. Информация и обработка на данните

Оценката на конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната се базира на анкетна информация от лятото на 2020 г., предоставена от менажери на 319 „типични“ стопанства[1] от различен тип, производствена специализация и географско месторазположение. Обобщена характеристика на анкетираните стопанства и на техните менажери (собственици) е представена в Таблица 8 и Таблица 9.

На менажерите на земеделските стопанства е предоставена възможност да посочат едно от трите нива (ниско, добро, високо), което най-много съответства на състоянието на тяхната ферма за всеки показател по четирите критерия за конкурентоспособност. Качествените оценки на менажерите са трансформирани в количествени стойности, като високите нива са оценени с 1, междинните с 0.5, а ниските с 0. За всяко от земеделските стопанства се изчислява интегралния индекс на конкурентоспособност за отделните критерии, и като цяло като средно аритметична величина. Индексите за конкурентоспособност на стопанствата от различен тип (специализация, юридически статут, район и т.н.) са получени като средно аритметични от индивидуалните индекси на съставляващите стопанства. За определяне на равнището на конкурентоспособност са използвани следните граници, посочени от експерти в дадената област: високо ниво 0.51-1, добро ниво 0.34-0.5 и ниско ниво 0-0.32.

[1] Авторите изказват благодарност на Националната служба за съвети в земеделието за съдействието и на всички менажери на анкетираните стопанства - за предоставената информация.

Таблица 8. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растение-въдни	Смесени животно-въдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели	Дял в общите
Физическо лице	73.91	96.67	97.40	93.75	100.00	93.33	100.00	94.55	88.89	94.30
Едноличен търговец	8.70	3.33	0.00	3.13	0.00	4.44	0.00	1.82	0.00	2.22
Кооперация	8.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.63
Търговско дружество	8.70	0.00	2.60	3.13	0.00	0.00	0.00	1.82	11.11	2.22
Сдружение	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.22	0.00	1.82	0.00	0.63
Предимно за самозадоволяване	8.33	3.33	5.33	9.68	6.67	6.98	11.76	5.66	11.11	6.49
По-скоро малко за отрасъла	41.67	70.00	66.67	67.74	93.33	62.79	29.41	66.04	22.22	61.69
Средно за отрасъла	45.83	26.67	26.67	22.58	0.00	27.91	58.82	26.42	55.56	29.87
Голямо за отрасъла	4.17	0.00	1.33	0.00	0.00	2.33	0.00	1.89	11.11	1.95
Равнинен	75.00	83.33	60.26	50.00	56.25	46.67	44.44	55.36	44.44	58.31
Планински и полупланински	12.50	6.67	25.64	28.13	25.00	26.67	27.78	21.43	11.11	21.94
Със землища в защитени зони и територии	0.00	3.33	6.41	12.50	6.25	6.67	11.11	12.50	22.22	7.84
Планински с природни ограничения	20.83	3.33	12.82	15.63	18.75	22.22	16.67	26.79	33.33	18.18
Непланински с природни ограничения	0.00	6.67	3.85	12.50	0.00	8.89	11.11	5.36	11.11	5.96
Дял в общите	7.55	12.58	24.53	10.06	5.03	14.15	5.66	17.61	2.83	319

Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Таблица 9. Обща характеристика на анкетираните менижери на земеделски стопанства

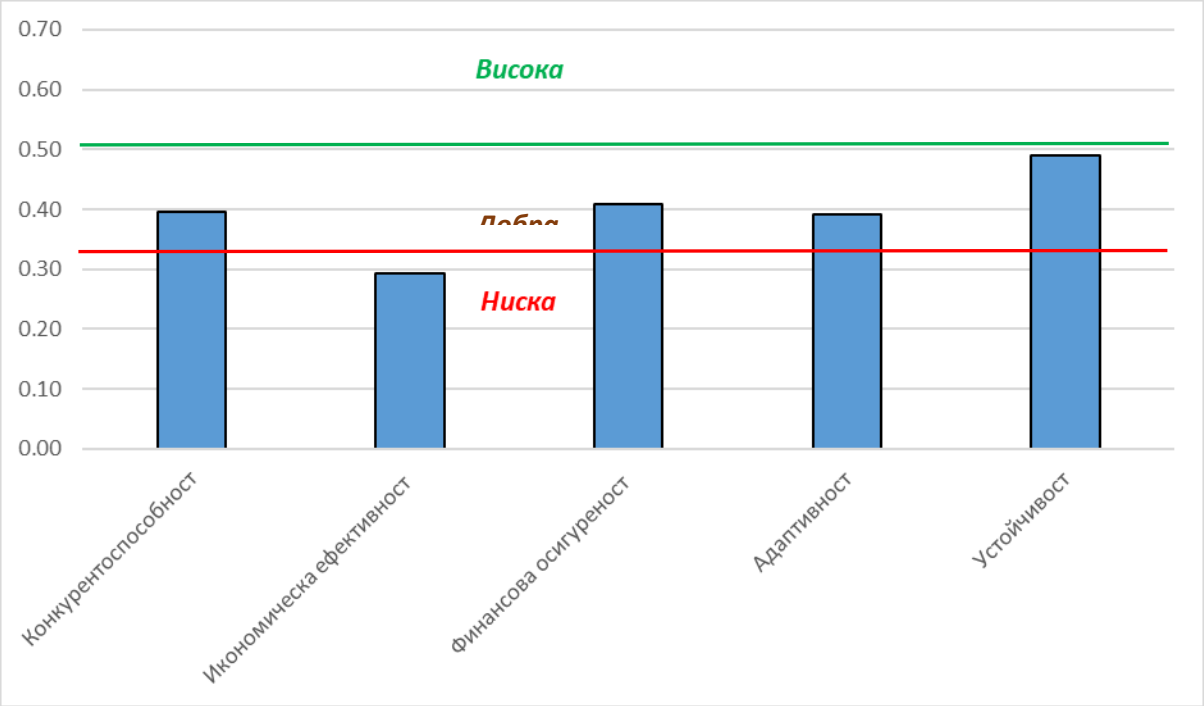
Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растение-въдни	Смесени животно-въдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели	Дял в общите
Мъж	62.50	39.29	59.46	68.75	53.33	63.04	72.22	50	78.18	62.62
Жена	29.17	60.71	39.19	31.25	46.67	28.26	22.22	40.00	21.82	34.50
Партньорска собственост	0.00	0.00	1.35	0.00	0.00	8.70	5.56	10.00	0.00	2.24
Групова собственост	8.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.64
Млад фермер (до 40 години)	0.00	66.67	57.97	55.56	53.33	35.90	53.33	50.00	31.48	46.26
Възраст от 41 до 55 години	56.25	18.52	23.19	33.33	33.33	48.72	20.00	25.00	46.30	34.52
Възраст от 56 до 65 години	37.50	11.11	10.14	3.70	6.67	12.82	26.67	25.00	18.52	13.88
Над 65 години	6.25	3.70	8.70	7.41	6.67	2.56	0.00	0.00	3.70	5.34
Основно	16.67	0.00	6.41	18.75	0.00	6.67	16.67	0	7.14	7.86
Средно селскостопанско	4.17	13.79	6.41	3.13	6.25	15.56	0.00	0.00	1.79	6.60
Средно общо	41.67	48.28	42.31	59.38	62.50	46.67	27.78	11.11	58.93	48.43
Висше селскостопанско	16.67	13.79	11.54	9.38	6.25	4.44	11.11	11.11	7.14	9.75
Друго висше	20.83	24.14	33.33	9.38	25.00	26.67	44.44	77.78	25.00	27.36
Професионална аграрна квалификация	0.00	0.00	0.00	3.13	0.00	0.00	0.00	0.00	1.79	0.63

Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

5.2. Равнище на конкурентоспособност на българските ферми

Многокритериалната оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната показва, че тя е на *добро ниво* с индекс на конкурентоспособност 0.4 (Фигура 5.). В най-голяма степен за поддържане на това равнище на конкурентоспособност допринася сравнително високата *устойчивост* на стопанствата (индекс 0.49) и в по-малка спепен – добрата им *финансова осигуреност* (индекс 0.41). От друга страна, *адаптивността* на земеделските стопанства е сравнително по-ниска (индекс 0.39), а *икономическата им ефективност* е на ниско ниво (индекс 0.29). Следователно ниският потенциал за адаптация и незадоволителната икономическа ефективност в най-голяма степен допринасят за понижаване на конкурентоспособността на българските ферми, като са критични за поддържането и ограничават повишаването на равнището й.

Фигура 5. Равнище на конкурентоспособност на земеделските стопанства в България



Източник: Изчисления на автора.

Анализът на отделните показатели за конкурентоспособност показва факторите, които в най-голяма степен допринасят или ограничават конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната. На съвременния етап повишаването на конкурентоспособността на фермите се ограничава от изключително ниската им *продуктивност* (0.16), *доходност* (0.19), *финансова обезпеченост* (0.31) и *адаптивност към промените в природната среда (затопляне, екстремно време, засушаване, киши и т.н.)* – 0.33 (Фигура 6.). В тези критични за конкурентоспособността направления следва да се насочат и общественото подпомагане на стопанствата, и управленските им стратегии за развитие.

От друга страна, редица показатели за конкурентоспособност на стопанствата са на високо ниво и показват сравнителните и абсолютни конкурентни предимства на

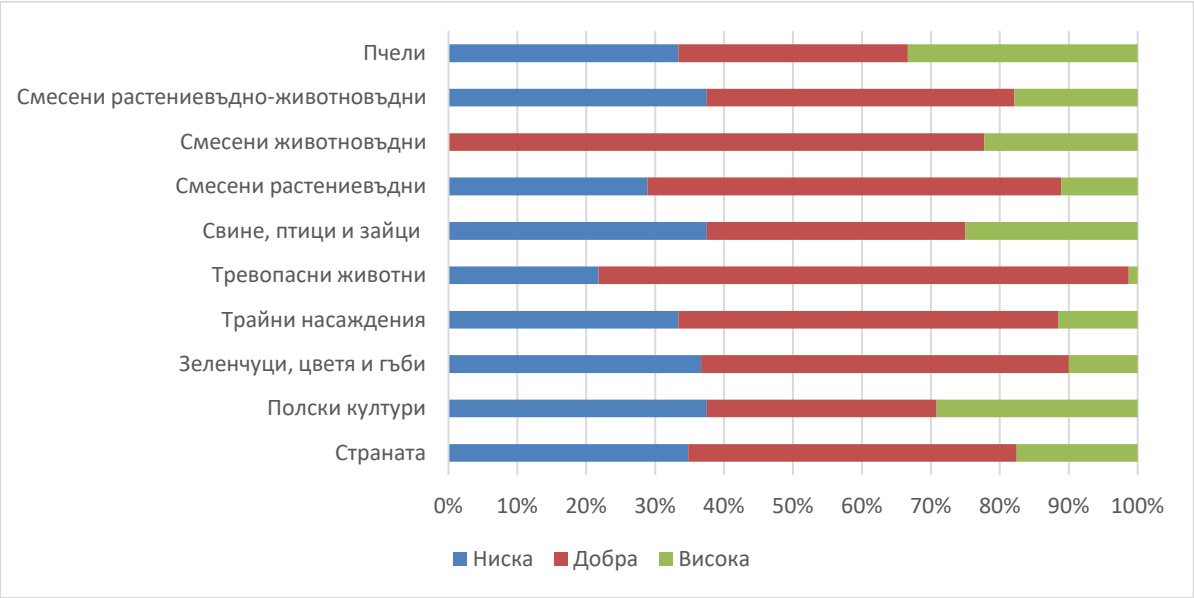
нашите ферми. В най-голяма степен за издигане на конкурентоспособността на земеделските стопанства на съвременния етап допринасят *липсата на сериозни проблеми и трудности при ефективното снабдяване с необходимите услуги* (0.56), *ефективно снабдяване със земя и природни ресурси* (0.55), *ефективно снабдяване с материали, техника и биологични средства* (0.51) и *ниската зависимост от външно финансиране (кредит, държавно подпомагане и др.)* или високата финансова автономност (0.52).

Фигура 6. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в България

Източник: Изчисления на автора

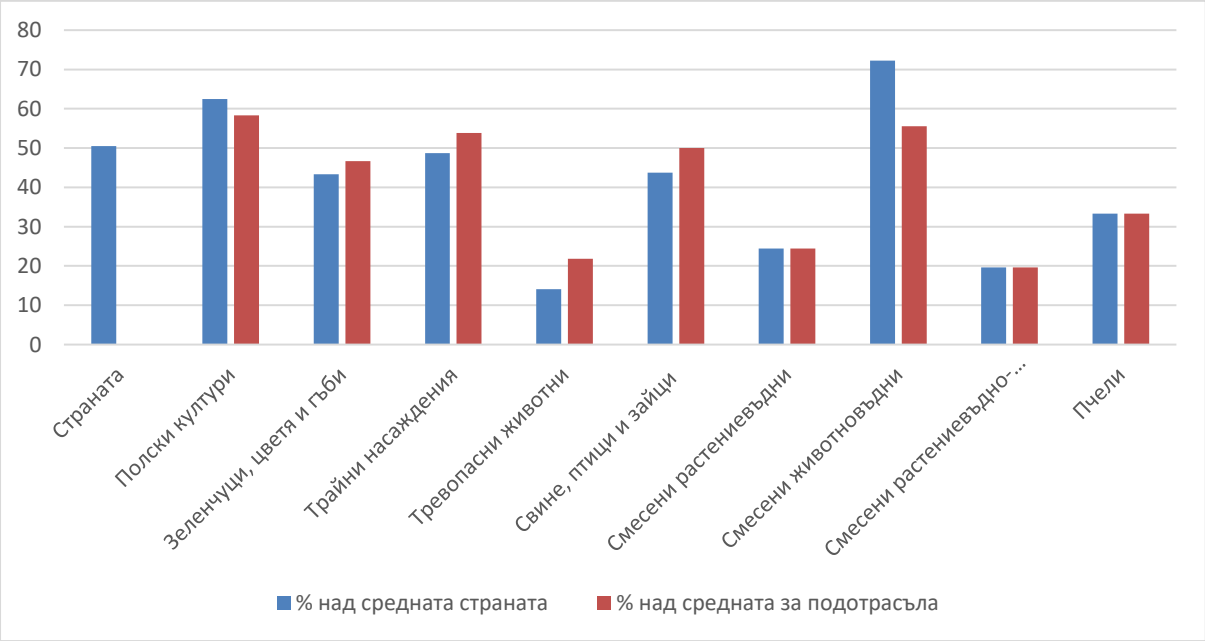
Оценката на конкурентоспособността на земеделските стопанства показва, че голямата част от тях (47.65%) са с добра конкурентоспособност (Фигура 7). Малко над половината от българските ферми (50.47%) са с равнище на конкурентоспособност над средната за страната (Фигура 8), а с висока конкурентоспособност са само 17.55% от всички стопанства в страната.

Фигура 7. Дял на земеделските стопанства с различно ниво на конкурентоспособност в България



Източник: Изчисления на автора

Фигура 8. Дял на земеделските стопанства с ниво на конкурентоспособност над средното за страната и подотрасъла в България



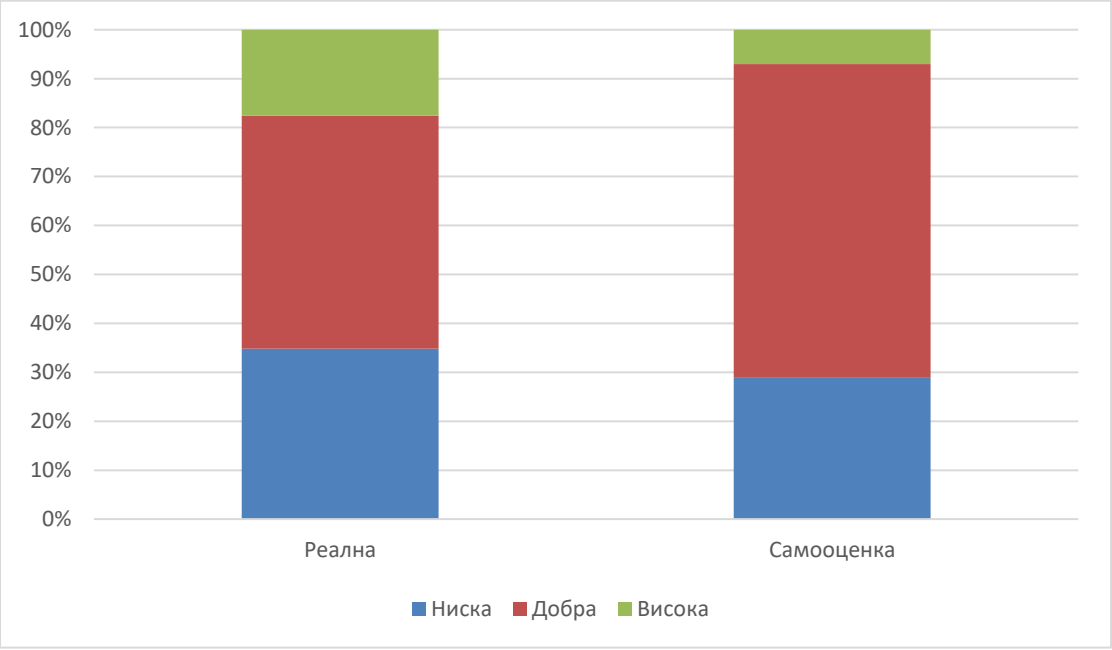
Източник: Изчисления на автора

В същото време обаче, повече от една трета от всички стопанства (34.8%) са с ниско равнище на конкурентоспособност. Това означава, че ако не се предприемат своевременно мерки за повишаване на конкурентоспособността чрез подобряване на управлението и преструктурирането на стопанствата, адекватна държавна подкрепа и

т.н., голяма част от българските ферми ще престанат да съществуват в близко бъдеще поради недостатъчна конкурентоспособност.

Голямото мнозинство от анкетираните менажери (64%) оценяват конкурентоспособността на своите стопанства като добра (Фигура 9). Самооценката на немалка част от менажерите се различава от направената в разработката многокритериална оценка, като отклоненията са и в двете посоки. Всеки десети менажер недооценява (по-)високото равнище на конкурентоспособност на стопанството си, а около 5% го надценяват. Това означава, че независими многокритериални оценки на конкурентоспособността за реалното състояние биха повишили информираността и подобрили управлението на значителна част от стопанствата в страната.

Фигура 9. Сравнение на многокритериалната оценка със самооценката на менажерите за конкурентността на земеделските стопанства в България



Източник: Изчисления на автора, Анкета със земеделски производители, 2020.

Анализът на дела на стопанствата с различно ниво на показателите за конкурентоспособност дава ясна представа за състоянието в страната. Болшинството от българските ферми са с продуктивност и доходност, много под средната за страната – съответно 68.54% и 62.79% (Таблица 10). Също така, значителна част от стопанствата са с ниска финансова обезпеченост (38.02%), висока зависимост от външно финансиране (заем, субсидии и др.) (23.95%) и ниска възможност да изплащат текущите си задължения (26.58%) (Таблица 11).

Освен това, 31.65% от нашите стопанства са с ниска адаптивност към промените в пазарната среда (търсене, цени, конкуренция и т.н.), 18.99% са с недостатъчна адаптивност към институционалната среда и ограничения (държавни и европейски изисквания на качество, безопасност, околна среда и др.), а 36.39% са с ниска възможност за адаптация към промените в природната среда (затопляне, екстремно време, засушаване, киши и т.н.) (Таблица 12).

Според менажерите на немалка част от фермите в страната (15.71%), стопанствата им са с ниска устойчивост в средносрочен план и вероятно ще престанат

да съществуват поради фалит, преустановяване на бизнеса, придобиване от конкуренти и т.н. (Фигура 10).

Анкетата установи също, че значителна част от стопанствата в страната имат сериозни проблеми при ефективното осигуряване на необходимата работна сила (30.5%), на необходимото финансиране (20.89%), на необходимите иновации и ноу-хау (27.30%) и на ефективната реализация на продукцията и услугите (18.85%) (Таблица 13). Освен това, за всяка десета ферма съществуват големи проблеми при ефективното осигуряване на необходимите материали, техника и биологични средства (10.13%), за всяка девета – при ефективното осигуряване на необходимата за стопанството земя и природни ресурси (8.68%), и за всяка седма – при ефективното осигуряване на необходимите услуги (7.30%). Всичко това допринася съществено за понижаване на устойчивостта и конкурентоспособността на значителна част от стопанствата в страната.

Голямото мнозинство от менажерите (77.88%) оценяват устойчивостта на своите стопанства като добра (Фигура 11). За разлика от конкурентността, при самооценките за устойчивост, съществува почти съвпадение на дела на фермите с ниска устойчивост с тази, от многокритериалната оценка в разработката. Наблюдава се обаче, значително подценяване на равнището на „реална“ устойчивост при самооценката на менажерите на стопанствата с висока устойчивост – с малко над 5 пъти. Това означава, че много от фермерските менажери нямат точна представа за реалното ниво на (икономическа) устойчивост на управляваните от тях стопанства. Следователно холистични “външни” оценки на устойчивостта, като тези в разработката, биха подобрили в голяма степен информираността, самочувствието и цялостното управление на значителна част от стопанствата в страната.

Таблица 10. Дял на земеделските стопанства с различно ниво на показатели за икономическа ефективност (процент)

Показатели равнище	Страната	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели
Производителност										
Ниска	22.40	12.50	13.79	30.77	28.13	31.25	18.18	11.11	23.21	33.33
Добра	71.92	70.83	82.76	61.54	71.88	62.50	81.82	83.33	75.00	44.44
Висока	5.68	16.67	3.45	7.69	0.00	6.25	0.00	5.56	1.79	22.22
Рентабилност										
Незадоволителна	25.55	16.67	17.24	32.05	31.25	25.00	22.73	16.67	28.57	44.44
Добра	69.40	70.83	79.31	61.54	68.75	75.00	75.00	77.78	69.64	33.33
Висока	5.05	12.50	3.45	6.41	0.00	0.00	2.27	5.56	1.79	22.22
Брутна продукция*										
Подобна на средната	10.93	16.67	10.71	9.86	3.13	0.00	20.45	6.67	3.57	28.57
Малко над средната	3.64	12.50	3.57	4.23	3.13	0.00	0.00	0.00	5.36	0.00
Много над средната	1.32	0.00	0.00	1.41	0.00	0.00	2.27	0.00	3.57	0.00
Малко под средната	15.56	25.00	7.14	11.27	12.50	6.67	22.73	26.67	17.86	0.00
Много под средната	68.54	45.83	78.57	73.24	81.25	93.33	54.55	66.67	69.64	71.43
Нетен доход**										
Подобен на средната	10.63	16.67	10.71	9.72	0.00	0.00	20.93	0.00	5.36	28.57
Малко над средната	4.65	12.50	3.57	6.94	3.23	0.00	0.00	6.67	5.36	0.00
Много над средната	1.66	0.00	0.00	2.78	0.00	0.00	2.33	0.00	3.57	0.00
Малко под средната	20.27	29.17	3.57	15.28	16.13	20.00	30.23	33.33	17.86	14.29
Много под средната	62.79	41.67	82.14	65.28	80.65	80.00	46.51	60.00	67.86	57.14

** Средна за страната БП = 133200 лв.; ** Среден за страната НД = 38000 лв.*

Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Таблица 11. Дял на земеделските стопанства с различно ниво на показатели за финансова обезпеченост (процент)

Показатели равнище	Страната	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели
Финансова обезпеченост										
Ниска	38.02	26.09	46.43	40.26	51.61	50.00	28.89	22.22	39.29	44.44
Добра	61.34	73.91	53.57	59.74	48.39	50.00	71.11	77.78	58.93	44.44
Висока	0.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.79	11.11
Зависимост от външно финансиране (кредит, държавно подпомагане и др.)										
Ниска	27.83	30.43	28.57	28.38	28.13	26.67	25.58	16.67	30.36	33.33
Средна	48.22	52.17	46.43	50.00	40.63	46.67	46.51	55.56	44.64	55.56
Висока	23.95	17.39	25.00	21.62	31.25	26.67	27.91	27.78	25.00	11.11
Възможност да изплаща текущите си задължения										
Ниска	26.58	25.00	31.03	24.68	43.75	33.33	15.56	22.22	32.14	22.22
Добра	68.04	66.67	65.52	71.43	56.25	66.67	73.33	72.22	66.07	55.56
Висока	5.38	8.33	3.45	3.90	0.00	0.00	11.11	5.56	1.79	22.22

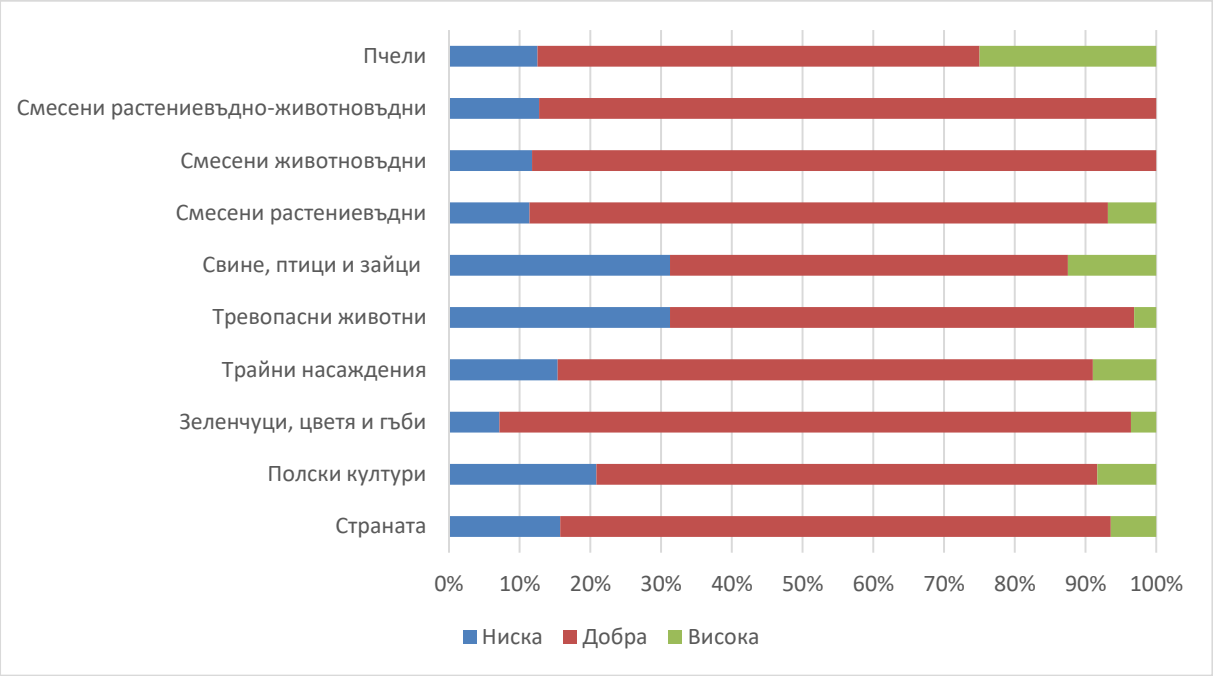
Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Таблица 12. Дял на земеделските стопанства с различно ниво на показатели за адаптивност (процент)

Показатели равнище	Страната	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели
Адаптивност към пазара (цени, търсене, конкуренция)										
Ниска	31.65	25.00	17.24	37.66	50.00	25.00	24.44	33.33	33.93	33.33
Добра	62.66	62.50	72.41	59.74	46.88	62.50	73.33	61.11	64.29	33.33
Висока	5.70	8.33	10.34	3.90	3.13	12.50	2.22	5.56	0.00	33.33
Адаптивност към държавните и Европейски изисквания на качество, безопасност, околна среда и др.										
Ниска	18.99	20.83	20.69	11.69	34.38	18.75	20.00	16.67	23.21	0.00
Добра	68.35	66.67	72.41	77.92	65.63	62.50	64.44	50.00	66.07	66.67
Висока	12.66	12.50	6.90	10.39	0.00	18.75	15.56	33.33	8.93	33.33
Адаптивност към промените в природната среда (затопляне, екстремно време, засушаване, киши и т.н.)										
Ниска	36.39	29.17	34.48	41.56	34.38	37.50	33.33	22.22	46.43	22.22
Добра	60.44	66.67	65.52	55.84	59.38	62.50	64.44	61.11	51.79	66.67
Висока	3.16	0.00	0.00	3.90	0.00	0.00	2.22	16.67	3.57	11.11

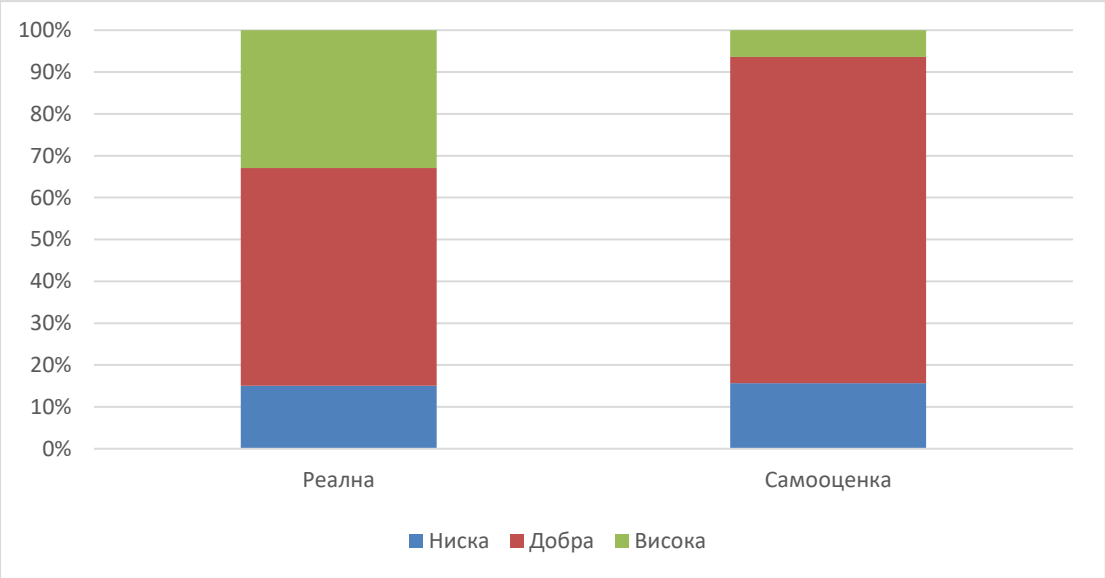
Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Фигура 10. Как оценявате устойчивостта на земеделското стопанство в средносрочен план?



Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Фигура 11. Сравнение на многокритериалната оценка със самооценката на менажерите за устойчивостта на земеделските стопанства в България



Източник: Изчисления на автора, Анкета със земеделски производители, 2020.

Таблица 13. Дял на земеделските стопанства с различно ниво на показатели за устойчивост (процент)

Показатели	Страната	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопасни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениевъдни	Смесени животновъдни	Смесени растениевъдно-животновъдни	Пчели
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимата земя и природни ресурси										
Незначителни	18.65	20.83	22.22	14.29	18.75	40.00	20.45	11.11	14.55	50.00
Нормални	72.67	75.00	77.78	75.32	62.50	53.33	72.73	72.22	78.18	37.50
Високи	8.68	4.17	0.00	10.39	18.75	6.67	6.82	16.67	7.27	12.50
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимата работна сила										
Незначителни	16.67	16.67	27.59	10.26	18.75	18.75	8.89	5.56	25.00	44.44
Нормални	52.83	66.67	51.72	53.85	40.63	68.75	53.33	50.00	50.00	33.33
Високи	30.50	16.67	20.69	35.90	40.63	12.50	37.78	44.44	25.00	22.22
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимите материали, техника и биологични средства										
Незначителни	12.97	12.50	24.14	10.53	9.38	6.25	13.33	11.11	12.50	33.33
Нормални	76.90	79.17	65.52	75.00	78.13	81.25	82.22	77.78	76.79	66.67
Високи	10.13	8.33	10.34	14.47	12.50	12.50	4.44	11.11	10.71	0.00
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимото финансиране										
Незначителни	12.03	4.17	10.34	15.58	9.68	0.00	13.33	16.67	14.29	22.22
Нормални	67.09	83.33	58.62	70.13	54.84	87.50	57.78	72.22	62.50	77.78
Високи	20.89	12.50	31.03	14.29	35.48	12.50	28.89	11.11	23.21	0.00
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимите услуги										
Незначителни	18.41	8.33	27.59	21.05	15.63	25.00	15.56	16.67	19.64	22.22
Нормални	74.29	79.17	72.41	71.05	75.00	62.50	80.00	72.22	73.21	77.78
Високи	7.30	12.50	0.00	7.89	9.38	12.50	4.44	11.11	7.14	0.00
Характер на проблемите при ефективно осигуряване на необходимите иновации и ноу-хау										
Незначителни	17.46	16.67	14.29	21.79	18.75	18.75	17.78	23.53	12.50	11.11

Нормални	55.24	58.33	57.14	61.54	37.50	50.00	53.33	52.94	55.36	88.89
Високи	27.30	25.00	28.57	16.67	43.75	31.25	28.89	23.53	32.14	0.00
Характер на проблемите при ефективна реализация на продукцията и услугите										
Незначителни	12.46	20.83	17.86	14.29	6.45	12.50	11.11	5.56	10.71	12.50
Нормални	68.69	66.67	71.43	63.64	67.74	62.50	75.56	83.33	67.86	62.50
Високи	18.85	12.50	10.71	22.08	25.81	25.00	13.33	11.11	21.43	25.00

Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

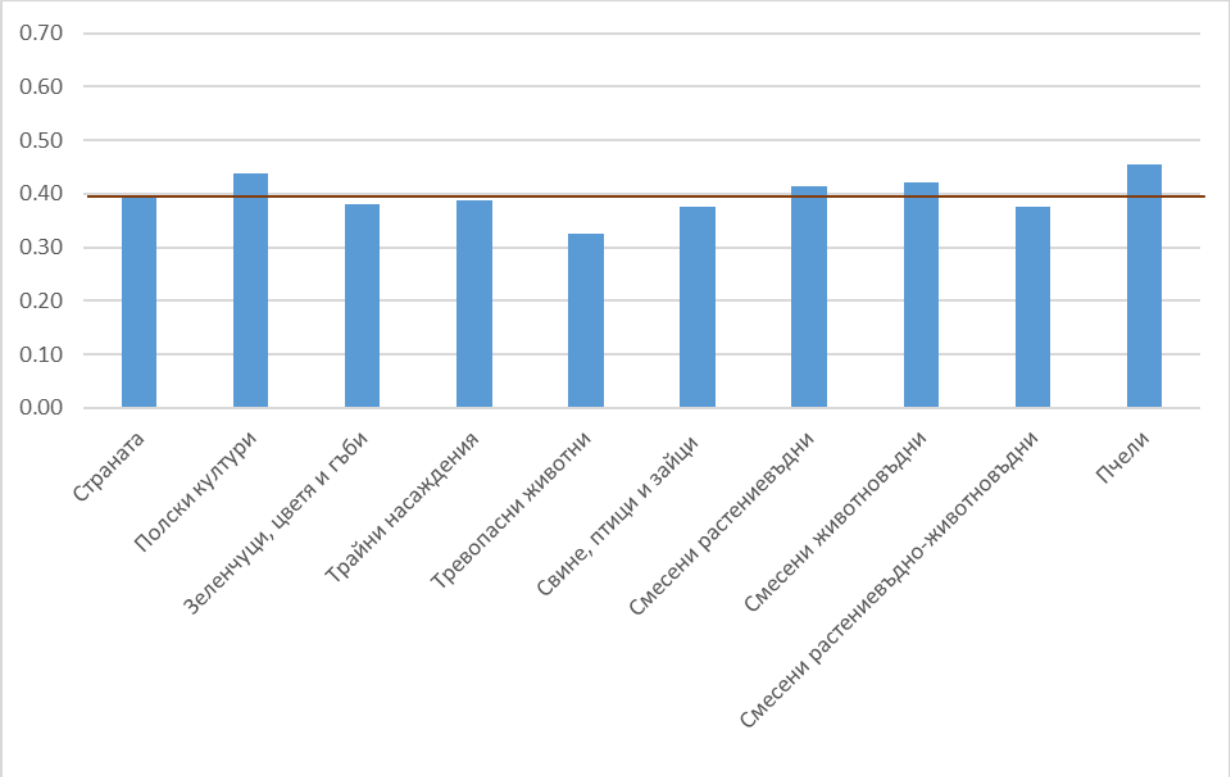
5.3. Конкурентоспособност на стопанствата с различен тип специализация

Съществува значителна вариация на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства с различна производствена специализация (Фигура 12). С най-висока *добра* конкурентоспособност са фермите в сектор пчели (0.46), следвани от тези, специализирани в полски култури (0.44), смесено животновъдство (0.42) и смесено растениевъдство (0.41).

Стопанствата в редица основни подотрасли на селското стопанство са с добра конкурентоспособност, но под средната за страната – трайни насаждения (0.39), зеленчуци, цветя и гъби (0.38), свине, птици и зайци (0.38) и смесени растениевъдно-животновъдни (0.38).

Най-слаба е конкурентоспособността на фермите, специализирани в отглеждане на тревопасни животни, която е на *ниско* равнище (0.32).

Фигура 12. Конкурентоспособност на земеделските стопанства с различна специализация в България



Източник: Изчисления на автора.

Анализът на отделните аспекти на конкурентоспособността на стопанствата с различна специализация показва, че повечето типове са с ниска икономическа ефективност и тя в най-голяма степен способства за влошаване на конкурентоспособността им (Фигура 13). Единствено фермите, специализирани в полски култури са с добра икономическа ефективност.

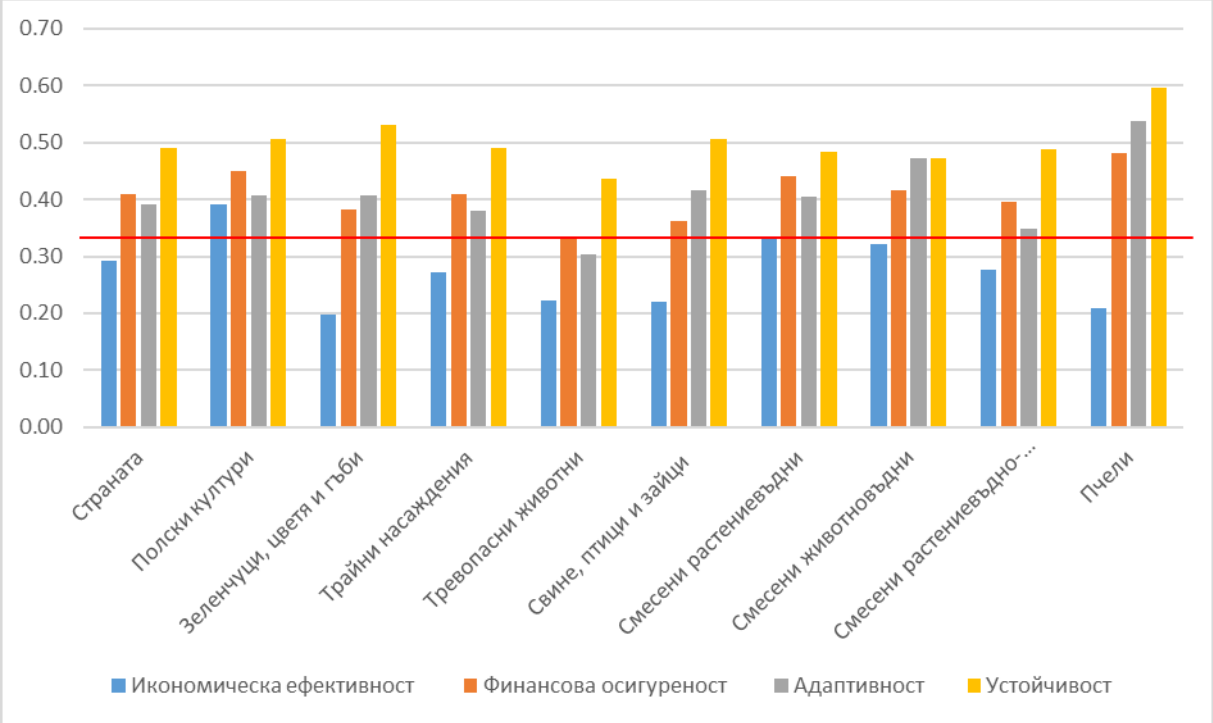
С най-добра финансова осигуреност са фермите, специализирани в отглеждането на пчели (0.48), следвани от полски култури (0.45) и смесени растениевъдни стопанства (0.44). Финансовата осигуреност на стопанствата, специализирани в смесено растениевъдно-животновъдно направление (0.4), зеленчуци, цветя и гъби (0.38), свине,

птици и зайци (0.36) и тревопасни животни (0.34) е под средната за страната, като последната група е близко до границата с ниско ниво.

С най-висока адаптивност са стопанствата, специализирани в отглеждането на пчели (0.54), смесено животновъдство (0.47) и свине, птици и зайци (0.42). Потенциалът за адаптация към промените в пазарната, институционалната и природната среда при стопанства, специализирани в трайни насаждения (0.38) и смесено растениевъдно-животновъдни (0.35) е под средния за отрасъла, а при фермите с тревопасни животни – на ниско ниво (0.3).

Устойчивостта на повечето групи стопанства е на сравнително добро и близко до средната за страната ниво. С най-ниска устойчивост, в границите на доброто ниво, са стопанствата, специализирани в отглеждането на тревопасни животни (0.44). Устойчивостта на останалите групи стопанства е на високо ниво, с максимална стойност при тези, специализирани в отглеждането на пчели.

Фигура 13. Равнище на конкурентоспособност на земеделските стопанства с различна специализация по основни критерии за конкурентоспособност



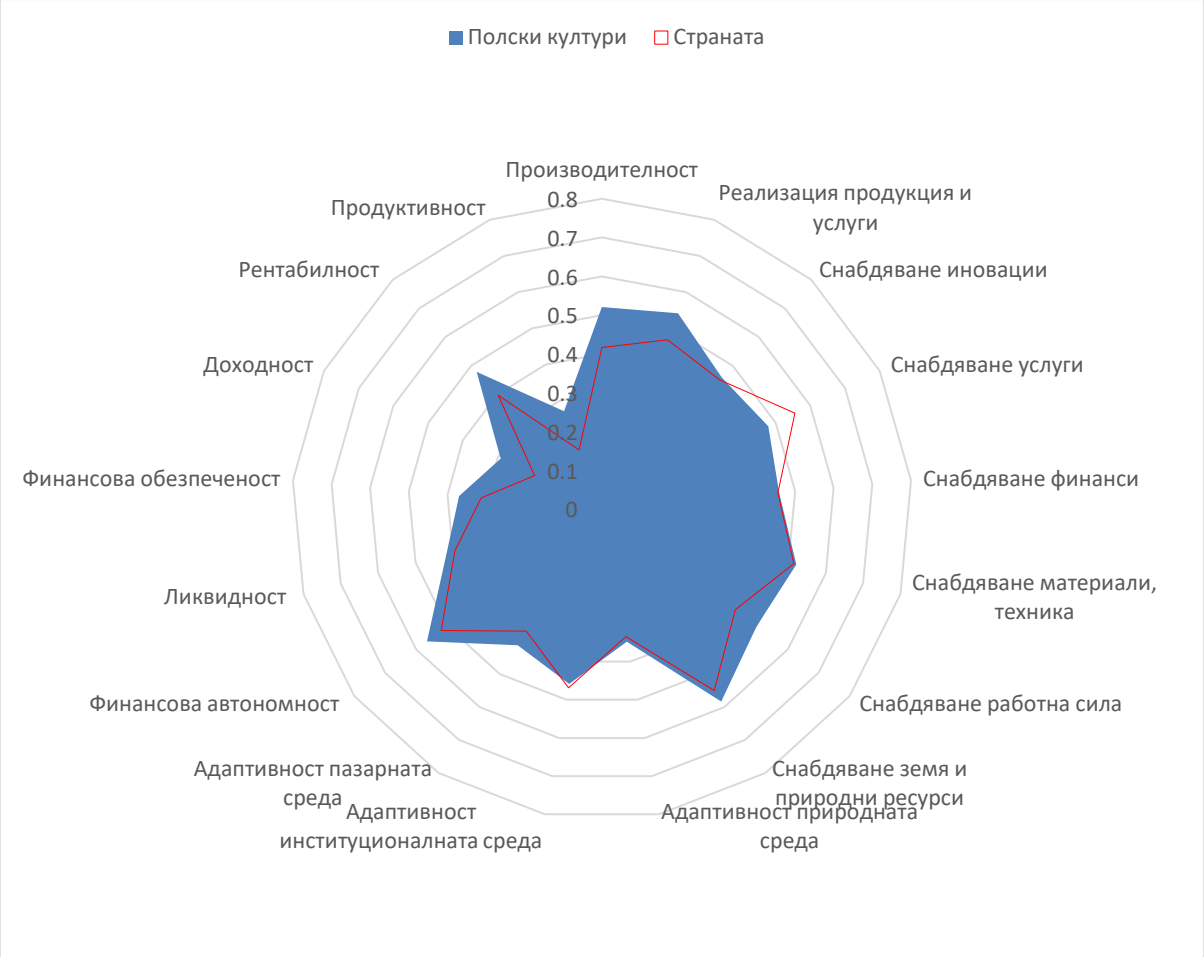
Източник: Изчисления на автора.

Болшинството от показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в *полски култури* са със стойности, по-високи от средните за страната (Фигура 14). Единствено, по отношение на адаптивността към институционалната среда и ефективността на снабдяването с услуги, тези ферми са с по-ниски равнища от средните.

Конкурентоспособността на стопанствата, специализирани в отглеждането на полски култури, се поддържа от високата производителност, ликвидност, финансова автономност, адаптивност към пазарната среда, ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, материали, техника и биологични средства, финанси, услуги и иновации и ефективната реализация на продукция и услуги. Основни фактори за понижаване на конкурентоспособността на стопанствата с полски култури са ниската

продуктивност (0.27) и доходност (0.29), а така също близката до границата с ниско ниво, адаптивност към природната среда (0.35).

Фигура 14. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Полски култури" в България

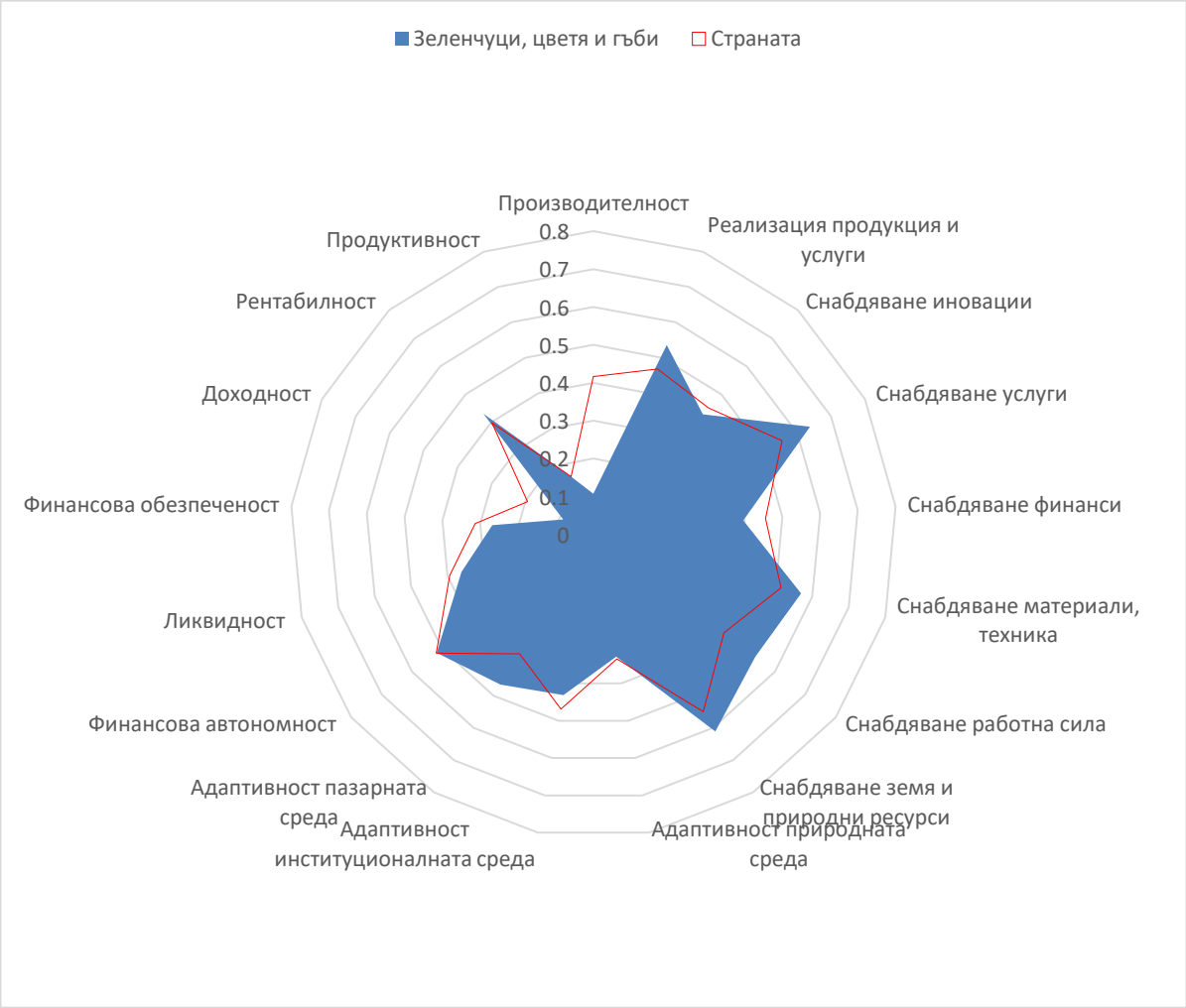


Източник: Изчисления на автора.

Голяма част от показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в отглеждането на *зеленчуци, цветя и гъби* са със стойности, по-ниски от средните за страната (Фигура 15). В много отношения обаче, тези стопанства имат по-високи позиции от средните – рентабилност, адаптивност пазарната среда, ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, работна сила, материали, техника и биологични средства, услуги и в реализацията на продукцията и услугите.

Основни за поддържане на конкурентните позиции на този тип стопанства са високата финансова автономност, ефективност в снабдяване със земя и природни ресурси, работна сила, материали, техника и биологични средства, услуги и реализация на продукция и услуги. Основни фактори за понижаване на конкурентоспособността на специализираните в отглеждането на *зеленчуци, цветя и гъби* са ниската производителност (0.11), продуктивност (0.16), доходност (0.09), финансова обезпеченост (0.27) и адаптивност към природната среда (0.33).

Фигура 15. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Зеленчуци, цветя и гъби" в България

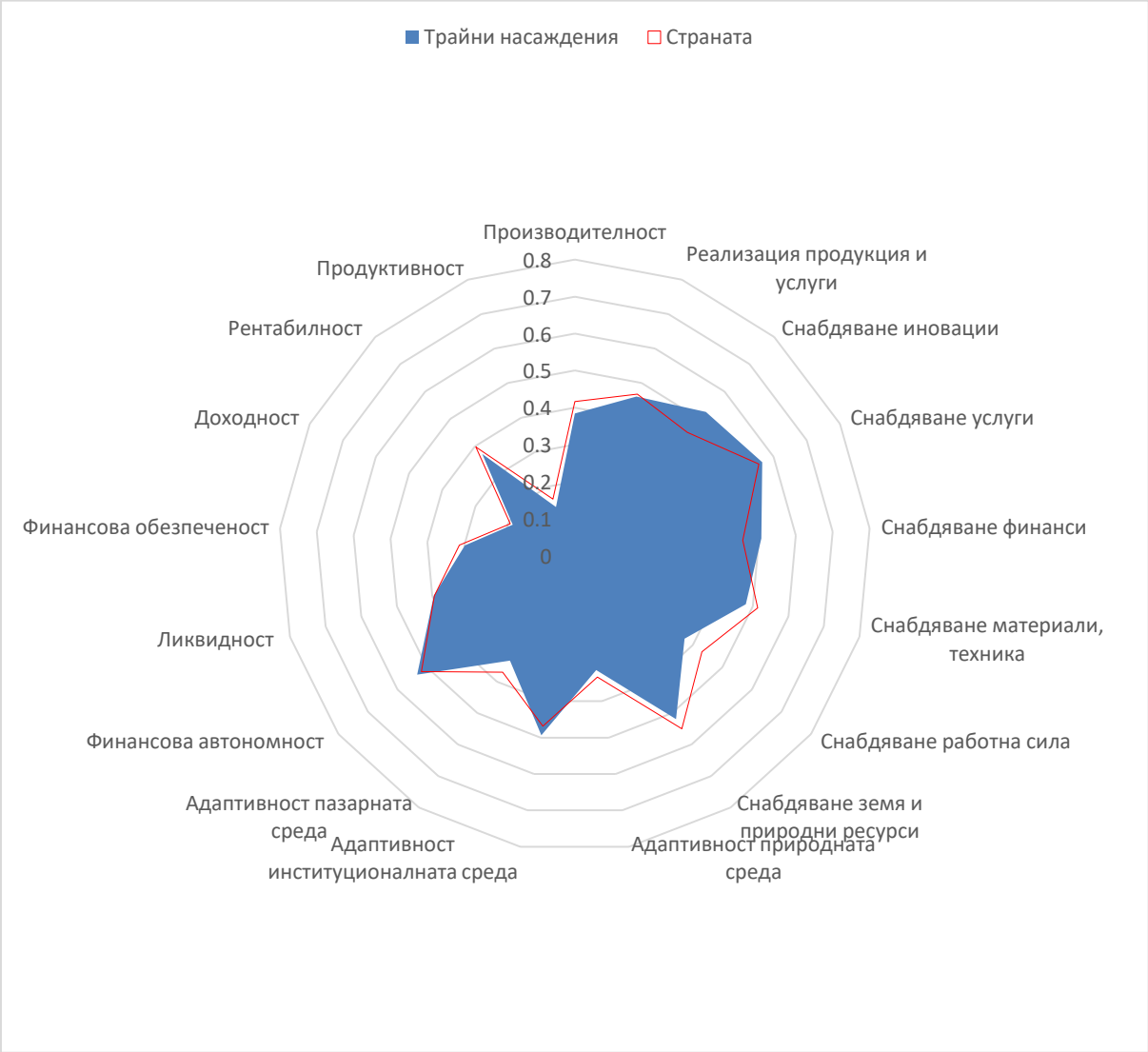


Източник: Изчисления на автора.

Мнозинството от показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в отглеждането на *трайни насаждения* са със стойности, по-ниски от средните за страната (Фигура 16). В някои области обаче, тези стопанства имат по-добри позиции от средните, като финансова автономност, адаптивност към институционалната среда и ефективност в снабдяване с финанси, услуги и иновации.

Конкурентоспособността на този тип стопанства се поддържа от високата финансова автономност, адаптивност към институционалната среда, ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, услуги и иновации. Най-важни за влошаване на конкурентните позиции на стопанствата, специализирани в отглеждането на *трайни насаждения* са ниската продуктивност (0.14), доходност (0.19), финансова обезпеченост (0.3), адаптивност към пазарната (0.33) и природна (0.31) среда.

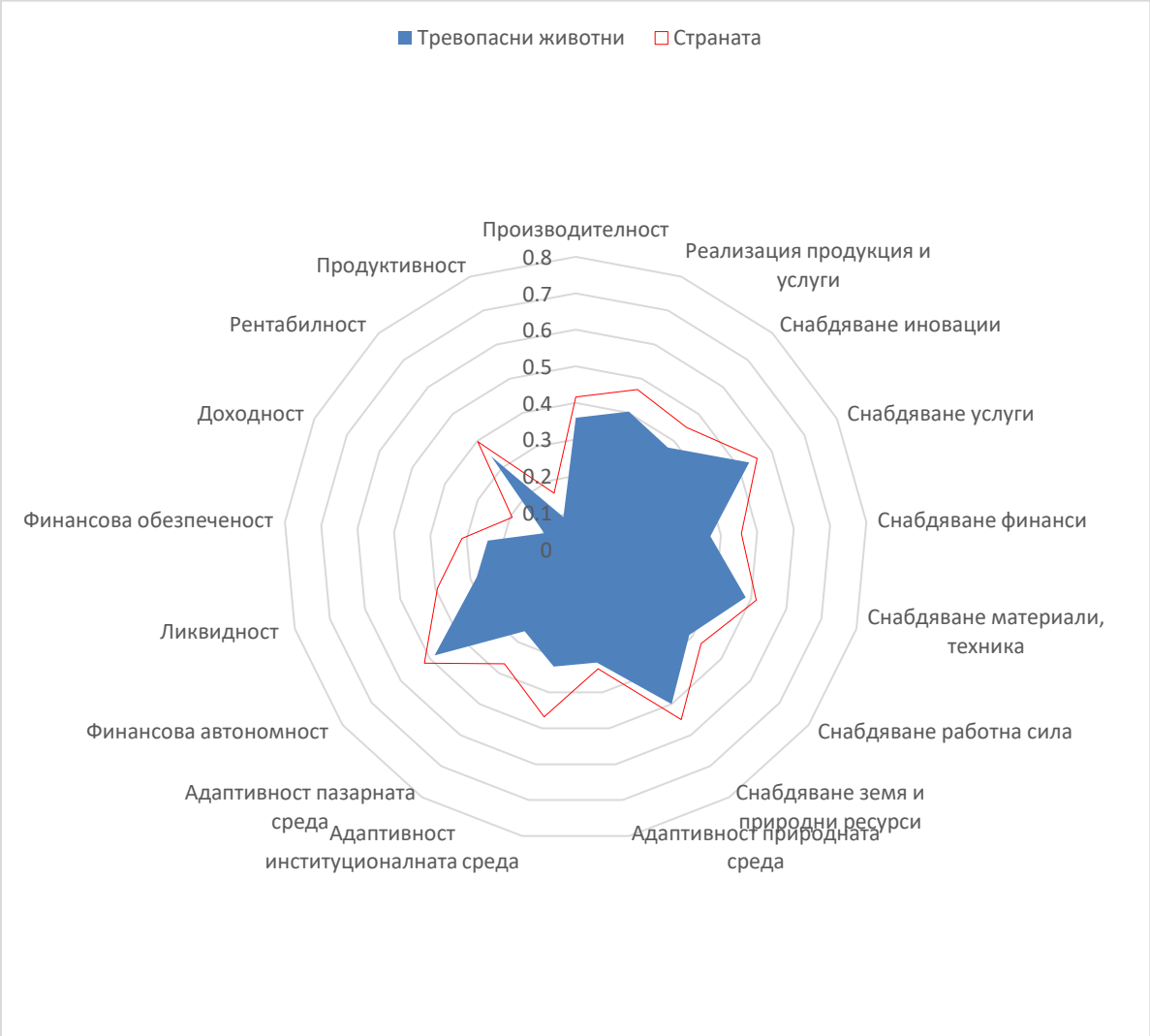
Фигура 16. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Трайни насаждения" в България



Източник: Изчисления на автора

Всички показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в отглеждането на *тревопасни животни,* са със стойности, по-ниски от средните за страната (Фигура 17). За незадоволителната конкурентоспособност на този тип стопанства най-много допринасят ниската продуктивност (0.09), доходност (0.1), финансова обезпеченост (0.24), ликвидност (0.28) и адаптивност към пазарната (0.27), институционална (0.33) и природна (0.32) среда. Основен фактор за издигане на конкурентните позиции на стопанствата в тревопасни животни е високата ефективност в снабдяването им с услуги.

Фигура 17. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Тревопасни животни" в България

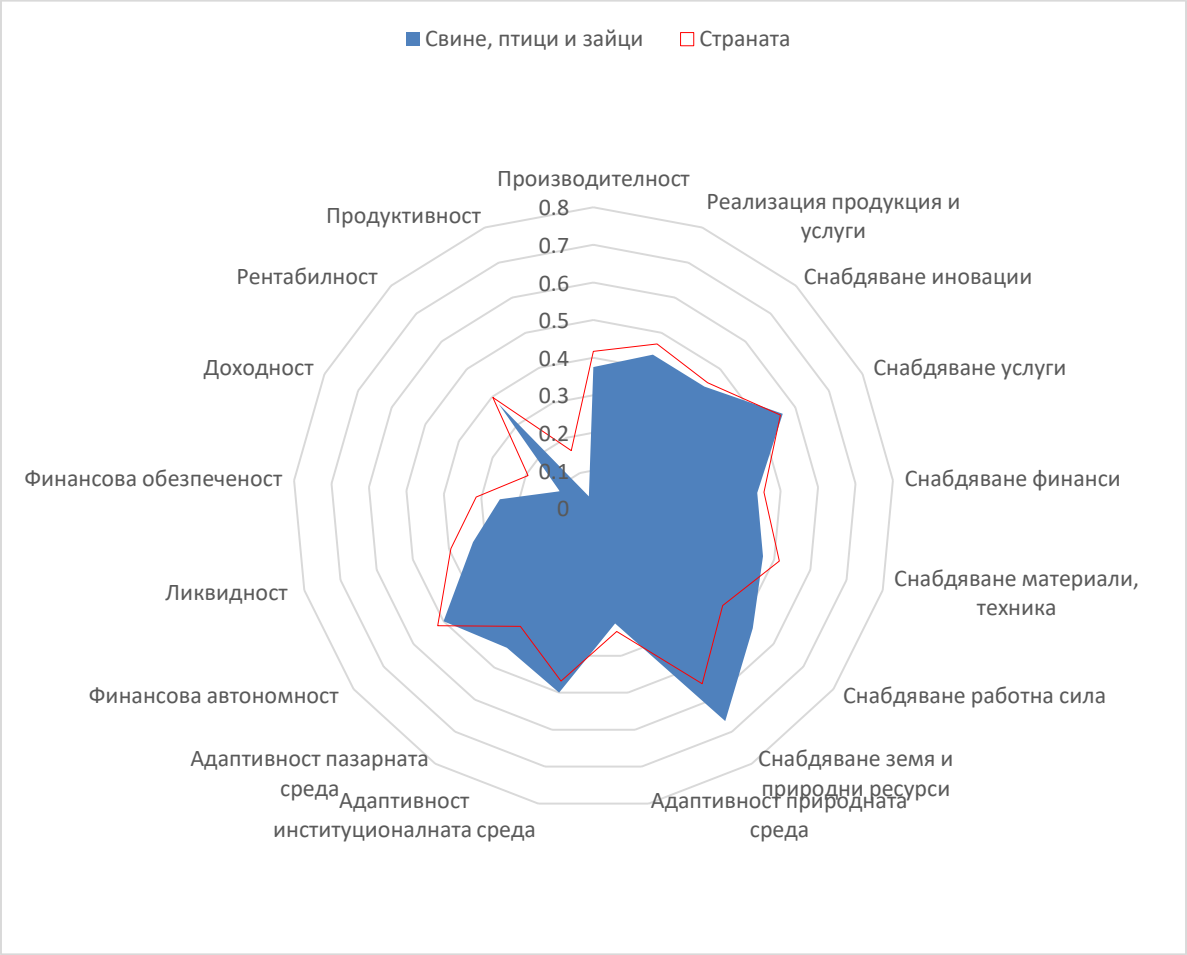


Източник: Изчисления на автора.

Голямата част от показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в отглеждането на *свине, птици и зайци,* са със стойности, по-ниски от средните за страната (Фигура 18). В няколко отношения обаче, тези стопанства имат по-добри позиции от средните, като адаптивност към пазарната и институционална среда, ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, работна сила и услуги.

Най-важни за поддържане на конкурентоспособността на този тип стопанства са високата ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, работна сила и услуги. Критични за конкурентните позиции на стопанствата, специализирани в отглеждането на *свине, птици и зайци* са ниската продуктивност (0.03), доходност (0.1), финансова обезпеченост (0.25), ликвидност (0.33) и адаптивност към промените в природната среда (0.31).

Фигура 18. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Свине, птици и зайци" в България

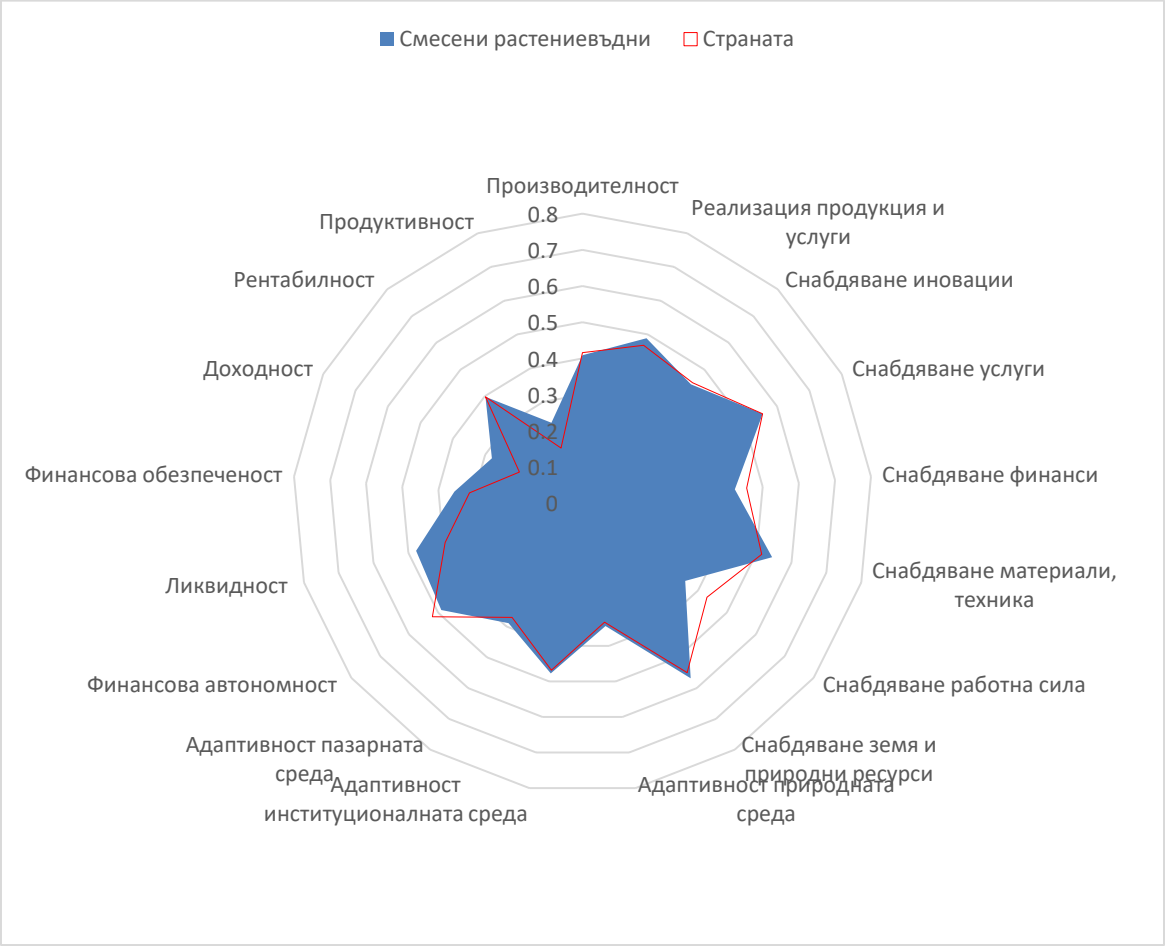


Източник: Изчисления на автора.

Много от показателите за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в *смесени растениевъдни,* са със стойности, по-ниски от средните за страната (Фигура 19). В множество области обаче, този тип стопанства имат сравнително по-добри позиции от средните, като доходност, финансова обезпеченост, ликвидност, адаптивност към пазарната, институционална и природна среда, и ефективност в снабдяването със земя и природни ресурси, материали, техника и биологични средства и в реализацията продукция и услуги.

Основни за поддържане на конкурентоспособността на тези стопанства са високата ефективност в снабдяване със земя и природни ресурси, материали, техника и биологични средства и услуги. Заедно с това обаче, конкурентните позиции на фермите със смесено растениевъдство се компрометират от ниската продуктивност (0.24) и доходност (0.28) и близка до ниското ниво адаптивност към промените в природната среда (0.34).

Фигура 19. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Смесени растениевъдни стопанства" в България

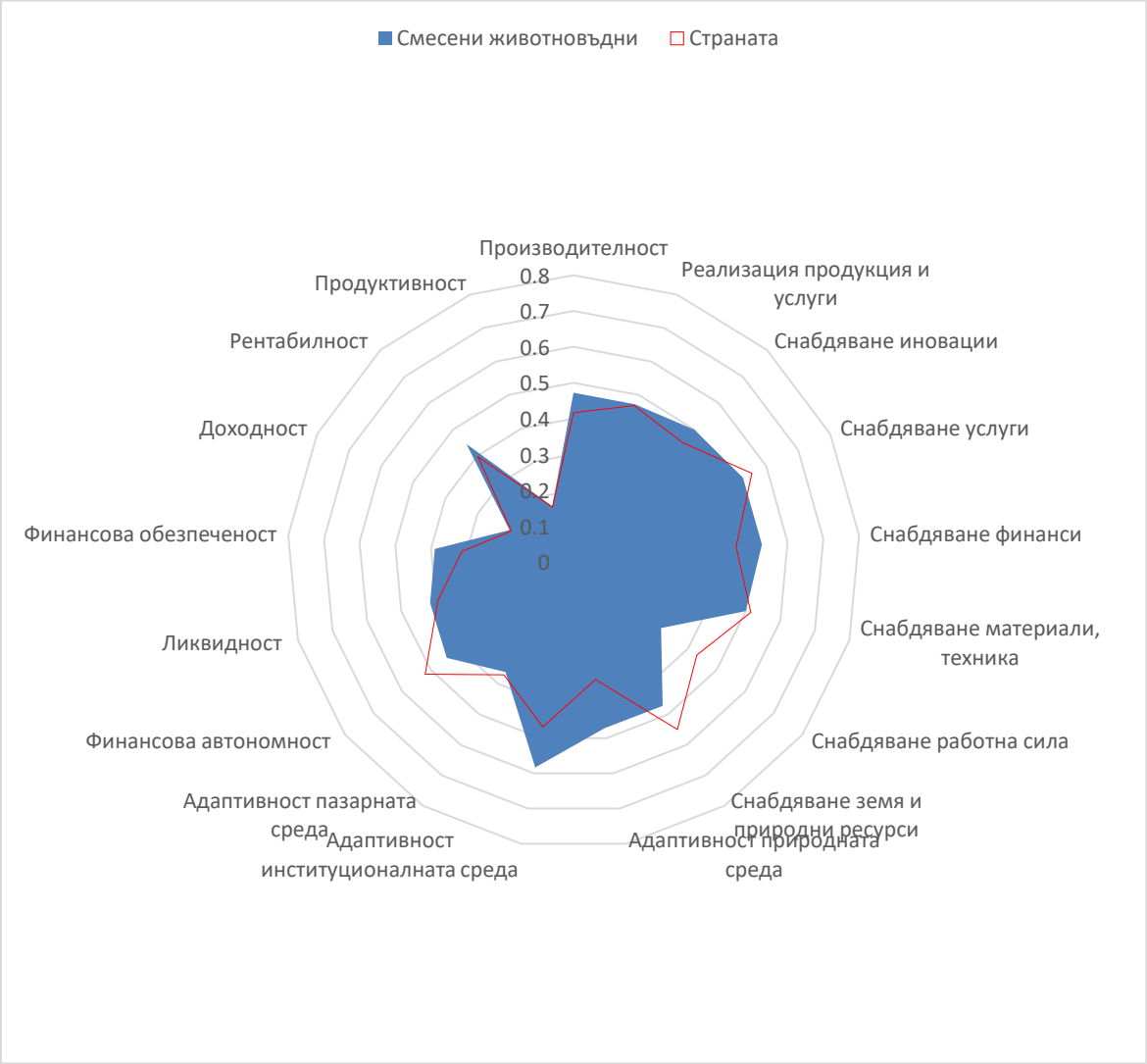


Източник: Изчисления на автора.

Много от показателите за конкурентоспособност на *смесените животновъдни* стопанствата са с по-високи стойности от средните за страната (Фигура 20). Специализираните в тази област стопанства превъзхождат другите ферми по отношение на производителност, рентабилност, финансова обезпеченост, ликвидност, адаптивност към институционалната и природната среда, ефективност в снабдяването с финанси и иновации и в реализацията продукция и услуги. Останалите показатели за конкурентност на този тип стопанства са с по-ниски или около средните равнища за страната.

За поддържане на конкурентните позиции на смесените животновъдни стопанствата най-много допринасят високата адаптивност към институционалната среда и ефективността в снабдяването с финанси и услуги. Заедно с това обаче, показателите за продуктивност (0.17), доходност (0.2) и ефективност в снабдяването с работна сила (0.31) са на ниско ниво и ограничават подобряването на общата конкурентоспособност на тези ферми.

Фигура 20. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Смесени животновъдни стопанства" в България

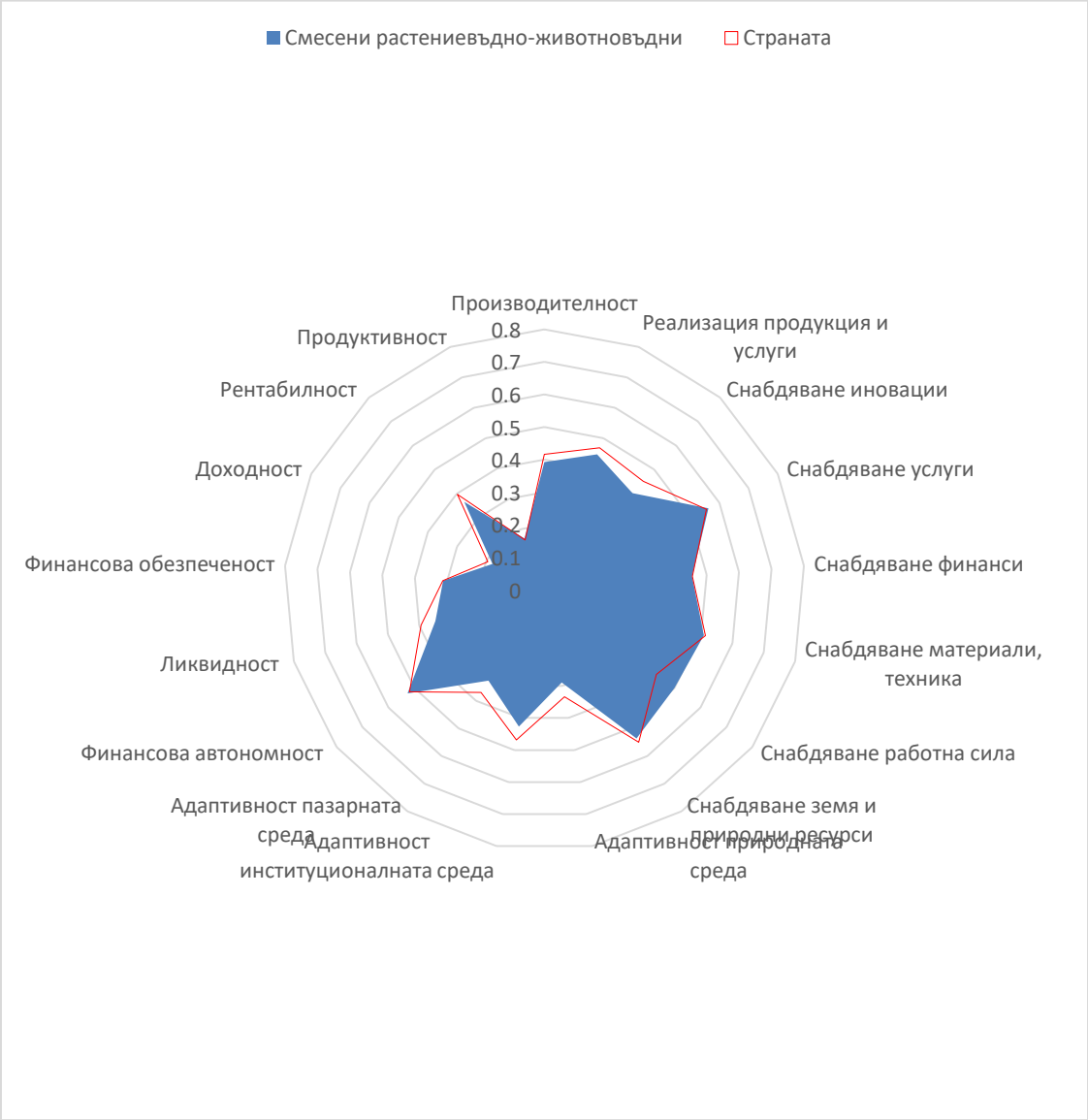


Източник: Изчисления на автора.

Почти всички показатели за конкурентоспособност на *смесените растениевъдно-животновъдни* стопанства са с по-ниски или близки до средните за страната (Фигура 21). Тези стопанства превъзхождат средното ниво единствено по отношение на финансова автономност и ефективност в снабдяването с работна сила и услуги.

За поддържане на конкурентните позиции на този тип стопанства най-много допринасят високата финансова автономност и ефективността в снабдяването със земя и природни ресурси, материали, техника и биологични средства и услугите. В същото време за конкурентоспособността на смесените растениевъдно-животновъдни стопанства са критични ниската продуктивност (0.17), доходност (0.18), финансова обезпеченост (0.31). и адаптивност към промените в пазарната (0.33) и природната (0.29) среда.

Фигура 21. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Смесени растениевъдно-животновъдни стопанства" в България

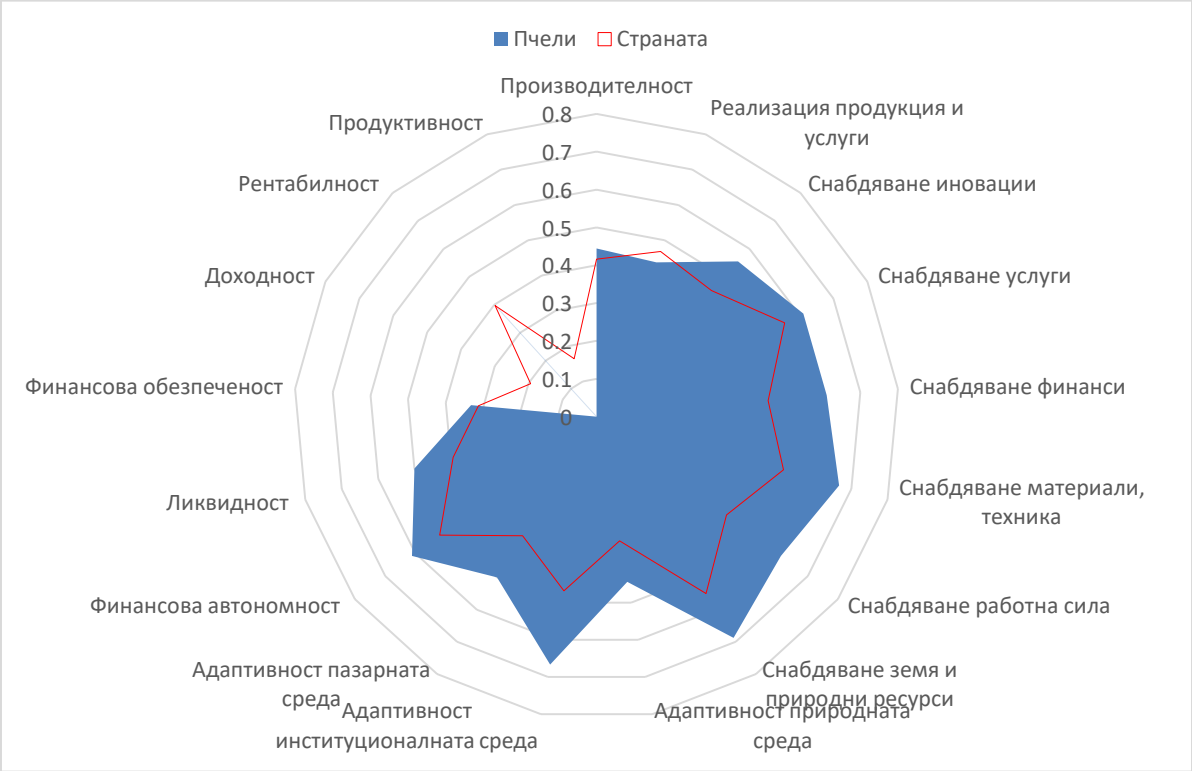


Източник: Изчисления на автора.

Почти всички показатели за конкурентоспособност на стопанствата, специализирани в отглеждането на *пчели,* са по-високи от средните за страната, като изключение правят само показателите продуктивност, рентабилност, доходност и ефективност при реализация на продукцията и услугите (Фигура 22).

Конкурентоспособността на този тип стопанства се благоприятства от високото равнище на финансова автономност, адаптивност към институционалната среда, ефективност в снабдяването на ресурси, услуги и иновации. Заедно с това обаче, ниската продуктивност и доходност са факторите, влошаващи конкурентните позиции на пчеларите.

Фигура 22. Показатели за конкурентоспособност на земеделските стопанства в сектор "Пчели" в България



Източник: Изчисления на автора.

Оценката на конкурентоспособността за земеделските стопанства показва, че болшинството от специализираните в *полски култури* (62.5%) и *смесени животновъдни* (72.22%) са с равнище на конкурентоспособност над средната за страната (Фигура 8). Най-нисък е делът на стопанствата с конкурентоспособност, превишаваща средната за страната, в сектори *тревопасни животни* (14.1%), *смесени растениевъдно-животновъдни* (19.64%), *смесени растениевъдни* (24.44%) и *пчели* (една трета).

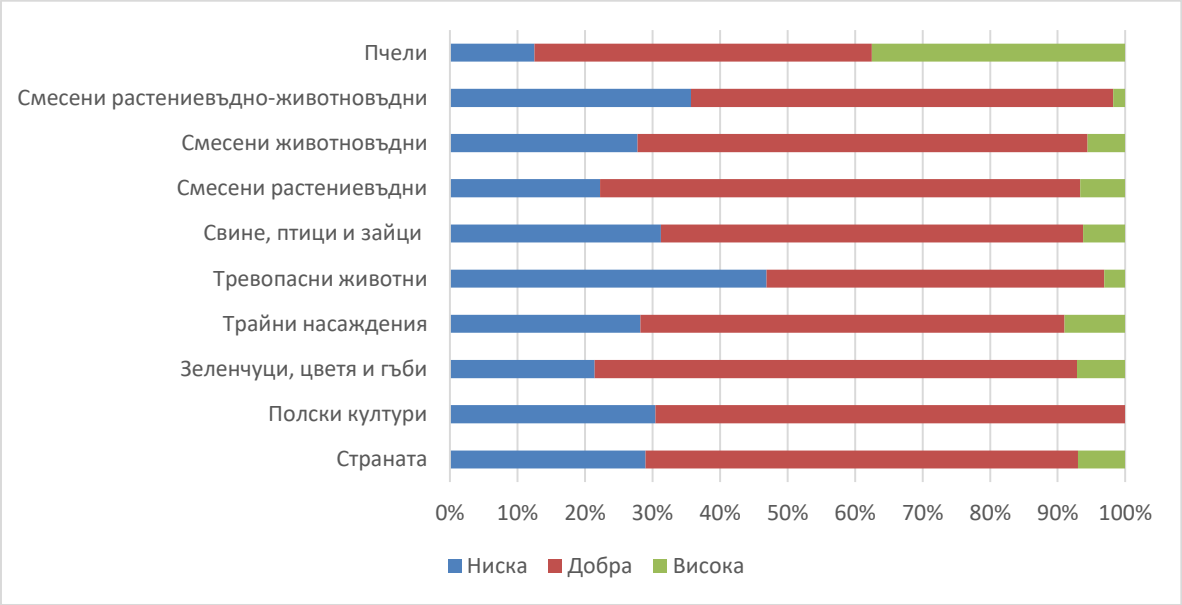
Съществуват големи различия и в дела на стопанствата в отделните типове на специализация с превишаващи средната за съответния подотрасъл (тип) конкурентоспособност. Докато при полските култури 58.33% от фермите са с конкурентоспособност над средната за този сектор, при смесените растениевъдно-животновъдни стопанства те са едва 19.64% (Фигура 8). Много нисък е и делът на стопанствата с конкурентоспособност, превъзхождаща тази на сектора при тревопасните животни (21.79%) и пчелите (една трета).

Най-голям е делът на стопанствата с висока конкурентоспособност в секторите пчели (една трета), полски култури (29.17%), свине, птици и зайци (една четвърт) и смесени животновъдни (22.22%), а най-малък при стопанствата, специализирани в тревопасни животни – само 1.28% (Фигура 7). В същото време е значителен делът на стопанствата с ниска конкурентоспособност във всеки тип специализация – полски култури, свине, птици и зайци и смесени растениевъдно-животновъдни – по 37.5%, зеленчуци, цветя и гъби – 36.67%, трайни насаждения и пчели – по 33.33%, смесени растениевъдни – 28.89% и тревопасни животни – 21.79%. Единствено при смесените животновъдни стопанства няма такива, с ниска конкурентоспособност.

Съществува разминаване на оценките за равнището на конкурентоспособност в настоящия анализ, със самооценките на менажерите на анкетираните стопанства с различна специализация (Фигура 23). Докато основна част от пчеларите (37.50%) смятат, че стопанствата им са в висока конкурентоспособност, при останалите групи стопанства този процент е много по-нисък – от 1.8% (смесени растениевъдно-животновъдни) до 9% (трайни насаждения). Нито един менажер с полски култури не поставя ръководеното от него стопанство в групата на високо конкурентните. В същото време е голям делът на менажерите, които оценяват своето стопанство като ниско конкурентно – 30.43% при полски култури, 21.43% при зеленчуци, цветя и гъби, 28.21% при трайни насаждения, 46.88% при тревопасни животни, 31.25% при свине, птици и зайци, 22.22% при смесени растениевъдни, 27.78% при смесени животновъдни, 35.71% при смесени растениевъдно-животновъдни и 12.5% при пчели.

Следователно независимите многокритериални оценки от типа на тези, в разработката, биха подобрили информираността и управлението на стопанствата, които надценяват или недооценяват фактическата си конкурентоспособност.

Фигура 23. Как оценявате конкурентоспособността на земеделското стопанство?



Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Анкетата с менажерите установи, че съществуват големи различия в дела на стопанствата от всеки тип на специализация с различни равнища на показателите за конкурентоспособност. Значителна част от фермите във всички подсектори са с продуктивност и доходност, много под средната за страната (Таблица 10). Също така, голям дял от стопанствата, специализирани в трайни насаждения, свине, птици и зайци и пчели, е с ниска производителност и рентабилност.

Най-голям е делът на стопанствата с ниска финансова обезпеченост в сектори: зеленчуци, цветя и гъби (46.43%), трайни насаждения (40.26%), тревопасни животни (51.61%), свине, птици и зайци (50%) и пчели (44.44%) (Таблица 11). Най-много стопанства с висока зависимост от външно финансиране (заем, субсидии и др.) са в групите на тревопасни животни (31.25%), смесени растениевъдни (27.91%) и смесени животновъдни (27.78%). Най-значителен е делът на стопанствата с ниска възможност да изплащат текущите си задължения при: зеленчуци, цветя и гъби (31.03%),

тревопасни животни (43.75%), свине, птици и зайци (всяко трето) и смесени растениевъдно-животновъдни (32.14%).

Голяма част от стопанствата в различните типове специализация са с недостатъчен потенциал за адаптиране към промените в пазарната, институционалната и природна среда (Таблица 12). Най-голям дял ферми с ниска адаптивност към промените в пазарната среда (търсене, цени, конкуренция и т.н.) са в сектори: трайни насаждения (37.66%), тревопасни животни (всяка втора), смесени животновъдни, смесени растениевъдно-животновъдни и пчели (по една трета). Най-много са стопанствата с недостатъчна адаптивност към институционалната среда и ограничения (държавни и европейски изисквания на качество, безопасност, околна среда и др.) са сред тези, специализирани в отглеждането на тревопасни животни (34.38%) и смесени растениевъдно-животновъдни стопанства (23.21%). Значителен е и делът на стопанствата с ниска възможност за адаптация към промените в природната среда (затопляне, екстремно време, засушаване, киши и т.н.), който варира от 22.22% при смесени животновъдни и пчели, до 46.43% от всички смесено растениевъдно-животновъдни ферми в страната.

Анкетата установи, че е най-голям делът на менажерите на стопанства, които смятат, че фермите им са ниско устойчиви в средносрочен план, сред специализираните в: полски култури (20.83%), тревопасни животни и свине, птици и зайци – по 31.25% (Фигура 10).

Анкетата също установи, че значителна част от стопанствата в направления трайни насаждения (35.9%), тревопасни животни (40.63%), смесени растениевъдни (37.78%) и смесени животновъдни (44.44%) имат сериозни проблеми и трудности при ефективното осигуряване на необходимата работна сила (Таблица 13). Също така са многочислени фермите, които имат сериозни проблеми и трудности при ефективното осигуряване на необходимото финансиране – 31.03% от всички стопанства, специализирани в отглеждането на зеленчуци, цветя и гъби, 35.48% – от тези в тревопасни животни и 28.89% – от смесени растениевъдни. Освен това сериозни проблеми и трудности при ефективното осигуряване на необходимите иновации и ноу-хау имат голяма част от стопанствата с тревопасни животни (43.75%), свине, птици и зайци (31.25%) и смесени растениевъдно-животновъдни (32.14%). Много са и стопанствата с трайни насаждения (22.08%), тревопасни животни (25.81%), свине, птици и зайци и пчели (по една четвърт), които имат сериозни проблеми и трудности при ефективната реализация на своите продукти и услуги.

5.4. Фактори, определящи конкурентоспособността на земеделските стопанства

Проведената анкета и оценка на конкурентоспособността ни дава възможност да идентифицираме персоналните, организационни, пазарни, институционални и др. фактори, които оказват влияние върху (и предопределят) конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната.

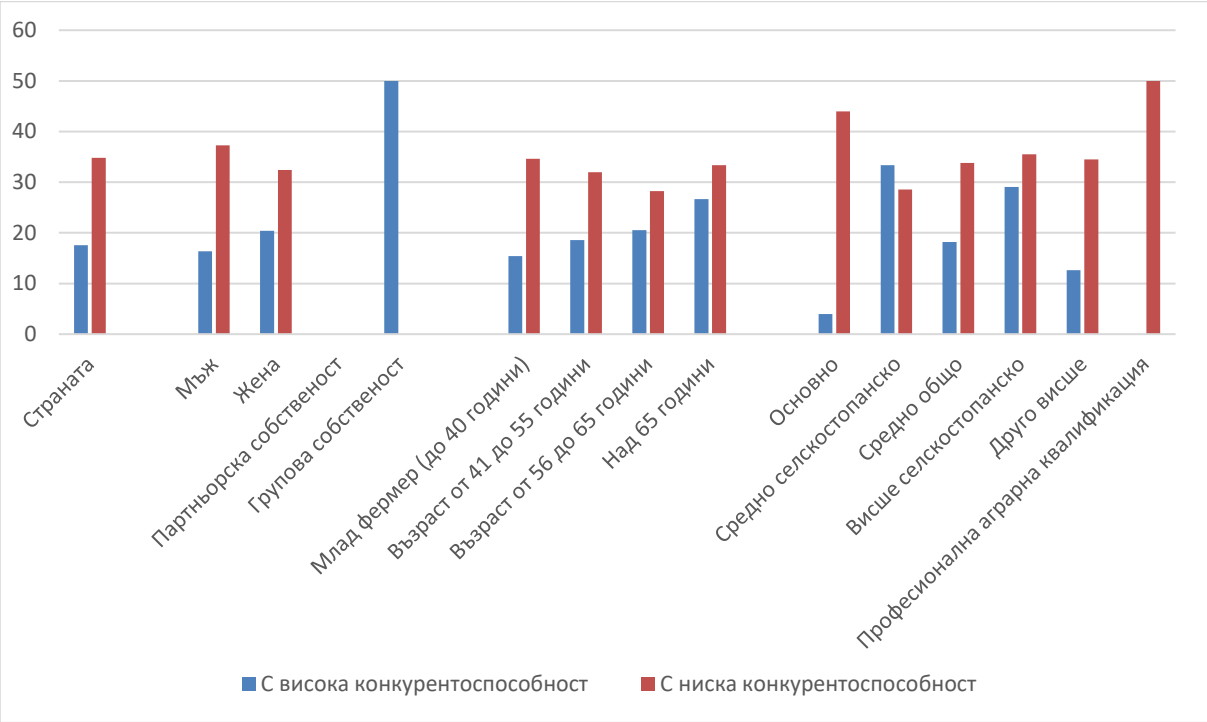
Делът на фермите с висока конкурентоспособност с менажери жени (20.37%) е по-висок от средния за страната и от стопанствата, с менажери мъже (16.33%) (Фигура 24). Заедно с това, делът на стопанствата с менажери жени с ниска конкурентоспособност (32.41%) е по-малък от средния за страната и от фермите, с менажери мъже (37.24%). Също така половината от стопанствата с групова собственост са високо конкурентни, като сред този тип ферми няма с ниска конкурентоспособност.

Това доказва, че женското и груповото управление е по-ефективно по отношение на конкурентоспособността и тяхното разширяване би подобрило общата конкурентоспособност на българските ферми.

Най-висок е делът на стопанствата с висока конкурентоспособност сред менажери на възраст над 65 години (26.67%) (Фигура 24). Също така е по-висок от средния и относителния дял на стопанствата с висока конкурентоспособност на менажери на възраст от 56 до 65 години (20.51%). В същото време относителният дял на стопанствата с висока конкурентоспособност на менажери – млади фермери (възраст до 40 години) е най-малък и под средния за страната. Това потвърждава, че практическият опит, който се подобрява с възрастта, е важен фактор за издигане на конкурентоспособността на стопанствата.

Образованието е също критичен фактор, повишаващ конкурентоспособността на стопанствата. Делът на фермите с висока конкурентоспособност с менажери със средно (33.33%) и висше (29.03%) селскостопанско образование е значително над средния за страната и от фермите с управители без селскостопанско образование, с по-ниско или друго образование (Фигура 24).

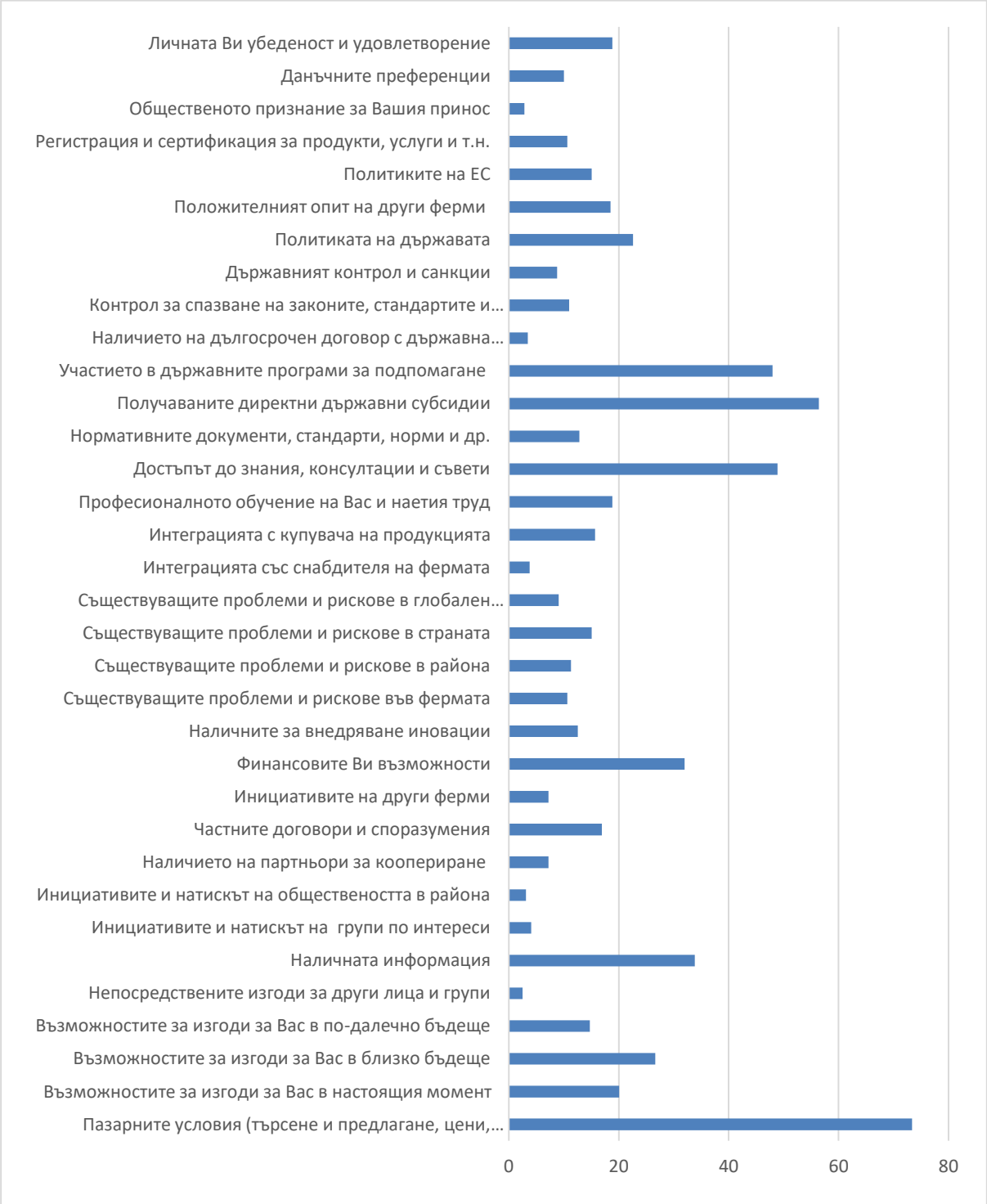
Фигура 24. Дял на стопанствата с висока и ниска конкурентоспособност в зависимост от пола, възрастта и образованието на менажерите (собствениците)



Източник: Изчисления на автора.

Според мнозинството от менажерите на анкетираните стопанства, най-значимите фактори за повишаване на конкурентоспособността на стопанствата им са: пазарните условия (търсене и предлагане, цени, конкуренция) (73.35%), получаваните директни държавни субсидии (56.43%), достъпът до знания, консултации и съвети (48.9%), участието в държавните програми за подпомагане (47.96%), наличната информация (33.86%), финансовите възможности (31.97%) и възможностите за изгоди в близко бъдеще (26.65%) (Фигура 24).

Фигура 25. Кои фактори в най-голяма степен допринасят за повишаване на конкурентоспособността на Вашето стопанство (% ферми)?

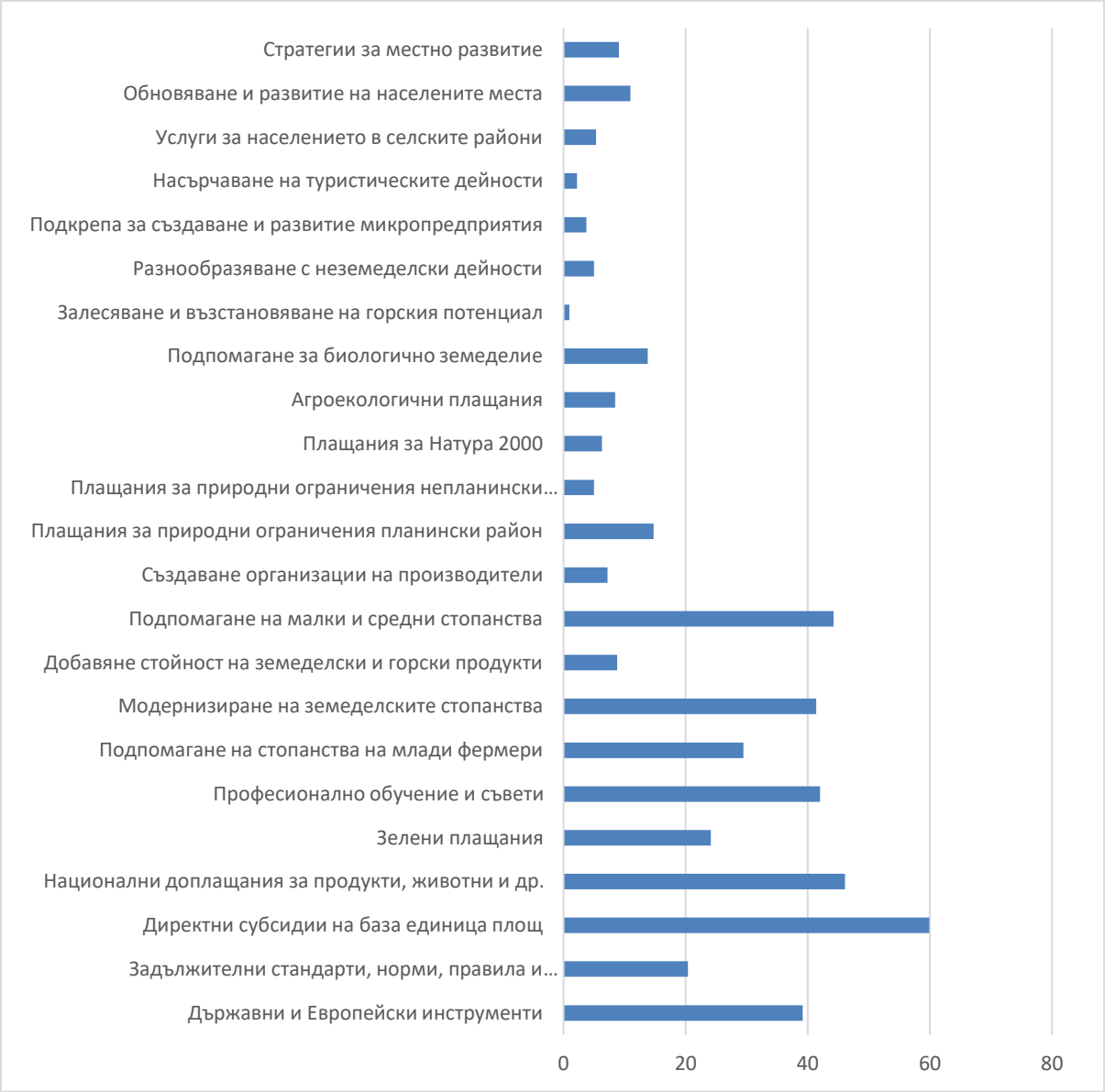


Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Според мнозинството менажери за повишаване на конкурентоспособността на стопанствата, най-важни инструменти на обществените политики са: директни субсидии на база единица площ (59.87%), национални доплащания за продукти, животни и др. (46.08%), подпомагане на малки и средни стопанства (44.20%), професионално обучение и съвети (42.01%), модернизиране на земеделските

стопанства (41.38%), държавни и европейски инструменти (39.18%), подпомагане на стопанства на млади фермери (29.47%) и зелени плащания (24.14%) (Фигура 26).

Фигура 26. Кои инструменти на политиките в най-голяма степен повишават конкурентоспособността на Вашата ферма (% ферми)?



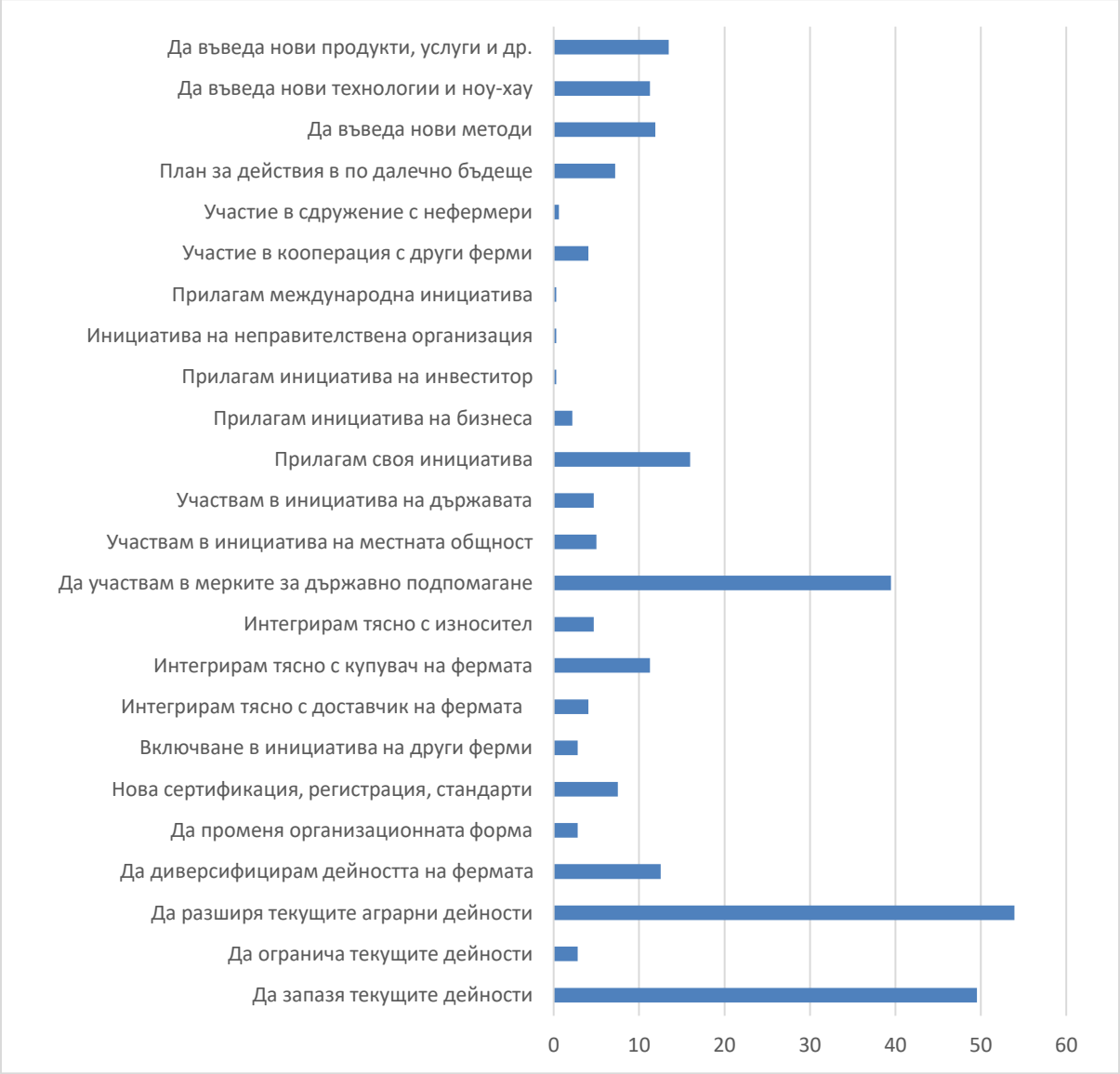
Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

По отношение на намеренията на фермите в близко бъдеще, болшинството от менажерите предвиждат *да разширят текущите аграрни дейности* (53.92%), а значителна част *да запазят текущите дейности* (49.53%) (Фигура 27). По-малко от 3% от стопанствата планират *да ограничават текущите дейности*, което показва, че мнозинството от българските стопанства са с добри конкурентни позиции и планират да запазят или разширят дейността си.

Голяма част от стопанствата също така имат намерение *да участват в мерките за държавно подпомагане* (39,5%). Очевидно държавното подпомагане ще продължава да бъде важен фактор за поддържане и повишаване на конкурентоспособността на нашите ферми.

Други стратегии за развитие, които също се предвиждат от немалка част от стопанствата са: прилагане на своя инициатива (15.99%), въвеждане на нови продукти, услуги и др. (13.48%), диверсификация на дейността на фермата (12.54%), въвеждане на нови методи (11.91%), интегриране тясно с купувач на фермата (11.29%) и въвеждане на нови технологии и ноу-хау (11.29%).

Фигура 27. Какви са намеренията Ви в близко бъдеще, свързани с Вашето стопанство (% ферми)?



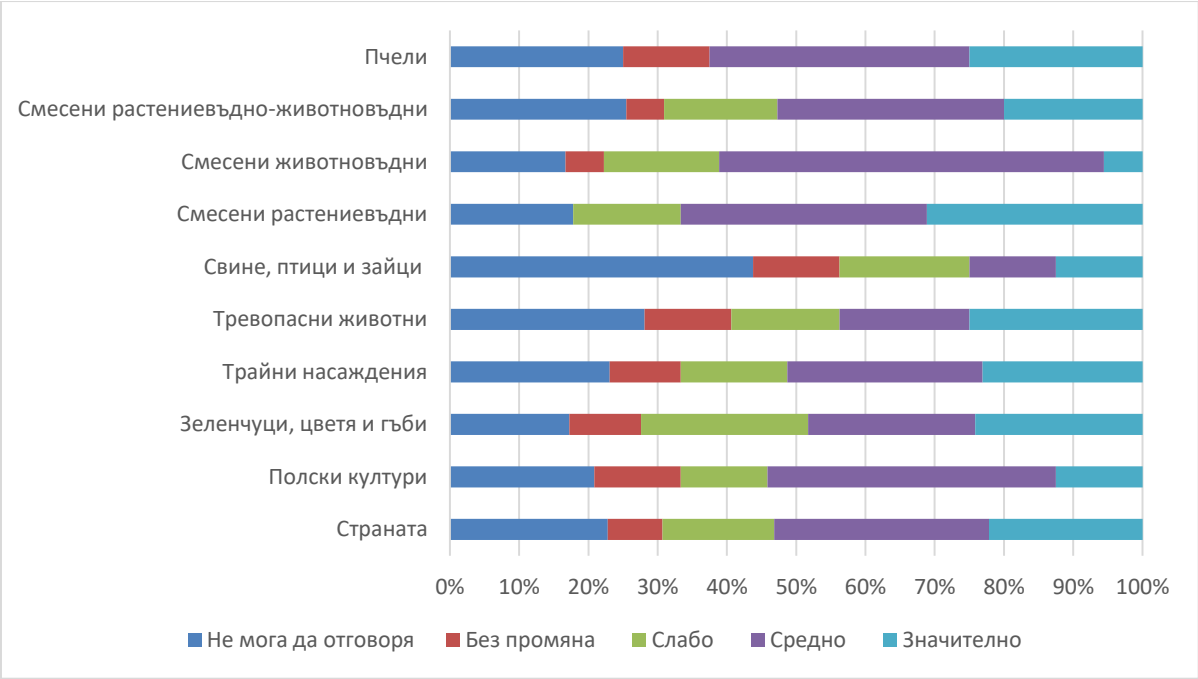
Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

Според болшинството от менажерите при *въвеждане на иновативен бизнес модел при управление на земеделското стопанство*, конкурентоспособността ще се повиши средно (31.01%) (Фигура 28). За сравнително голяма част от стопанствата въвеждането на подобен модел ще повиши значително конкурентоспособността им (22.15%), а предвиждане за слабо (16.14%) и без промяна (7.91%) правят по-малко от менажерите. Заедно с това обаче, немалка част от менажерите не могат да дадат отговор на подобен въпрос (22.78%) поради големите неопределености, свързани с внедряване на иновационни модели в аграрния бизнес.

Различните по специализация стопанства имат различни оценки за вероятния ефект върху конкурентоспособността от въвеждане на иновативен бизнес модел за управление на земеделското стопанство. Болшинството от стопанствата, специализирани в полски култури (41.67%), трайни насаждения (28.21%), смесени растениевъдни (35.56%), смесени животновъдни (55.56%), смесени растениевъдно-животновъдни (32.73%) и пчели (37.5%) очакват средно повишаване на конкурентоспособността. За мнозинството от стопанствата, специализирани в тревопасни животни (28.13%) и свине, птици и зайци (43.75%) от друга страна, е трудно да се правят каквито и да е прогнози в това отношение.

Най-голям е делът да стопанствата, които очакват значително повишаване на конкурентоспособността си при въвеждане на иновативен бизнес модел, при смесени растениевъдни (31.11%), тревопасни животни и пчели (всяко четвърто) и зеленчуци, цветя и гъби (24.14%).

Фигура 28. При въвеждане на иновативен бизнес модел при управлението на Вашето ЗС, как ще се повиши конкурентоспособността (% ферми)?



Източник: Анкета със земеделски производители, 2020.

6. Оценка на пазарна и факторна конкурентоспособност, *Божидар Иванов*

6.1. Методология

Методологията за оценка на конкурентоспособността зависи до голяма степен от разбирането и дефинирането на това понятие и от перспективата, през която то се разглежда. Според *Иванов (2021)*, „конкурентоспособността като състояние в статичен аспект се определя от способността на земеделските сектори и производства в България да запазват и разширяват своя местен и национален пазарен дял и да поддържат и увеличават добавената стойност на продукцията си". Същевременно трябва да се отбележи, че в зависимост от нивата, на които се прави оценката също водят до това да има специфика и различни подходи, които могат да бъдат предложени за извършване на изследването. Тези нива за оценка на конкурентоспособността могат да бъдат отраслово, секторно, земеделски стопанства, пазарно, териториално и други. Големият въпрос, който произтича от разглеждането на различията между оценките на конкурентоспособността на секторно ниво и на микро равнище – ферма, е дали трябва да съществува еднаквост и сходство между двете оценки. Това означа, дали оценката за конкурентоспособност на ниво ферми може да бъде използвана за квалифициране и разглеждане на конкурентоспособността на ниво сектор или отрасъл. Същото важи и в обратната посока, дали от получената оценка на ниво отрасъл и сектор може да се съди за състоянието на земеделските стопанства и единици. Прилагането на индуктивната логическа рамка дава възможност да се правят такива обобщения и заключения, като от частното се върви към общото и по този начин, анализирайки конкурентоспособността на определено равнище предполага извеждане на допускания и предположения за състоянието на същото на по-ниското или по-високото ниво.

В изследователската литература съществуват различни методики, които изчисляват коефициенти или индекси на конкурентоспособност. Международните институции, като Световна банка, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), Световният икономически форум (WEF, 2014) имат такива методики, като те са изградени на индикаторен принцип, включвайки N на брой индикатори, като поради разнородността на индикаторите те използват подхода на нормализация, с което се позволява обхващането на разнородни индикаторни величини.

IMD (2014) разглежда конкурентоспособността на нациите като тяхната способност „да създават среда, в която техният бизнес успява да се конкурира". Институтът по управленско развитие разглежда средата в четири основни посоки: икономически показатели, правителствена ефективност, бизнес ефективност и инфраструктура *IMD (2014)*. За оценка на конкурентоспособността се използват около 330 индикатора в тези 4 факторни области, което дава основание за оценка на конкурентоспособността.

Европейската комисия също дефинира конкурентоспособността като „устойчив ръст в стандартите за живот на нациите или регионите, с поддържане на ниско ниво на нежелана безработица" *(Bleischwitz et al, 2007)*. Възприемайки методиките за изследване на конкурентоспособността те обикновено се базират на индикаторния способ, като ранкирането се извършва след стандартизация и подреждане посредством различни критерии: на минимални и максимални стойности, на средни и други референтни.

Един от разпространените методи за оценка на конкурентоспособността, включвайки синтетична съвкупност от индикатори е VTOPSIS (Техника на подредба за близост до идеално решение) разработена от *Hwang and Yoon (1981)*. Това е метод,

който използва стандартизация и нормализация на данните чрез мини-макс метода и при който се оценява отдалечеността на индикатора за всяка страна, както от най-негативния полюс, така и близостта му до най-положителния. При следването на този метод, приложен в изследването на Nowak and Kaminska (2015) се изреждат 5 основни стъпки за калкулация, съставено от следните уравнения:

$$C_{IK} = \frac{X_{ik} - MinX_{ik}}{MaxX_{ik} - MinX_{ik}} \quad (1)$$

където Xik е стойността на индикатора, а минималните и максималните стойности са съответно най-ниските и най-високите стойности по индикатора от групата на страните, които са сравнявани за конкурентоспособността. Когато се изчислява разположението на величината на индикатора откъм негативния полюс, тогава числителят на уравнение (1) се обръща и представлява: Max Xik - Xik. Втората фаза на методиката е да се съставят редовете в намаляващ и растящ ред на нормализираните вече стойности на Cik. В трета стъпка се прилага измерване на Евклидовата дистанция - di. Cik има различни стойности, защото отстои в различна степен от максималните и минимални граници. Тази методика се използва с обхващането на поне няколко индикатора, което позволява изчисляването на di във формула (13). Близостта до най-високите идеални равнища се измерват на 4 ниво и са представени от zi, който винаги е в диапазона от 0 до 1 (3).

$$d_i^{\pm} = \sqrt{\sum_{k=1}^{K} \left(C_{ik} - C_k^{\pm}\right)^2} \quad (2)$$

$$Z_i = \frac{d_i^{-}}{d_i^{++d_i^{-}}} \quad (3)$$

На последното равнище се прави тълкуване на резултатите, където най-общо конкурентоспособността се разделя на 4 класа, където zi се сравнява с $\overline{z}$ (средна) и Sz (стандартното отклонение). Тази методика демонстрира един от възможните начини за оценка на конкурентоспособността, която обаче възприема същата като състояние на различните фактори. Тази методика работи само при наличие на някаква съвкупност, като е безпредметна при малка съвкупност. От друга страна, тя може да отчете високи или ниски стойности на отделните участници, но не взема предвид какво е общото равнище на избраните страни.

Разглеждайки конкурентоспособността тя може да бъде характеризирана като резултативно състояние, където трябва да се обхванат производствените и пазарни постижения на даден сектор или производствена единица, както и икономическата стойност и възвращаемост, които се получават. Конкурентоспособността може да бъде анализирана и от гледна точка на факторите и предпоставките, които стоят в основата на конкурентоспособността, които същевременно допринасят и правят отделните производства и субекти да се състезават успешно с техните пазарни съперници. Тези два най-общи аспекта, където се позиционира конкурентоспособността са взаимосвързани и взаимоопределящи се, но същевременно изискват и налагат различни начини и методи за оценка. В първия случай на резултативното разбиране на конкурентоспособността трябва да се направи оценка за мястото и завоюваните позиции във времето на даден сектор, отрасъл или производствени единици. Във втория случай трябва да се анализира и оцени състоянието и положението на голяма съвкупност от фактори и сили, които характеризират даден сектор, отрасъл или производител да имат предимства пред останалите.

В настоящата разработка се предлага методология, която от една страна да предложи начин за пазарната оценка на представянето на даден сектор или отрасъл. В допълнения към нея е изготвен и предложен изчислителен алгоритъм за определяне значимостта и релевантостта на отделните фактори. Докато целта на пазарната оценка на конкурентоспособността е да се проследят производствените и стойностни аспекти на отделните сектори на различните пазари, а факторната оценка показва и степенува значимостта на отделните показатели и средства посредством силата на връзката между тях и пазарната конкурентоспособност. За да се квантифицира измерването на пазарната конкурентоспособност е предложен индекс на конкурентоспособността, който е разработен от Иванов (2016) и апробиран от *Иванов и Стойчев (2017)*. При този метод на изчисление, който стъпва на използване на индикатори за производство, потребление, търговия, стойност на продукцията, конкурентоспособността е представена на човек от населението. Въвеждането на измерване на човек от населението дава възможност за относителна съпоставимост, както за да се отчетат отделните пазарни размери и да се вземе предвид потребностите и осигуреността на населението. При представянето на индекса на конкурентоспособност на човек от населението се дава възможност отделните страни да бъдат съпоставяни и сравнявани и обемите на производство на отделните общности да бъдат приравнявани към нуждите на населението.

Използваната методика включва измерване на пазарната конкурентоспособност по отношение на двата ключови компонента – производство и добавена стойност. Компонентът PIC_{DC} разкрива дела на местното производство на съответния продукт във вътрешното и световно потребление. Този компонент има два варианта, които зависят от това дали нивото на самозадоволяване на страната е осигурено или страната не е самозадоволяваща се. В случай, че страната е самозадоволяваща се по конкретния продукт, тогава формулата за изчисляване на PIC_{DC}, има вида:

$$PIC_{DC} = \frac{MP_{BG}}{MC_{BG}+MC_{WR}}, \qquad (4), \text{ където}$$

- е българско производство по конкретния продукт на човек от населението, изразено в количество;
- MC_{BG} местното потребление на съответния продукт на човек от населението;
- MC_{WR} потребление на продукта в света на човек от населението в количество, където местното производство и население са приспаднати при изчисляване на световната консумация.

Когато страната има пълно самозадоволяване, тогава производството е по-високо от потреблението и разликата от производството и потреблението е предназначена за износ. Целта на уравнение (4) е да запази резултатът на индекса на производствена конкурентоспособност в диапазона от 0 до 1, като в случаите когато страната е нетен износител, знаменателят в частта на MC_{BG} да отрази наличието на производствен излишък и нетен износ. Поради тази причина уравнение (4) може да бъде представено и в пряк вид, без да се съобразява формулата дали страната е нетен износител или не, като в този случай местното потребление (MC_{BG}) се изразява по следния начин:

$$MC_{BG} = MP_{BG} - (ME_{BG} - MI_{BG}) + \frac{(ME_{BG}-MI_{BG})}{|(ME_{BG}-MI_{BG})|} * MI_{BG} \qquad (5)$$

Целта на математическия израз (5) е да представи местното потребление със стойност, където то е най-малко равно на местното производство, като се отчете и вносът - MI_{BG}. Производственият компонент разкрива зависимостта, която съществува между местното производство и местното потребление, като същевременно се отчитат и нивата на потребление на външния пазар, към който се съотнасят тези величини. Ключовото при оценката на пазарната конкурентоспособност при този метод е допускането, че същата зависи не само от собственото представяне, но и от представянето на другите и по този начин оценката се прави като сравнително отношение към пазарен външен критерий. Като външен критерий се вземат средните равнища на пазара на човек от населението, към който се прави оценката. Теоретично погледнато индексът приема стойност 0 всеки път, когато липсва местно производство. Стойност 1 може да се достигне, когато националното производство е единствено в света. Когато стойността на българското и на производството за сравнявания пазар се изравнят, индексът приема стойност 0,5.

Другият компонент, който представлява стойностният израз на конкурентоспособността и който е пряк резултат от нея е стойностният. Стойностният компонент VIC_{DC}представя изменението на брутната стойност на българската продукция в изследвания сектор или отрасъл, и се изразява с уравнението:

$$VIC_{DC} = \frac{MV_{BG}}{MV_{BG}+MV_{WR}} \quad (6),$$

където MV_{BG} - дял от брутна стойност на производството в националния сектор или отрасъл на човек от населението, а MV_{WR} - дял от брутна стойност на производството на съответния продукт в света, на човек от населението. Във формула (6) колкото е по-голяма разликата между брутната стойност на местното производство и световната стойност на производството, толкова по-голям от 0,5 е значението на VIC_{DC}. Изчисляването се прави като местното и световно производство се умножат по цените на съответния продукт. Като база за приемане на цените могат да се използват износните цени на съответните продукти в България и света, което улесняване намирането на съответните данни, както и позволява да се работи с унифицирана база данни и ползването на единни информационни източници.

Събирайки двата компонента се приема, че може да послужи за извеждане на съставен индекс на пазарната конкурентоспособност. Съставният индекс на конкурентоспособността е изчислен по формула (7). Пазарният дял и добавената стойност имат еднакво значение при представянето и, поради това компонентите са равно претеглени:

$$IC_{DC} = \frac{PIC_{DC}+VIC_{DC}}{2} \quad (7)$$

Той може да приеме стойности в диапазона от 0 до 1. Интерпретирането на резултатите от индекса на конкурентоспособността следва стойностите на индекса, като се приема скалата: стойност на индекса до 0,2 – неконкурентно равнище на сектора или отрасъла на съответния пазар; 0,21 – 0,45 – ниска и незадоволителна конкурентоспособност; 0,46 – 0,55 – средна и задоволителна конкурентоспособност; 0,56 – 0,80 – много добра и висока оценка; над 0,81 – отлична оценка и перфектно равнище на конкурентоспособността за съответния изследван сектор или отрасъл към избрания пазар. Предложената методология за изследване на пазарната конкурентоспособност позволява да се сравняват сектори и отрасли на земеделското

производство, което да се прави към определени пазари или региони, които служат за относителен критерий.

На базата на изследване и измерване на индекса на конкурентоспособността е разработена и предложена методология за факторна оценка на конкурентоспособността. Тя има за цел да оцени мястото и значението на различните фактори и детерминанти, които се считат, че илюстрират и характеризират това състояние и качество. Конкурентоспособността може да се опише като състояние и способност на сектор, отрасъл или производствена единица да се съревновават и съперничат с други субекти на даден пазар. Тези фактори могат да бъдат представени посредством индикатори, които показват тяхното състояние и способности в тази област. За да се направи такава оценка се прилага CPR Factor Analysis, който представлява рангова оценка, включваща изследванията за корелация (Correlation), натиск (Pressure) и издръжливост (Robustness). Всеки един от факторите, определящи конкурентоспособността се оценява за неговата вътрешна и външна корелация, потенциал за натиск и качество на издръжливост. Външни свойства на отделните фактори на конкурентоспособността се оценяват, като се отнасят към съставния индекс на пазарната конкурентоспособност за даден сектор или отрасъл, което става чрез регресионните коефициенти на всеки фактор към зависимата променлива – съставният индекс на пазарната конкурентоспособност. Вътрешните свойства на отделните фактори също се разглеждат като събрани заедно и представени посредством регресионните коефициенти, те оказват влияние помежду си, което разкрива тяхната сила на натиск и на издръжливост на натиска от включените фактори. CPR факторният анализ се провежда по изчислителен алгоритъм, където всеки един от елементите на този анализ служи за оценка на избраните фактори.

Първият елемент е изследване на корелацията, която разкрива силата на връзката между отделните фактори и съставния индекс на конкурентоспособността – IC_{DC}. Корелацията - (r) наподобява вариант на ковариация, където знаменателят вместо N – броят на случаите в извадката или съвкупността представлява квадрата на ковариантната връзка между индивидуалните и средните на зависимата и независимата променливи, поставени под общ квадрат:

$$r = \sum \qquad (8)$$

Включените показатели по формула (8) са:

x_i и $\bar{x}$ - независимите променливи, които представляват включените индивидуалните факторни индикатори (F_i) и техните средни измерени във времевата редица;

y_i и $\bar{y}$ - отнасят се до зависимата променлива, която в този случай отразява индекса на пазарна конкурентоспособност - IC_{DC}.

Корелационният коефициент може да заема стойности от -1 до 1, като отрицателните величини разкриват съществуването на обратнопропорционална зависимост между двете променливи, докато положителните стойности са свидетелство за прякопропорционална връзка. Колкото по-близко до -1 и 1 е коефициентът (r), толкова по-силна е връзката, като наличието на силна корелационна връзка не означава наличието на силна причинно-следствена зависимост между факторите и индекса на пазарна конкурентоспособност. Именно с цел да се изследва наличието и силата на причинно-следствените връзки на факторите и пазарната конкурентоспособност се

правят изследвания и по другите елементи на CPR факторния анализ, които отразяват вътрешните свойства на факторното влияние.

Следващият елемент на CPR факторния анализ е издръжливостта, която в този модел стои като вътрешното свойство на всеки фактор да се отклонява и да варира от изчислената стойност на неговия регресионен коефициент. Това се постига чрез изчисляване на коефициента на вариация – VRC_{Fi}:

$$VRC_{Fi} = \frac{\sigma_{ARCFi}}{RC_{Fi}} \quad (9)$$

σ_{ARCFi} – стандартното отклонение на аджестирания регресионен коефициент за всеки фактор представен с конкретен индикатор (i)

RC_{Fi} - регресионния коефициент получен за всеки факторен индикатор (F_i) при използване на множествена регресионна функция от вида:

$$Y = I + RC_{F1} * I_1 + RC_{F2} * I_2 + RC_{Fn} * I_n + \varepsilon \quad (10)$$

Прилагането на регресионното уравнение (10) става при интерсепт равен на 0, което е необходимо, за да се разпредели до максимална степен интензитета на регресионните коефициенти, което от своя страна води до максимизиране и на стохастичната грешка – ε. От своя страна аджестираният регресионен коефициент – ARC_{Fi} се получава като се приложи регресионното уравнение (10), но за всяка година и за всеки факторен индикатор се изчислява при константни стойност за всички останали (Constant RC_{Fi}), като аджесираният регресионен коефициент за всеки факторен индикатор - ARC_{Fi} се променя при функция, където ε е равна на 0 или няма стохастична грешка на Y – IC_{DC}. Стандартното отклонение на аджестирания регресионен коефициент - σ_{ARCFi} служи за изчисляване на коефициента на вариация, което онагледява издръжливостта на всеки фактор да не се отклонява и варира под влиянието на останалите фактори. Приема се, че колкото коефициентът на вариация на всеки факторен индикатор е по-малка, толкова по издръжлив е той и има по-голяма роля за определяне на пазарната конкурентоспособност.

Другият елемент на CPR факторния анализ е вътрешното свойство за силата на натиск, който отделните фактори оказват върху регресионните коефициенти помежду си. Този елемент се изразява чрез коефициент на натиск – PRC_{Fi}, където:

$$PRC_{Fi} = \frac{(RC_{Fi} + ARC_{Fi})}{} \quad (11)$$

Коефициентът на натиск - PRC_{Fi} има свойство като вектор да отчита стойността на показателя – I, по който се умножават регресионните коефициенти (RC_{Fi} и ARC_{Fi}), като по този начин величината на същия е ниска, обикновено с висока стойност на показателя и обратно, регресионните коефициенти да имат относително по-висока стойност при по-ниски нива на индикаторите. Поради тази причина се прави претегляне на PRC_{Fi}, като се получава претеглен коефициент на натиск - $PRCW_{Fi}$. Това става по формулата:

$$PRCW_{Fi} = PRC_{Fi} * Average\sqrt{I_n} \quad (12)$$

Претегленият коефициент на натиск - PRC_{Fi} се получава с отчитането на корен квадратен на средната стойност на индикатора - I_n, което се налага при измерване на натиска да се отчете цялото произведение, а не само размера на регресионните

коефициенти за всеки фактор. Тълкуването на елемента за натиск при CPR факторния анализ е колкото по-висок е коефициентът на натиск, толкова по-висока трябва да е ранговата оценка и толкова по-важен и въздействащ е даден фактор. Това произтича от по-голямото и отчетливо място, което факторът заема чрез регресионните си коефициенти (RC_{Fi} и ARC_{Fi}), при формирането на индекса на пазарна конкурентоспособност – IC_{DC}.

Последната стъпка от CPR факторния анализ е получаването на ранговите оценки за трите елемента. Именно тези рангови оценки, които представляват нормализираните оценки на значимостта и влиянието на отделните фактори по отношение на индекса на пазарна конкурентоспособност. При първият елемент – корелация, ранговата оценка за корелация – CRR се получава директно от коефициента на корелация – r, който винаги е положително число, простиращо се в диапазона от 0 до 1. По елемента за издръжливост, представен от ранговата оценка за вариация – VRR, той обхваща коефициентите на вариация на отделните регресионни коефициенти на факторите – VRC_{Fi} и се получава с израза:

$$VRR = \frac{1}{\frac{(VRC_{Fi}+\sigma_{VRCFi})}{(MINVRC_{Fi}+\sigma_{VRCFi})}} \tag{13}$$

Ранговата оценка за издръжливост - VRR_{Fi}, показана чрез вариацията при изчислението, включва коефициента на вариация, към който се прибавя и стандартното отклонение на отделните коефициенти на вариация по всички обхванати факторни индикатори. Ранговата оценка за издръжливост е винаги абсолютна стойност, простираща се от 0 до 1, като делителят на знаменателя по уравнение (13) включва сбора от минималната стойност на коефициента на вариация – VRC_{Fi} от цялата съвкупност от факторни индикатори и стандартното отклонение на коефициентите на вариация. Приеме са, че колкото по ниска е девиацията на коефициента на вариация, толкова по-значим е факторът от гледна точка на конкурентоспособността. Това означава, че регресионните коефициенти на отделните фактори са обект на по-слаба промяна и податливост на въздействие от останалите индикатори в съвкупността.

По елемента за натиск е направена рангова оценка за натиск – PRR, която се базира на коефициента за натиск – PRC. С оглед на допусканията, че колкото по-висок е претегленият коефициент на натиск – WPRC, толкова по-важен и въздействащ се оказва конкретен фактор. Ранковата оценка за силата на регресионния коефициент се получава:

$$PRR = \frac{1}{\frac{(MAXPRCW_{Fi}+\sigma_{PRCWFi})}{(PRCW_{Fi}+\sigma_{PRCWFi})}} \tag{14}$$

Границите на изразяване на ранговата оценка за натиск обхващат максималната стойност, която е налична от съвкупността от претеглените коефициенти за натиск – $MAXPRRC_{Fi}$ и стандартното отклонение на изчислените претеглени коефициенти за натиск на регресионните коефициенти - $PRRC_{Fi}$. Ранговата оценка за натиск заема стойности от 0 до 1. Тези три елемента на CPR факторния анализ участват с равен дял при получаването на ранговата оценка за CPR, като самата оценка по уравнение (15) е в диапазона от 0 до 1.

$$CPRR = \frac{CRR+VRR+PRR}{3} \tag{15}$$

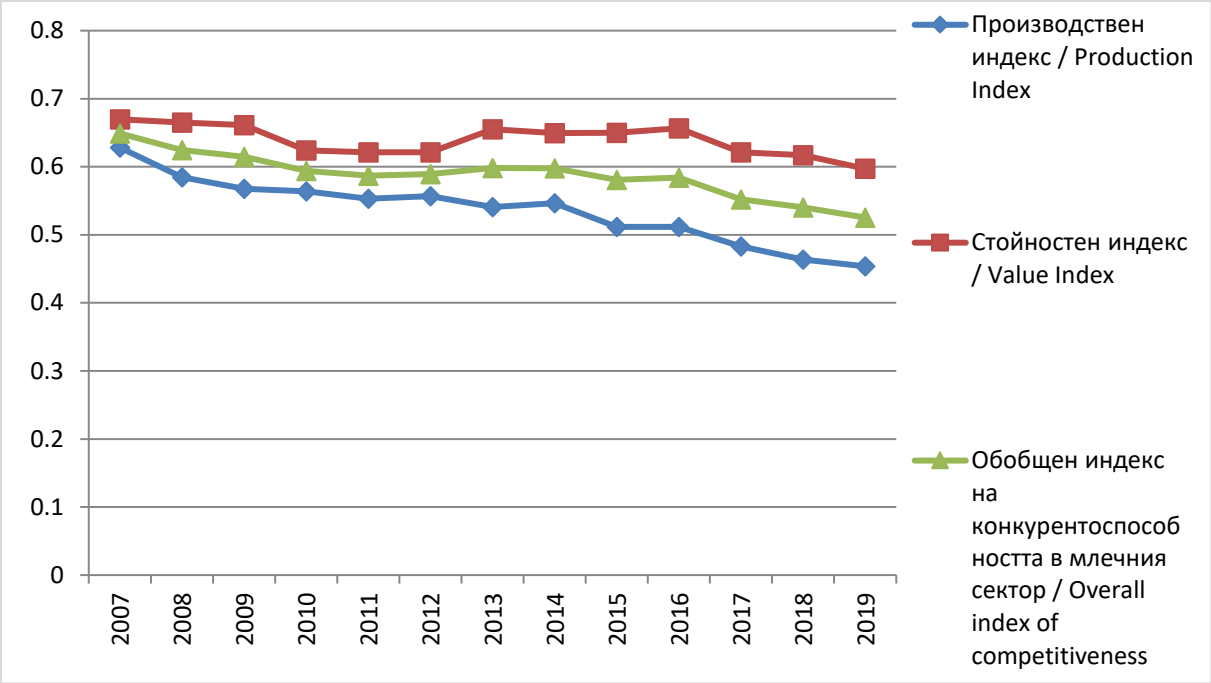
Може да се приеме, че рангова CPR оценка над 0,5 дава основание да се счита, че даденият фактор има значително и релевантно място и влияние върху индекса на конкурентоспособност. Онези фактори, които имат CPR рангова оценка под 0,5 може да се допусне, че са с по-малка и незначителна роля и не водят до съществена промяна на конкурентоспособността.

6.2. Апробиране на методологията за оценка на пазарната и факторна конкурентоспособност в млечния сектор

Млечният сектор на България е сред най-важните селскостопански производства, като за съжаление през последните години неговото значение и присъствие в Брутната продукция на отрасъла намалява до 8% към 2018 и 2019 година. За сравнение в началото на века, процентът на млечния сектор в Брутната продукция достига 14%. Причините за това са различни и многостранни, но това, което демонстрира това състояние на сектора е спадащата конкурентоспособност. Трябва да се отбележи, че българският млечен сектор все повече се интегрира към европейския, което от една страна се явява сериозна причина за свиващите се позиции в земеделската производствена структура. Българските цени се доближават и следват по-плътно европейските отколкото преди 10 години, като около 1/3 от потреблението на млечни продукти в страната е осигурявано от европейски внос. Поголовието на млечни крави в страната намалява по статистически данни с около 17% между 2017-2019 г. Производството на мляко също намалява, но темповете са по-ниски, докато расте делът на преработеното краве мляко в мандрите. То възлиза на около 660 хил.т. през 2019 г., което представлява около 75% от общото добито краве мляко. В тази посока са постигнати забележими резултати, като към самото начало на европейското членство, предаденото сурово мляко до мандрите е съставлявало около 35%.

Изкупните цени през 2018-2019 г. са сред едни от най-високите отчитани у нас до момента, като по данни на НСИ те са 0,66-0,67 лв./л, което е благоприятно за средния и по-голям клас стопанства. Големият въпрос при тях е как да повишат производителността и ефективността си, да се интегрират с търговията по веригата на стойността, което да им гарантира устойчивост. Кризата причинена от коронавируса се отразява на сектора, като основно засяга преработватели и то онази част, която работи за снабдяване на веригата за обществено хранене. Тя работи преобладаващо с вносна суровина, което определено се отразява и при спад в предстоящия летен туризъм ще понесе допълнителни трудности. Млечният сектор, до голяма степен, зависи и от развитието на веригата на стойността в сектора, като задълбочаване на интеграцията на млечните стопанства с преработката ще доведе до по-добри цени за фермерите, би снижило разходите на мандрите, както заради по-голямата сигурност за снабдяване с мляко, така и заради повишаване възможностите за подобряване на качеството, което безспорно ще се отрази на конкурентоспособността.

Фигура 29. Индекс на конкурентоспособността в млечния сектор на България



Източник: CAPA, по данни на Евростат, ФАО, НСИ и ITC.

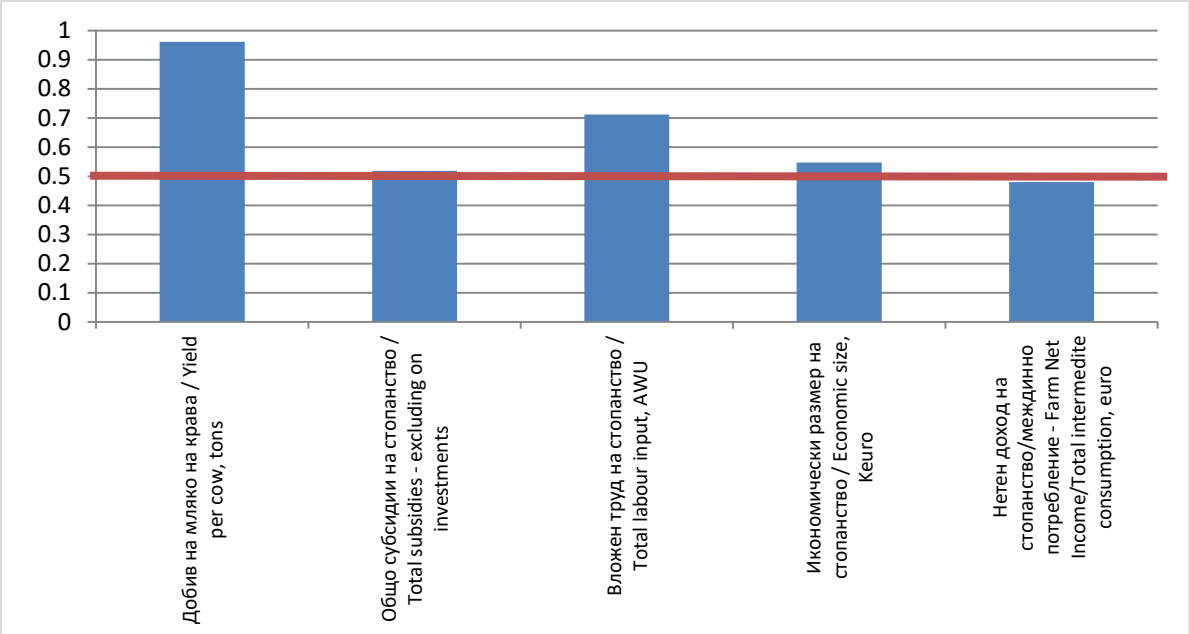
Съставният индекс на конкурентоспособността в българския млечен сектор – IC_{DC} показва чувствително намаление за периода 2007-2019 г. През разглеждания период се установява, че във втората половина настъпва по-голямо снижение, което недвусмислено показва, че пазарната конкурентоспособност на производството на мляко се влошава. Основната причина за това влошаване се дължи на снижение на производствения компонент - PIC_{DC}, който от нива около 0,63 през 2007 г. се понижава до 0,45. Стойностният компонент в млечния сектор също спада, но в по-малка степен отколкото производствения компонент и от равница 0,67 се понижава до 0,60. Това показва от една страна, че се отваря ножицата между производствения и стойностния компонент, а от друга, че класифицирането на конкурентоспособността на млечния сектор се понижава от много добра и висока до 2016 година до средна и задоволителна. Изследването на пазарната конкурентоспособност на млечния сектор е направено в световен мащаб, което от една страна прави оценката да бъде по-оптимистична и да стои на по-високо равнище отколкото, ако се направи към европейския пазар. Превишаване на производствения индекс над стойностния при конкурентоспособността от своя страна е свидетелство, че в продуктово отношение местната верига на стойността произвежда и се е специализирала в продукти с по-висока стойност, докато по-голяма част от вноса се пада не на готови продукти, а на млечна суровина. Цените на млечните продукти в България превишават цените на световния пазар, което е едно от най-благоприятните обстоятелства от съвременната оценка на пазарната конкурентоспособност.

От разглеждането на пазарната конкурентоспособност следва анализа по оценка на значението и мястото на факторите, които са в основата на това положение на млечния сектор. В конкретния пример са включени 5 фактора, които са приети, че имат влияние и роля за представяне на конкурентоспособността в млечния сектор. Тези фактори са – добив на мляко на крава, общо получени субсидии средно на стопанство специализирано в млечния сектор, среден брой заети в специализираните стопанства – ГРЕ, икономическият размер на специализирано в млечния сектор стопанство, съотношението между чистия доход на стопанство и общото междинно потребление. С изключение на първия показател, който се базира на статистическа информация,

останалите данни са взети от базата данни на Системата за счетоводна и земеделска информация – FADN. Обхванатият период е от 2007 до 2019 г. Прилагането на CPU факторния анализ се моделира, като зависимата променлива представлява съставния индекс на конкурентоспособността на млечния сектор, докато петте показателя, отразяващи икономическите и производствени фактори са заложени като независими променливи в базовия регресионен модел.

Коефициентите на CPR факторния анализ показват, че избраните 5 показателя имат различно място и значение по отношение на пазарната конкурентоспособност в млечния сектор. С най-голяма тежест се отличават показателите добив на мляко – 0,96 и вложен труд в специализираните стопанства – 0,71. Стойностите на CPR коефициентите са достатъчно високи (над 0,5), което означава, че тези показатели дават достатъчно основание да се смята, че конкретните фактори имат достатъчно значимо място и роля за определяне състоянието на пазарната конкурентоспособност в млечния сектор. Трябва да се отбележи, че ранговата оценка по всеки един от трите елемента на CPR анализа при двата фактора е много сходна, с коефициент на вариация от 0,06 и при двата показателя, което е под критичното ниво от 0,1, при което може да се допусне риск от по-висока степен на грешка. В диапазона на значимост попадат и други два от избраните показатели – общия размер на субсидиите и икономическия размер на специализираните стопанства, които са със CPR коефициенти, съответно – 0,52 и 0,55. Това са икономически фактори, които разкриват структурните изменения и отражението на субсидиите, получавани в специализираните стопанства и се установява, че те имат тежест върху пазарната конкурентоспособност, но тя е умерена. Обяснения за тези констатации могат да се търсят в характера на включените субсидии, където е изключено инвестиционното подпомагане, които от една страна водят до повишаване на доходността, което не означава, че се подобрява ефективността, а от друга стимулират следването на поведение за оптимизиране на икономическия резултат в стопанствата отколкото на стремеж за максимизиране на доходността (*Иванов, 2021*). Единственият показател, който при CPR факторния анализ остава под границата от 0,5, която може да се приеме за разделяне на значимостта е ранговата оценка за съотношението между нетен доход и междинно потребление. Изчислената рангова оценка е 0,48, което е малко под 0,5, което означава, че този фактор има по-скоро минимално влияние върху пазарната конкурентоспособност. Това е финансов показател, който разкрива финансовото състояние на стопанствата в млечния сектор, но има ограничена тежест за развитието на пазарната конкурентоспособност.

Фигура 30. Рангова оценка на коефициентите от CPR факторния анализ



Източник: автора, по данни на FADN database, МЗХГ "Агростатистика".

Заключение

Проиграният модел на CPR факторния анализ показва, че той може да бъде надеждно аналитично средство за оценка на значимостта и мястото на избраните фактори, разглеждани като важни от гледна точка на конкурентоспособността. Разглеждането на конкурентоспособността като пазарен резултат позволява да се види и измери как и до каква степен избраните фактори влияят върху него. Ранкирането на значението на отделните фактори е важно с оглед на по-доброто и точно разбиране за детерминантите на конкурентоспособността и за разкриване на причинно-следствените връзки определящи конкурентоспособността. Може да се приеме, че конкурентоспособността на ниво структурни показатели за стопанство не дават недвусмислен и пряк отговор за пазарната конкурентоспособност на даден сектор или отрасъл. Могат да съществуват високи и положителни показатели на ниво стопанства, което да бъде съпроводено от ниска пазарна конкурентоспособност на сектора или отрасъла защото целите на стопанските единици не са максимални пазарни позиции и резултати, а вероятно оптимизационно икономическо поведение.

Теоретично се счита, че съществуват добри предпоставки да се подобри пазарната конкурентоспособност в българския млечен сектор, заради ниските базови равнища на производителност, в сравнение с водещите страни в ЕС. Това, съчетано с добрата суровинна обезпеченост със зърнени фуражи в страната, дава перспективи, за които трябва да се работи. Критични са средният клас стопанства по отношение на отглежданите животни в тях, които най-силно са уязвени от вътрешни слабости и външна конкуренция. Подобряване на тяхното положение, с инвестиции и капитализация, за да се увеличи пазарния им дял ще даде по-добро бъдеще на целия млечен сектор.

7. Конкурентоспособност на българското селско стопанство в контекста на регионалните различия на държавите членки на ЕС при изпълнение целите на ОСП: Shift-share Analysis (2010-2020*), Ангел Саров, Емилия Яневска*

7.1. Разбиране и метод за оценка на конкурентоспособността

Въпросите, свързани с оценката на конкурентоспособността в селското стопанство са били винаги сред основните акценти в дебатите при разработването на политиките на Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз (ЕС). Въпреки че страните членки на ЕС са на различни етапи на развитие и съответно постигане на целите на общата политиката, измерването на конкурентоспособността, е огромно предизвикателство сред анализаторите и научните среди.

Целите и задачите на ОСП се променят в зависимост от предизвикателствата пред различните програмни периоди. На дневен ред стоят неизвестните, породени от регионалните различия, съпътстващи държавите членки при разработването на Стратегическите планове. Визирайки регионалните различия в контекста на ЕС, следва да се имат предвид различията на държавите-членки, разглеждани през призмата на отделни региони на европейския континент. Проучванията обаче показват, че въпреки възможността за адаптиране на регионалните политики и политическите инструменти, в зависимост от идентифицираните потребности, държавите в ЕС не успяват да намалят регионалните си различия. Причините за това се дължат, от една страна на огромния дисбаланс на икономически растеж и от друга, поради несъвместимостта между регионалните политики и политиките за развитие.

Целта на настоящата разработка е да се измерят и оценят регионалните икономически различия през конкурентоспособността между България и страните-членки на ЕС, при изготвянето на подходящи регионални политики за икономически въздействия в селското стопанство като отрасъл. Поради тази причина в разработката е избран за приложение Shift-Share анализ, като един от често практикуваните научни методи за анализ. Съпътстваща цел на анализа е да се тества приложимостта на метода за идентифициране на подходящи компоненти за създаване на регионални тип клъстери.

След преглед на дефинициите, теориите и възможностите за измерване на конкурентоспособността става ясно, че категорията конкурентоспособност е доста «размита» като понятие. Сред познатите дефиниции на конкурентоспособността и на фундаменталните разбирания, достъпни в научната литература, произтичащи от основните теории на микро и макро ниво, може да се направи извода, че концепцията еволюира с течение на времето. В научните публикации по темата са достъпни изобилие на методи за оценка, които измерват конкурентоспособността на микро и на макро ниво. Освен това, в еволюцията на концепцията са налични различни тълкувания и техники за дефиниране, измерване и сравняване на конкурентоспособността на земеделските стопанства (малки, средни, големи) отделни сектори, екосистеми, региони, държави. Следователно конкурентоспособността следва да се приеме по-скоро като относителна категория. Тя е с широко разбиране и естествено до настоящия етап не е прието единодушно мнение, как да се дефинира, нито как да се измери точно (Latruffe, L., 2010). В научната литература присъстват изобилие от дефиниции с различно естество в научните изследвания и предложения за избор на конкретен метод за измерване.

Първоначално конкурентоспособността се разглежда през призмата на неокласическата теория като относително независима икономическа категория,

проявяваща се на „съвършен“ пазар, като се изтъкват законите на равновесието на пазара на база търсенето и предлагането. Неокласическата икономика измерва конкурентоспособността с индекси на сравнителните предимства или индекс на вноса и износа; лидерство в разходите, включително и различни разходни показатели, както и производителност и ефективност и т.н. Концепцията за „сравнителното предимство“ е широка разпространена от неокласиката като ключово определящ фактор за модели на международно производство и търговия (Hawkins, 2006). Според принципа на сравнителното предимство по-добре ще е, ако отделните държави или региони се специализират в производството на онези стоки и услуги, които са възможни да произвеждат при ниски алтернативни разходи.

Конкурентоспособността в селското стопанство се определя като способността на фермата да се изправи срещу конкуренцията и да бъде успешна (Latruffe, 2014). Конкурентоспособността е способността да се продават продукти, които отговарят на изискванията на търсенето (цена, качество, количество) и в същото време осигуряват печалби с течение на времето, което позволява на фермата да е жизнеспособна. Конкурентоспособността може да се разглежда в контекста на вътрешни пазари или в международен контекст (Keogh et al., 2014).

Добавени са институциите и икономическите механизми, елементите на ценностите, навиците, сътрудничество. Институциите включват формални права, неформални правила и механизми. С помощта на «новата» институционална икономика, с включване на теорията за правата на собственост; теорията за принципала и агента, теорията за транзакционните разходи, теория на обществения избор, теория на игрите и т.н., се търсят отговори на тези въпроси. Поведенческата икономика се опитва да реши несъвършенствата на познатите теории, включваща социални, когнитивни и емоционални фактори в разбирането на икономическите решения. Определението за конкурентоспособност се развива с течение на времето и се приема като „набор от институции, политики и фактори, които определят нивото на производителност на дадена страна" (Schwab, 2014). С други думи по-конкурентоспособна ще е тази икономика, която е в състояние да постигне по-високи темпове на икономически растеж с течение на времето (Schwab, 2014).

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) дефинира конкурентоспособността като способността на компаниите, индустриите, региони, държави, които да генерират, като същевременно са и остават изложени на международна конкуренция, относително висок факторен доход и факторни нива на заетост на устойчива основа (Hatzichronoglou, 1996). Европейската комисия дефинира конкурентоспособността като „устойчиво повишаване на стандарта на живот на една нация или регион и като възможно най-ниско ниво на принудителна безработица." (Bleischwitz et al., 2007).

Разработката представя концептуалната рамка за анализа на конкурентоспособността на селското стопанство на международно ниво и по-специално Европейски съюз. Като цяло обаче, поради липса на общоприет научен подход, огромно предизвикателство е да се определи най-подходящия инструмент за измерване конкурентоспособността в селското стопанство. Според разработената концептуална рамка, подходящ подход за измерване на конкурентоспособността в селско стопанство на глобално ниво се основава на регионалните различия спрямо средните стойности за ЕС.

В настоящото проучване е избран Shift-Share анализът, като един от познатите традиционни инструменти за измерване и оценка на различията на икономическите резултати в регионален аспект. Shift-Share анализът е метод за сравнение на регионалния растеж спрямо растежа на избрано референтно ниво. Затова за оценка на

конкурентоспособността на сектор селско стопанство в България се приема, че ще бъде сравнявана с останалите държави членки на ЕС, както и със осреднените стойности на ЕС-27 (без UK). Този подход ще помогне за представяне на регионалните структурни промени и дисбаланси. Оценката на конкурентоспособността на сектора ще се базира на избрани компоненти за анализ.

В случая са включени няколко компонента, измерващи тези изменения, а именно:

- Заетост в селското стопанство;
- Обща трудова производителност в селското стопанство;
- Факторен доход в селското стопанство;
- Нетен предприемачески доход в селското стопанство.

Анализът обхваща България и останалите държави-членки на ЕС-27, без Великобритания, съотнесени с тренда на изменение на ЕС като цяло, за периода 2010-2020 г. Предвид трите базови компонента на Shift-Share анализът (National share (NS); Industrial mix (IM); Regional shift (RS**),** (Stimson et al., 2006), то в случая за постигане на целта, анализът ще се ограничи с измерване единствено на Regional shift (RS).

Regional shift (Регионална промяна) е тази част от промяната, която се дължи на регионално предимство или конкурентоспособност. Компонентът на регионалния дял (RS) измерва диференциалното изместване, дължащо се на разликите в темповете на растеж на сектор селско стопанство. Те могат да са резултат на редица фактори, като наличие на ресурси или други сравнителни предимства или недостатъци, предприемачески дейности, и дори ефекти на регионалната политика (Stimson et. al, 2006). Регионалният Shift-Share би могъл да помогне за идентифициране на силните страни в съответната икономика или индустрия, сектор, и съответно сравнителното предимство на конкретен район спрямо друг. В резултат на това може да се проследи дали темповете на растеж са по-високи или по-ниски от средните за избран регион и да се идентифицират потенциални регионално конкурентни индустриални тенденции. Широкото приложение на Shift-Share анализа се обяснява с неговата простота, минимални изисквания за данни и естествено, че резултатите са относително лесни за оценка и интерпретация (Marquez et al., 2009).

Настоящият анализ се опитва да търси отговор на въпросите, свързани с причините за регионалните различия в ЕС-27. Колко работни места в селското стопанство се създават (или не се създават) в резултат на конкурентоспособността на региона? Идентифицирани ли се водещите и изоставащи региони в сектор селско стопанство? С какви темпове се изменя общата трудова производителност, факторният доход и нетният предприемачески доход в селското стопанство, в сравнение с референтния регион?

Използва се следната формула за изчисление (Knudsen, D., 2000):

$$RS_j = r_i * - ((R_{i;t} - R_{t-1} \quad / R_{t-1} \qquad (1)$$

Където:

t = текущ период от време

t-1 = предишна година

i = индустрия

r = регион

R = референтен регион

Полученият RS коефициент може да се интерпретира по следния начин:

- Когато коефициентът RS > 1.0 регионът има по-голям дял на компонента в съответната индустрия, в сравнение с референтния регион. Колкото по-висок е RS, толкова по-голямо е изменението на компонента на региона в този сектор.
- Когато коефициентът RS = 1,0: Делът на компонента на региона в индустрията е равен на този на референтния регион. Предполага се, че регионът напълно отговаря на изменението на референтния регион в тази индустрия.
- Когато коефициентът RS < 1,0: Ако компонента на региона в дадена индустрия има по-малък дял от компонента на референтния регион – регионът попада под нивото на изменение и трябва да продължи да се развива, за да отговори на референтния регион в конкретния индустриален сектор.

Ползват се данни от Eurostat (2021) за разглеждания период.

7.2. Резултати и обсъждане

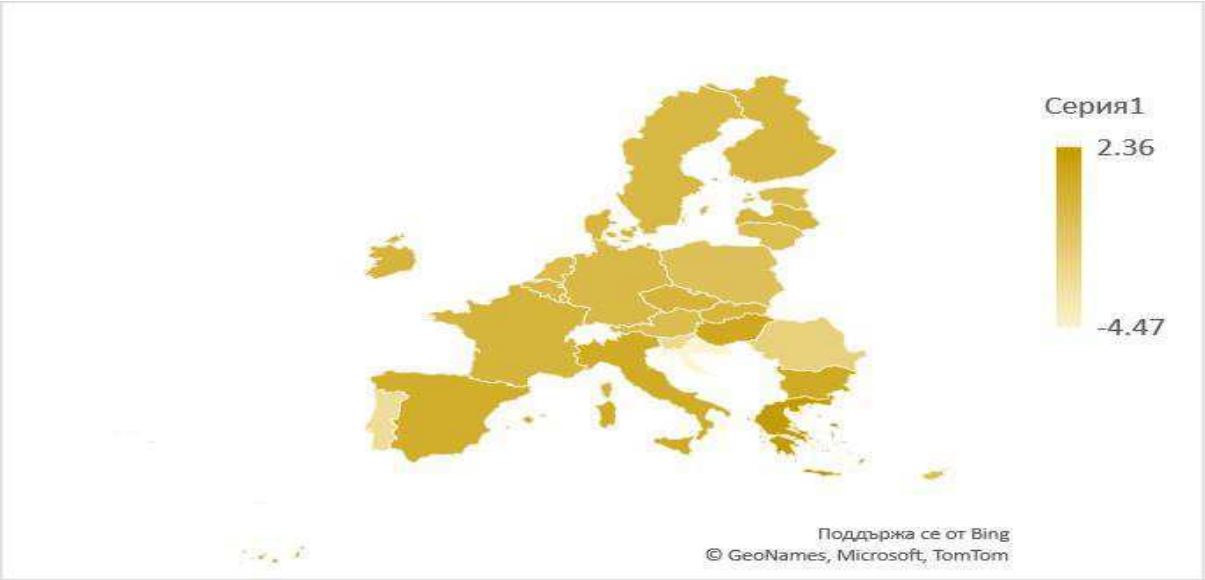
Регионалният Shift-Share компонент (фигура 31) представя изменението на заетостта в селското стопанство като процент спрямо общата заетост (2019[2] г. спрямо 2010 г.). Откроява се клъстер, позициониран основно в Южна Европа (фигура 32), при който се отчитат изпреварващи темпове на нарастване на заетостта спрямо приетия референтен район (средно за ЕС-27). С изключение на Унгария, в него попадат Гърция, България, Италия, Испания. България заема трета позиция след Гърция и Унгария. Това е ясен знак за относително положителен ефект на конкурентоспособността на селското стопанство в резултат на прилаганите мерки и схеми по отношение ОСП за двата програмни периода (2007-2013 г. и съответно 2014-2020 г.). Държави като Белгия, Германия, Люксембург, Латвия, Швеция, Финландия следват процентното средно изменение на заетостта в селското стопанство спрямо общата заетост в ЕС-27. С изключение на Малта тези държави-членки се клъстеризират в региона, заемащ преобладаващо в Северна Европа. Хърватия, Португалия, Румъния Словения и Литва забавят темповете на изменение на заетостта в селското стопанство, процентно съотнесена към общата заетост в сравнение с ЕС-27. С изключение на Португалия в този клъстер попадат държави от Източния блок. Прави впечатление, че Хърватия заема челна позиция с откроявящи се забавени темпове на изменение по този компонент. Тази тенденция би могла да се обясни с късното й присъединяване към ЕС (едва през 2013 г.). С най-висок процент заетост в селското стопанство, на база общата заетост, попадат държави като: Румъния (20%); Гърция (11%); Полша (8,6%). България заема четвърта позиция, съответно с 5,7%. Тези резултати ясно илюстрират относително силно застъпената аграрна специализация на посочените държави спрямо останалите държави-членки в ЕС. С най-нисък коефициент е Люксембург (0,6%), следван от Малта, Германия, Швеция (с около 1%).

[2] Eurostat (2021), последни данни за 2019 г.

Фигура 31. Изменение на заетостта в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27 (без UK) спрямо средното изменение за ЕС (2010-2019), % от общата заетост

Източник: Eurostat, Labour Force Survey European Union 27 (excluding UK), (2021), собствени изчисления.

Фигура 32. Карта на регионален Shift-Share компонент: промяна заетостта в селското стопанство, като % спрямо общата заетост, сравнена със средната за ЕС-27 (без UK), (2010-2019),%



Източник: Eurostat, Labour Force Survey European Union 27 (excluding UK), (2021), собствени изчисления.

По отношение на изменението на общата трудова производителност[3] в селското стопанство (измерена като EUR/ГРЕ)[4] на държавите-членки на ЕС-27 (без UK) спрямо средното изменение за ЕС през разглеждания период, държави като Ирландия, Словакия, Чехия, България, Унгария, Литва, Латвия и Естония оформят клъстер, който изпреварва темпа на изменение средно за ЕС-27 (фигура 33). Като се изключи Ирландия, останалите държави-членки попадат в региона на Централна и Източна Европа (фигура 34). България заема четвърта позиция след Ирландия, Словакия и Чехия. В Словения, Португалия, Румъния и Полша общата трудова производителност в разглежданата индустрия е с много близки показатели, в сравнение с ЕС-27. Това е регионът, който в най-висока степен отговаря на изменението на референтния регион, измерен като EUR/ГРЕ. Формира се клъстер, без ясно определена географско пространствена концентрация, при който изменението на общата трудова производителност попада под нивото на средното изменение за ЕС-27. В него се включват държави-членки като Нидерландия, Белгия, Малта, Дания, Германия, Франция, Швеция, Финландия, Гърция, Италия, Хърватска, Австрия. С най-голямо отклонение от средното изменение за ЕС-27 е Нидерландия, следвана от Белгия и Малта. Разглеждайки този компонент, прави впечатление огромните регионални дисбаланси сред държавите-членки в ЕС-27.

Фигура 33. Изменение на общата трудова производителност в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27 (без UK) спрямо средното изменение за ЕС, EUR/ГРЕ (2010-2020)

Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления.

Фигура 34. Карта на регионален Shift-Share компонент: промяна на общата трудова производителност в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27

[3] Производителността на труда е икономически показател, който съпоставя постигнатия резултат с вложения трудов фактор, при осъществяването на определена икономическа активност, на определена икономическа територия, за определен период (НСИ).
[4] ГРЕ - годишна работна единица.

(без UK), спрямо средното изменение за ЕС, EUR/ГРЕ (2010-2020)

Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления.

Резултатите показват че измененията на факторния доход[5] в селското стопанство на база EUR/ГРЕ на Словакия, България, Испания, Унгария, Чехия, Литва, Латвия изпреварват темпа на средното изменение за ЕС за периода 2010-2020 (фигура 35). България е на челно място по този показател, изоставаща единствено след Словакия. С изключение на Испания ясно се откроява клъстеризация на държавите от Източна Европа, с изразени изпреварващи темпове на изменение (фигура 36) спрямо средните за ЕС-27. Това със сигурност може да се приеме за положителен тренд на конкурентоспособността в селското стопанство, след присъединяване на държавите от Източния блок към Европейския съюз. На обратния полюс са държави, със силно развити икономики, като Белгия, Нидерландия, Дания, Германия, Финландия, Швеция, Австрия, Малта. Те ясно групират друг клъстер на държави, заемащи северната част на Европа. За периода 2010-2020 г. при този клъстер се отчитат изоставащи стойности на факторния доход в селското стопанство изчислен като EUR/ГРЕ на база изменението на средната стойност на ЕС-27. Кипър, Полша, Словения и Португалия формират клъстер, където факторният доход е доста близо до този на средния за ЕС. Предполага се, че този клъстер в най-голяма степен следва на изменението на референтния регион (ЕС) в селското стопанство. При интерпретацията на резултатите следва още веднъж да се направи уточнението, че регионалният Shift-Share анализ илюстрира времево изменение на даден компонент в определена индустрия, спрямо изменението на избрана друга. Факторният доход в сектор селско стопанство, с най-високи показатели за 2020 г. (Eurostat, 2021), изчислен на база EUR/ГРЕ като абсолютна стойност, е съответно в Белгия (42 095 EUR/ГРЕ), Нидерландия (42 091 EUR/ГРЕ), Испания (35 157 EUR/ГРЕ). Най-ниските нива за този период са Румъния (3 868 EUR/ГРЕ) и Словения (6 540 EUR/ГРЕ). България заема 22 място (EU 27) с 9 739 EUR/ГРЕ като абсолютна стойност.

[5] Факторният доход е потокът от доходи, който се получава от факторите на производство – общите входящи ресурси, необходими за производството на стоки и услуги.

Фигура 35. Изменение на факторен доход в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27 (без UK), спрямо средното изменение за ЕС (2010-2020), EUR/ГРЕ

Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления

Фигура 36. Карта на регионален Shift-Share компонент: промяна във факторния доход в селското стопанство на държавите-членки, сравнени със средното изменение в ЕС-27 (без UK), (2021), EUR/ГРЕ (2010-2020)

Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления.

Държавите-членки като Португалия, Полша, Словения и Хърватия, в най-висока степен, отговарят на темпа на изменение на нетния предприемачески доход[6] в селското стопанство, на база изменението по този компонент в референтния регион (ЕС-27), измерен в EUR/ГРЕ (Фигура 37). България попада в клъстер, сформиран от Дания,

[6] Нетният предприемачески доход измерва компенсацията за неплатен труд, дохода от земята, принадлежаща на производителните единици и доходността, произтичаща от използването на капитала (Eurostat).

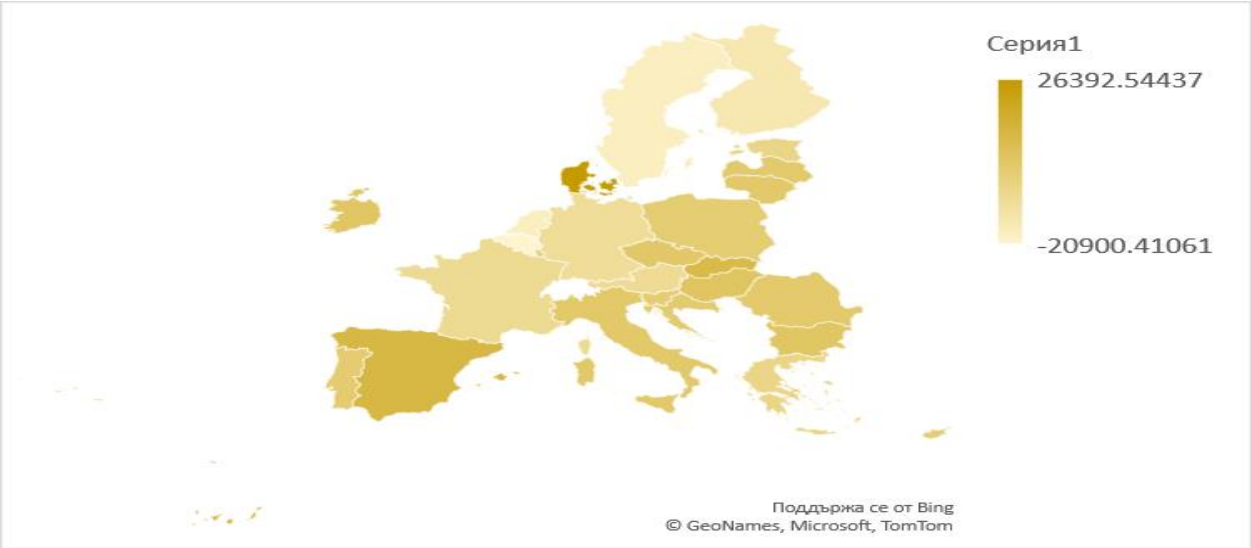
Испания, Словакия, Унгария, Ирландия, Чехия и Италия, който изпреварва темпа на изменение в ЕС-27. Тук също не може да се определи регионален признак на база местоположение в ЕС. Наблюдава се дифузия в географско разпределение, което показва, че не би могло да се търсят причини за конвергенция по този признак (Фигура 38). България е на едно от челните места в този клъстер, което на практика означава, че се следват европейските тенденции в изменение на нетния предприемачески доход в селското стопанство на база EUR/ГРЕ. Белгия, Нидерландия, Швеция, Финландия, Австрия, Германия, Малта попадат в клъстер на държавите в Северна Европа, който не следва изменението на компонента на база тенденцията в ЕС-27.

Измерен в абсолютна стойност обаче, Испания е лидер със своите 55 057 EUR/ГРЕ нетен предприемачески доход в селското стопанство за 2020 г., следвана от Нидерландия и Франция съответно с 31 537 EUR/ГРЕ и 30915 EUR/ГРЕ за същата година. България е на 21 място с 8122 EUR/ГРЕ. В дъното на класацията е Румъния с 3638 EUR/ГРЕ и Словения съответно с 5601 EUR/ГРЕ.

Фигура 37. Изменение на нетния предприемачески доход в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27 (без UK), спрямо средното изменение за ЕС, EUR/ГРЕ (2010-2020)

Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления.

Фигура 38. Карта на регионален Shift-Share компонент: промяна на нетния предприемачески доход в селското стопанство на държавите-членки на ЕС-27 (без UK) спрямо средното изменение за ЕС, EUR/ГРЕ (2010-2020)



Източник: Eurostat, Economic Accounts for Agriculture (2021), собствени изчисления.

Заключение

Целта на анализа е да се измерят и оценят регионалните икономически резултати на избрани компоненти и степента на конкурентоспособност на България и държавите-членки на ЕС, на база ЕС-27. Поради тази причина Shift-Share анализът бе избран като един от традиционните методи за измерване на икономическите резултати. След анализа на промените в избраните компоненти за анализ между 2010-2020 г. бяха постигнати някои интересни и значими резултати**.**

При първия анализ за общата промяна в заетостта бяха обособени клъстери с концентрация на сектор селското стопанство и специализация на регионите. Открои се клъстер позициониран преобладаващо в Южна Европа (включително България), при който се отчитат изпреварващи темпове на нарастване на заетостта спрямо приетия референтен район (средно за ЕС-27, без UK). Резултатите от Shift-Share анализа по отношение на конкурентното предимство на региона, следващ изменението на общата трудова производителност в селското стопанство (измерена като EUR/ГРЕ) на държавите-членки на ЕС-27 (без UK), спрямо средното изменение за ЕС през разглеждания период оформи клъстер, попадащ в региона на Централна и Източна Европа (включително България). Той изпреварва темпа на средното изменение за ЕС-27. Разглеждани по този начин би било възможно да се групират по-тясно потенциалните инструменти по отношение на политиките в отрасъла на региона. С цел да се повишат икономическите резултати на регионите, следва да се предвидят стимули за привличане на бързо разрастващи се сектори в регионите и анализ на избрано конкурентно предимство на секторната специализация. Според резултатите от Shift-Share анализ измененията на факторния доход в селското стопанство, на база EUR/ГРЕ се открои клъстеризация на държавите от Източна Европа (включително България), с изразени изпреварващи темпове спрямо средните за ЕС-27. За положителната промяна във факторния доход сериозно внимание оказват конкурентните предимства в сектора на този регион. Следва да се има предвид, че това са традиционни силно концентрирани селскостопански региони, които не трябва да бъдат пренебрегвани.

Производствените предимства на този регион идват от ендогенната му динамика, което го прави добър пример за останалите региони. Държавите-членки като Португалия, Полша, Словения и Хърватия, в най-висока степен, отговарят на средното изменение за ЕС-27. По отношение на сближаване с темпа на изменение на нетния предприемачески доход в селското стопанство, на база изменението по този компонент в референтния регион (ЕС-27), се откроява дифузия в географско разпределение на държавите-членки (включително България), което показва, че не биха могли да се търсят причини за конвергенция по този признак

Според резултатите се установява, че в България са налице положителни промени в заетостта в селското стопанство; обща трудова производителност; факторния доход и нетния предприемачески доход в селското стопанство. Те следват тенденцията в изменението на избраните компоненти за референтния регион ЕС-27 през отчетения период 2010-2020.

Методът на Shift-Share анализа е приложим като референтен метод за откриване на икономически значими различия в избрана индустрия в определен регион. Ако се приеме, че стойностите на компонентите в референтния регион са желаните резултати, то по-скоро следва да се приеме, че България проявява положителен тренд на изменение, който дори изпреварва базовия. Т.е. конкурентоспособността на българското селско стопанство, според избраните компоненти, е на едно добро равнище на база тенденцията на ЕС-27.

Положителната страна на метода е лесното му приложение и яснотата на резултатите, тъй като изчисляването на неговите компоненти не отнема много време. Много често обаче може да се появят известни затруднения с интерпретацията на резултатите. Те произтичат от това, какво би се приело за растеж и кое е само слабо изменение. От друга страна, приложението на Shift-Share анализа, не може еднозначно да се използва за идентифициране на подходящи клъстери резултиращи анализа, а само насочващи. Много по-точни резултати биха се получили, ако той се прилага в комбинация с други методи.

Също така много е важно да се избере подходяща времева рамка, в която методът ще бъде приложен, за да се избегне изкривяване на резултатите. От друга страна, трендът на растеж, изчислен в анализа, дава моментна снимка на минал растеж. Обикновено при интерпретацията на резултатите се отговоря единствено на въпроса в кой компонент и регион измененията следват избрания референтен такъв. Един от основните недостатъци е, че е трудно да се даде отговор на въпроса кои са причините, довели до растеж или спад на компонента в съответната индустрия и регион. Също така резултатите от метода не показват дали трендът на изменение е постоянна величина или ще се появят колебания (възходи и спадове).

Поради тези причини резултатите от Shift-share анализа не следва да се приемат като релевантни за формиране на клъстери. За по-подробен анализ би било по-подходящо да се използват качествени методи.

8. Аграрната конкурентоспособност и неопределеността, *Димитър Терзиев*

8.1. Конкурентоспособност и неопределеност

Относно термина

Повечето икономически школи приемат конкуренцията за двигател на развитието и прогреса. Но, това е само общо-теоретичен възглед. Когато се запитаме как работи механизмът на конкуренцията, неизбежно достигаме до поведението и представянето на всяка отделна икономическа единица. И то, в сравнение с останалите. За много икономисти това се нарича конкурентоспособност[7]. Те, вероятно, биха се учудили от факта на почти пълното отсъствие на термина в сериозната икономическа теория[8], а дори и за неговото отричане[9] (Krugman 1996, с. 24)[10].

Нещата се усложняват от смесването на термините конкурентоспособност и продуктивност. Анализирайки възгледите в тази област, Световният икономически Форум в Давос посочва: *„.. all generally use the word "productivity"*[11]. Майкъл Портър е още по-категоричен: „*The only meaningful concept of competitiveness at the national level is national productivity*"[12].

Усложненията се задълбочават от възгледите за видове конкурентоспособност – ценова, по отношение на качеството, по отношение на позицията на пазара, продуктова, технологична и т.н. Особено комплицирана е идеята за конкурентоспособността във времето (date-competitiveness). Тогава се говори за „настояща" (превъзходство в момента) и „потенциална" (вероятност за бъдещо превъзходство) конкурентоспособност.

Трудностите достигат върхна точка от използването на термина на различни нива – международно, национално, регионално, фирмено. Международната конкурентоспособност е изключително популярна тема[13]. И макар, тя да може да е проследена чак до създателите на икономическата наука - Смит (идеята за абсолютните предимства) и Рикардо (възгледът за сравнителните предимства), самият термин съвсем не е популярен в икономическата теория. Пол Кругман (Нобелов лауреат за приноса си към теориите на международната търговия и на икономическата география) в следващото изречение от цитирана по-горе статия, отбелязва: *Not one of the textbooks in international economics I have on my shelves contains the word [competitiveness]in its index*.

Конкурентоспособност на ниво фирма / ферма

Терминът се появява в икономическата литература в средата на втората половина на миналия век, във връзка с успеха на японските производители в съревнованието с американските им конкуренти. Оттогава насам, фирмената конкурентоспособност се свързва с: пазарния дял и неговото нарастване[14]; резултати,

---

[7] Способност да се конкурираш успешно е най-често срещаната, но нищо не казваща дефиниция.

[8] Терминът се среща най-често на страниците на политически документи.

[9] Постоянното настояване на правителства и международни организации, принуди учените-икономисти да се заемат с този термин.

[10] *Economists, in general, do not use the word 'competitiveness'*. Krugman, P., 1996. "Making Sense of the Competitiveness Debate." *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3):17-25.

[11] https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/

[12] Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.

[13] Световният Икономически Форум измерва *competitiveness among countries* вече 42 години.

[14] Balassa B., 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester*

потенциал и процеси[15]; цени[16]; активи, процеси и резултати[17]; продукти[18]; разходи[19]; добавяне на стойност[20]; потребителска удовлетвореност[21]и др. или комбинации от тях[22]. Подобен е подходът при анализи в аграрния сектор. Видимото различие е свързано с добавяне на изследвания за мястото и ролята на стопанствата в т.нар. хранителна верига[23]

Допускания за конкурентоспособност

Въпреки неяснотите при дефинирането, няколко предварителни допускания (assumptions) във връзка с термина могат да бъдат открити в публикациите по темата:

- изискване за еднакъв, еднотипен или заменяем продукт. Когато една автомобилна компания намали цената на свой модел кола, това не повлиява цената на хляба, например, продаван от друга компания. Двете не са в конкуренция помежду си. Няма, логически издържана, възможност да твърдим, че едната е по-конкурентоспособна (ценова конкурентоспособност) от другата;
- наличие на максимизиращо поведение. Фирмите се стремят към разширяване на пазарния си дял, разработване и предлагане на нови продукти, снижаване на разходите и цените, когато искат да получат нещо повече от това, което имат сега (печалба, например). В противен случай, няма причина да го правят;
- възможност за използване на не-икономически средства – умения за работа с администрацията и лични контакти, лобиране и натиск, обществени поръчки и партньорство с публичната власт, дори корупция. Често, така най-лесно се осигурява предимство пред останалите;
- интерес към темата (например, желание за разрастване). Няма как да се провежда състезание, ако (някои от) участниците не желаят да се състезават;
- еднаквост на правилата за всички. Безсмислено е да опитваме да разберем кой е по-конкурентоспособен, ако: необходимата информация не е равномерно разпределена между всички, правата на достъп и участие са различни, административните намеси оказват благоприятно влияние за някого и негативно за друг, и т.н.

School of Economic and Social Studies 33: 99–123. и Krugman P., Hatsopoulos G., 1987. The Problem of U.S. Competitiveness in Manufacturing. *New England Economic Review*, 01/02: 18–29.

[15] Buckley P., C. Pass and K. Prescott. 1992. *The Meaning of Competitiveness. Servicing International Markets: Competitive Strategy of Firms*. Blackwell Publ., Cambridge.

[16] Jorgenson D. and M. Kuroda. 1992. Productivity and International Competitiveness in Japan and the United States, 1960-1985. in: B. Hickman (ed.). *International Productivity and Competitiveness.* Oxford University Press, New York.

[17] Ajitabh A. and K. Momaya. 2004. Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models. *Singapore Management Review* 26(1): 45–61.

[18] Swann P. and M. Taghavi. 1992. *Measuring Price and Quality Competitiveness: A Study of Eighteen British Product Markets*. Avebury, Aldershot.

[19] Siggel E. and J. Cockburn. 1995. International Competitiveness and its Sources: A Method of Development Policy Analysis. *Discussion Paper 9517, Concordia University.*

[20] Dou W. and P. Hardwick. 1998. The Competitiveness of EU Insurance Industries. *The Service Industries Journal* 18(1): 39–54.

[21] Suchanek P., J. Spalek and M. Sedlacek. 2011. Competitiveness Factors in Post-transformation Period: The Case of Czech Enterprises. *European Research Studies* 14(1): 119–143.

[22] Altomonte C., T. Aquilante and G. Ottaviano. 2012. The Triggers of Competitiveness. *The EFIGE Cross-Country Report*. The Bruegel Blueprint Series, Brussels.

[23] Boonzaaier J. and K. von Leipzig. 2009. Improving the Competitiveness of Resource Poor Farmers in South Africa. 23rd Annual SAIIE Conference Proceedings, Oct., Roodevallei Country Lodge, Gauteng: 1–9.

Алтернативните фермери

Отсъствието на тези предпоставки е обичайно в практиката и отдавна изяснено в теорията[24]. Някои от участниците в икономическото състезание отговарят на условията, посочени по-горе и приемат икономическата ситуация, такава каквато е. Но не всички. И аграрният сектор е очевиден пример за това. В предишни публикации (Terziev and Radeva, 2016) анализирахме фермери, които нарекохме алтернативни и описахме икономическите им характеристики. Тук ще:

- изброим основните – практикуват фермерство като бизнес (не просто предпочитан начин на живот), загрижени са за околната среда, стремят се да произвеждат уникални продукти, работят за пазара, предпочитат персоналната размяна, не търсят административна подкрепа и финансиране;
- добавим още една, която стана видима през последните две години – силно зависими са от нивото на неопределеност.

Икономическата ситуация в аграрния сектор през последните две години

Селското стопанство има естествено цикличен характер. Кризисни състояния съпътстват постоянно развитието му. Понякога причините са климатични – суша, наводнения, екстремни температури. Друг път – биологични: болести по селскостопанските животни или земеделските култури. Кризи се пораждат и от погрешни административни решения – несъразмерна подкрепа за някои под-сектори и дейности, за сметка на други, необосновани формални изисквания, корупция. Най-често тези случаи водят до понижаване обема на производството, т.е. – криза на предлагането. Известни са и кризи на търсенето, породени от високи нива на инфлация, понижаващи се доходи, промени в нагласи и предпочитания на потребителите и др.

Икономическата теория се е интересувала от кризисните състояния и ги е изучавала задълбочено. Безброй са научните изследвания и публикации по темата – започвайки с Sismondi и Mill, преминавайки през Keynes и Minsky, достигайки до Stiglitz и Krugman. Типично за тези изследвания, дори и днес е техният традиционен подход. Анализират се ниво на търсене и предлагане и тяхната динамика. Често в тази посока се развиват и аграрните изследвания: *We have quantified the degrees of exposure for following channels of transmission: Supply side: intermediate inputs, fixed capital, labour, agricultural exports. Demand side: food expenditures, and agricultural imports* (Schmidhuber at all, 2020, с. 31)[25].

Икономическата ситуация през последните две години е различна. Не е свързана с изменения в обема на търсенето или предлагането. Във всеки случай, не и в негативна посока. Климатичните условия са нормални, селскостопанските животни и култури са здрави, хората консумират храни не по-малко от преди. Онова, което се промени е свързано с реализацията на земеделските продукти, с тяхната размяна. Затваряни бяха пазари, ограничавано бе физическото придвижване, появи се страх от общуване. В резултат, ефектът върху земеделските производители не е еднакъв. Някои са слабо

---

[24] От Нобеловите лауреати Herbert Simon (satisfaction instead maximization), George Stigler (effects of public regulation), Gary Becker (nonmarket behaviour), James Mirrlees and William Vickrey (incentives under asymmetric information) и др.

[25] Schmidhuber, J., J. Pound, and B. Qiao. 2020. COVID-19: Channels of transmission to food and agriculture. Rome, FAO.

засегнати (индустриалното животновъдство). Пред други се откриха възможности за растеж (механизираното зърнопроизводство).

Очевидно случващото се не засегна негативно производителите, практикуващи неперсонална размяна. За един производител, продаващ на търговци или преработватели, нямаше никакво значение, дали може да се пътува или как се влиза в магазините. В противоположна ситуация се оказаха фермерите, разчитащи на персонална размяна. Техните маркетингови канали биваха блокирани, устойчивостта им – нарушена, бъдещето - застрашено.

Постепенно стана ясна основната заплаха за тях – висока неопределеност (несигурност) - uncertainty. За двадесетина месеца преживяхме: липса на информация и слухове, пълно затваряне и ограничения пред пътуването, никакви ограничения и пълна свобода, отворени/затворени училища (затруднения за родителите и близките), ваксини и сертификати. И всичко се сменяше през 3-4 месеца. А това е изключително висока скорост за икономическия живот.

Неопределеността в икономическата теория

Неопределеността е интересен икономически термин. За него са писали всички велики икономисти (при това, от различни школи) – Smith (incertitude), Say, Jevons, Knight, Keynes, Hayek, Arrow, Akerlof и др. Но, винаги на макро ниво. Неопределеността, обичайно отсъства от микро-икономическите и управленските анализи. Инкорпорирането на този феномен в реален фирмен модел стана възможно едва с развитието на съвременните институционални възгледи – Coase (разходи за транзакции съществуват поради наличието на неопределеност), Williamson (неопределеността е един от трите основни фактора за избор на транзакционна форма), North (институциите съществуват за да снижава неопределеността).

Икономическата ситуация днес ни изправи пред един не съществувал досега и съответно, неизследван проблем – този за динамиката на неопределеността. Разбира се, разполагаме с исторически изследвания в тази посока. Но те обхващат периоди от десетки, стотици, дори хиляди години (North). Динамика на неопределеността в месеци не е наблюдавана по-рано. Нейното изследване е истинско предизвикателство.

8.2. Резултати от нашето емпирично изследване

Вече повече от пет години изследваме персоналната размяна в аграрния сектор от различни гл.т. (Terziev at all, 2018). Тук, акцентът е поставен върху конкурентоспособността. Както бе посочено по-горе терминът е размит, а възгледите за него – противоречиви. За нас конкурентоспособност е способността за намиране на решения, осигуряващи предимства пред останалите участници в икономическата размяна. Провеждаме изследването си на микро ниво (стопанство). Следваме идеи, предложени от водещи съвременни икономисти:

- анализ на индивидуални данни вместо на агрегирани величини. Както знаем от Angus Deaton анализът на индивидуални данни ни позволява да се справим с объркаността на популярните модели, базирани на агреграни такива. Неговата работа …*has helped transform development economics from a theoretical field based on aggregate data to an empirical field based on detailed individual data*[26];
- избор на ключови случаи вместо усреднени данни. В своята работа Elinor Ostrom избира и анализира най-важните случаи вместо да работи със случайна извадка,

[26] https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2015/press-release/.

въпреки че *Economists using nationwide statistical data are critical of economists using the experimental lab to test theory*[27]*;*

- предпочитание на дескриптивни подходи. Oliver Williamson развива Дискретния Структурен Анализ изцяло по дескриптивен път. Затова *…his theory of the firm is relatively informal*[28].

Работим с двадесетина стопанства. Поддържаме постоянни контакти, посещаваме ги често. Разчитаме на свободни разговори и дискусии, по-рядко на структурирани интервюта. Опитваме се да опознаем работата им в детайли и да следим промените в нея.

Все още сме в средата на нашето изследване. В настоящия текст представяме междинните си наблюдения по темата, а също и някои ранни заключения. Всички данни в таблиците по-долу се отнасят за периода февруари 2019 – октомври 2021 г. и са събрани от изследване на автора. Числата са проценти.

Първо искахме да разберем, дали и как е повлияла икономическата ситуация от последните две години върху представянето на наблюдаваните стопанства.

Таблица 14: Промени в резултатите на всички стопанства

Показател	Влияние		
	Повишение	Без промяна	Понижение
Обем продажби	30	40	30
Цени на продажби	80	20	0
Разходи за дейността	70	30	0

Таблица 15: Промени, във връзка с динамиката на продажбите

Показател	Влияние		
	Повишение	Без промяна	Понижение
Стопанства с повишен обем продажби			
Цени на продажби	90	10	0
Разходи за дейността	80	20	0
Стопанства без промяна в обема продажби			
Цени на продажби	70	30	0
Разходи за дейността	80	20	0
Стопанства с понижен обем продажби			
Цени на продажби	70	30	0
Разходи за дейността	80	20	0

Данните по отношение обема продажби са противоречиви, а тези за цените и разходите – еднопосочни (таблица 14). Нещо повече, цените и разходите очевидно не зависят от нивото на търсене (таблица 15). Вероятно, това може да бъде обяснено с инфлационните процеси, протичащи в националната икономика като цяло. Динамиката на обема продажби ни дава основание да разделим наблюдаваните стопанства на три вида: просперииращи (с повишен обем продажби), постоянни (без промяна в обема продажби) и затруднени (с понижен обем продажби).

[27] https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2009/ostrom/biographical/.
[28] https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2009/williamson/facts/.

Таблица 16: Изненадаха ли Ви постигнатите резултати?

Вид стопанство	Да	Частично	Не
Просперииращи	70	20	10
Постоянни	80	20	0
Затруднени	100	0	0

Неопределеността е трудна за изучаване категория. Обикновено я откриваме чрез способността за предвиждане на бъдещо развитие и състояние. Очевидно тя е била висока за всички, почти независимо от постигнатите резултати.

Таблица 17: Най-сериозни трудности

Трудности при:	Вид стопанство		
	Просперииращи	Постоянни	Затруднени
Продажби	20	50	100
Доставки	50	50	50
Снабдяване с:			
Капитал	0	10	20
Труд	100	100	100
Друго	10	20	10

Изглежда, ограниченията в мобилността са били основен фактор за повишаващата се неопределеност. При това при всички видове стопанства.

Таблица 18: Променихте ли съществено начините, по които продавате?

Вид стопанство	Да	Частично	Не
Просперииращи	70	30	0
Постоянни	50	30	20
Затруднени	10	40	50

Организационни (организация на изходящи транзакции) иновации са в основата на постигнатите резултати. Наличието им е водело до успех, а липсата – до затруднения.

Задълбочихме изследването си тук за да открием същността на тези промени. Събраните данни (таблица 19) не са изненадващи, предвид характеристиките на алтернативните фермери, посочени по-горе. Поучителен е провалът на т.нар. фермерски пазари. Нарастващите, и все по-стриктно спазвани формални изисквания за продажби в големи магазини, на преработватели и заведения за хранене, бяха посочени като основна причина за намаляващото значение на тези канали за продажби. Този факт също заслужава внимание и допълнително проучване на фона на нарастващото стимулиране на потреблението на локални продукти в цял свят (вкл. и от Европейската комисия).

Таблица 19: Канали на продажби

	Вид стопанство		
	Просперииращи	Постоянни	Затруднени
Канали с нараснало, през периода значение			
Търговски вериги	10	10	0

Преработватели	10	0	0
Заведения за хранене	20	0	10
Специализирани магазини	80	70	20
Фермерски пазари	0	10	0
Крайни потребители	90	80	90
Канали с намаляло, през периода значение			
Търговски вериги	80	80	100
Преработватели	90	100	100
Заведения за хранене	40	70	70
Специализирани магазини	0	0	30
Фермерски пазари	100	90	100
Крайни потребители	0	0	0

Дълготрайните контакти, основани на неформални институции (вяра, доверие), са изиграли ролята на спасителен пояс за всички видове стопанства (таблица 20). Дори новосъздаваните такива имат същата основа – по препоръка.

Таблица 20: Относно крайните потребители, на които продавате

	Вид стопанство		
	Просперирящи	Постоянни	Затруднени
Те са:			
Постоянни	100	100	100
Новопоявили се	60	40	10
Нови се появяват:			
Чрез популяризиране	30	20	0
По препоръка	90	100	100
Случайно	40	60	20

Ще завършим представянето на данни от нашето проучване с два въпроса, чиито отговори не се наложи да бъдат представяни таблично. Първият от тях бе свързан с възможностите за публична подкрепа – финансиране, компенсиране, обществени поръчки, публично-частно партньорство и др. Всички интервюирани заявиха, че не са търсили такава подкрепа. Вторият въпрос се отнасяше до създаването и развитието на партньорства (формални и неформални) с други фермери, местни общности, неправителствени организации, общини и кметства. Отговорът на всички също беше отрицателен.

Видно е, някои стопанства са имали предимства пред другите. Тук ги наричаме просперирящи, което е друг начин да посочим високата им конкурентоспособност. Факторите за техния успех са разнообразни. Ще продължим и задълбочим изследването си. Все пак, няколко извода могат да бъдат формулирани днес:

- конкурентоспособността е свързана с транзакционни иновации;
- организационните такива са по-лесни и бързи от институционалните;
- неопределеността, в настоящата ситуация, е еднаква за всички и не зависи от нивото на конкурентоспособност;
- при висока неопределеност, традиционните неформални институции са предпочитаното средство за справяне с възникващите проблеми.

8.3. Изследователски поглед напред

Вече имахме възможност да посочим някои изследователски проблеми, а това означава – нови възможности, в днешния ден на икономическата теория (Terziev and Bachev, 2021; Терзиев, 2021). Тук бихме искали да обърнем внимание на още няколко.

Икономическата теория винаги е разчитала на допускането Ceteris paribus. То помага за конструирането на аналитични модели, но е само допускане, т.е. теоретично по характер. Икономическата ситуация през последните две години е един от редките случаи на съществуването му на практика. Един фактор – неопределеността е силно променлив, а останалите – (относително) стабилни. Това създава уникална възможност за икономически изследвания. Нещо като Economics in a laboratory.

Различни могат да бъдат причинителите на висока неопределеност. Все повече се утвърждава мнението, че нейното повишаване през последните две години е предизвикано от правителствени решения. Пред всяко правителство стоят разнообразни проблеми. И, макар че преодоляването им винаги е свързано с разходи, решенията не винаги следват икономическата логика. Просто, някои неща се приемат за по-важни. Т.е., посочването на правителствата като виновник за високата неопределеност не е критика към тях. Вероятно така е трябвало да постъпят. Но, всичко това, извиква отново на преден план въпросът за икономическата роля на държавата. Още едно изследователско предизвикателство.

В настоящия текст изследваме конкурентоспособността от гл.т. на персоналната размяна. За много икономисти това е минал етап в развитието на обществото, а наличието ѝ днес – незначителен остатък от това минало. Според нас това е погрешно. Персоналната размяна е във възход. И не само традиционните ѝ форми (за които се говори тук), но и съвременни такива – големите търговски вериги включват в рекламните си брошури представяне на своите аграрни доставчици (имена, истории, снимки), престижни ресторанти посочват в своите менюта източниците на своите продукти, бизнесът, чрез препоръки расте бързо, предпочитанията към локални продукти също и т.н. Разбира се, съвременната персонална размяна е различна от онази, съществувала преди векове, дори хилядолетия. Ето защо, анализът ѝ е още една перспективна изследователска възможност.

Настоящият доклад представя резултати от изследване, финансирано по проект НИД НИ-17/2020, УНСС.

9. Биологично производство и биологични стопанства – особености в контекста на определяне на тяхната конкурентоспособност, *Диляна Митова*

9.1. Особености на БП и на биологичните стопанства

Изборът на земеделски системи, които да се развиват с приоритет в бъдеще, зависи от редица фактори, един от които е тяхната конкурентоспособност.

Конкурентоспособността на биологичните стопанства трябва да бъде разглеждана в неразривна връзка с техните особености, базирани на спецификите на самото биологично производство (БП).

За да се открият особеностите на биологичните стопанства, е необходимо да се изяснят корените на БП. То се базира на няколко основополагащи постулата, а именно:

- здравето - поддържане и повишаване плодородието на почвата, растенията, животните и хората като едно цяло;
- екологията – основаване на жизнените екологични системи и цикли, работа с тях и поддържането им;
- грижата – управляване с внимателно премислен подход, за да защити благоденствието на настоящите и бъдещи поколения, и на околната среда.

Биологичното производство е метод на производство в растениевъдството и животновъдството, но също така то представлява перспективна холистична система, чиято цел е създаване на хармонични взаимоотношения между хората и околната среда, както и между земеделието и аграрната екосистема. Известно е, че при биологичното земеделие (БЗ) не се използват пестициди, минерални торове, ГМО, антибиотици, в резултат на което биологичните продукти са чисти от химикали и торове, вкусни, полезни, щадящи околната среда. Съществува ниша за тяхното успешно реализиране на международния и вътрешните пазари; има заявен приоритет за БЗ в стратегически документи на европейско и държавно равнище (1,2).

БЗ е едно от основните направления на алтернативното земеделие, което от своя страна се определя като систематичен подход към земеделието, целящ намаляване на замърсяването на селскостопанските площи, засилване на устойчивостта и подобряване на ефективността и рентабилността. Според Организацията по прехрана и земеделие на ООН (ФАО), СЗО и „Codex Alimentarius“, биологичното земеделие следва да се разглежда като „цялостна система за производствен мениджмънт, поддържаща устойчивостта в агроекосистемите, включително биоразнообразието, биологичните цикли и биологичната активност в почвата.“ Тя поставя акцент върху използването на практики за управление вместо входящи вложения извън стопанството, като взема под внимание факта, че регионалните условия изискват местно адаптирани системи. Това се изпълнява чрез използване, където е възможно, на агрономични, биологични и физикомеханични методи, като противовес на използването на синтетични материали, за изпълнение на определена функция в рамките на системата.

Основната цел на биологичното производство е да създаде ферми и предприятия, които се основават на принципа на устойчивото развитие и допринасят за естественото развитие и запазване на растителните и животински видове и на околната среда като цяло (3). Ето защо когато говорим за конкурентоспособност на БП, трябва да се вземат под внимание не само икономическите, но най-вече социалните ползи и ползите за околната среда, които БП предлага под формата на продукти, храни и услуги.

Основните принципи на биологичното земеделие насочват към разглеждане на фермата като система или „организъм”, който съществува в контекста на локална екосистема. Това включва запазване на баланса във взаимоотношенията вътре в самата фермерска система, както и тези между фермерската система и заобикалящата я екосистема; запазване на определена степен на биоразнообразие в системата; стимулиране на биологичната цикличност на системата; извличане на максимална полза от слънчевата енергия и намаляване на използването на всички видове външни влагания до абсолютния минимум.

БЗ може да помогне за облекчаване на някои от отрицателните въздействия на интензивното земеделие и за осигуряването на продоволствена сигурност (Ericksen et al., 2009). Устойчивото земеделие включва използването на природните блага и услуги, като ги поддържа за бъдещите поколения (Altieri, 1995; Pretty and Hine, 2001; Tilman et al., 2002). Биологичното земеделие се счита за една от производствените системи, които се стремят към постигане на устойчивост (Lampkin et Measures, 2001; Mader et al., 2002) чрез използване и поддържане на екосистемни услуги. Изследователи (Takacuka et al., 2009; Sandhu et al., 2005) са изчислили прогнозна величина за екосистемни услуги и са установили, че в биологичното земеделие тя е много по-висока в сравнение с тази в интензивното селско стопанство, изискващо много ресурси. Т.е. установено е, че биологичното земеделие носи повече ползи за околната среда от конвенционалното земеделие. Така например икономическата стойност на екосистемните услуги в новозеландските биологични полета е била 1516 $/ха за година в сравнение с 670 $/ха/година в конвенционалните (Sandhu et al., 2008). Тези стойности включват намалени променливи разходи (труд, горива, пестициди) и по-ниски външни разходи за човешкото здраве и околната среда.

Биологичното производство има потенциал да допринесе значително за глобалното снабдяване с храна. Сравнително скорошното проучване (Badgley et al., 2006) изследва 293 случая от цял свят, като сравнява добивите на биологични и конвенционални системи. Проучването сочи, че биологичното земеделие има потенциал да допринесе значително за глобалното предлагане на храни, без да се причиняват щети на здравето на хората и околната среда. Този тип екологичните знания могат лесно да се пренесат в дребно-мащабните стопанства в най-слабо развитите и развиващите се страни, където нуждата е много по-голяма поради липсата на други големи вложения и скъпи ресурси. Настоящо и бъдещо предизвикателство е да се разработят ефективни екотехнологии с ниски вложения, за бързото им прилагане и усвояване от крайните потребители (Porter et al., 2009), за да се осигури устойчиво производство на храни за нарастващото човешко население.

Биологичното производство е процес, при който крайните продукти се получават от земеделски практики, които са екологосъобразни и социално приемливи. В същото време се предполага устойчивото БП да е и икономически ефективно. Ето защо то е производствена система с бъдеще, чието развитие трябва да се насърчава както от правителствената политика, така и от обществото. Насърчаването на биологичното растениевъдство, пчеларство и животновъдство води до намаляване на използването на минерални торове, пестициди, намаляване на замърсяването на почвите и водите и, като цяло, до земеделие, съобразено с добрите екологични практики. Това от своя страна допринася за подобряване управлението на водите, включително управлението на торовете и пестицидите. В допълнение – биологичното земеделие допринася и за прилагането на щадящи практики при обработката на площите, за предотвратяване на почвената ерозия и за борбата с климатичните

промени. БЗ има отношение и към някои социални аспекти – с биологично производство започват да се занимават повече млади и безработни хора, живеещи в селските райони. Въвеждането на екстензивни земеделски практики има положителен ефект и върху флората и фауната, върху естествените и полуестествените екосистеми. То има положителен ефект и принос към устойчивото развитие на селските райони, за опазване на околната среда и смекчаването на последиците от изменението на климата и подкрепата на малки и средни ферми, повечето от които са семейни. Освен това, предвид факта, че повечето биологични производители предпочитат да развиват къси вериги на доставки, БЗ допринася за развитие на селските общности и повишаване качеството на живот в селските общини. Затова БЗ е система за производство, която се предполага да е един от приоритетите на МЗХГ и ЕК в проектите на програмни документи за развитие на Общата селскостопанска политика (ОСП) през новия програмен период. Като се подпомага развитието и се дава приоритет на БЗ, могат да се постигнат редица цели на програмите и плановете на правителството за развитие на България, свързани с развитие на земеделието като основен фактор за общо икономическо развитие на страната.

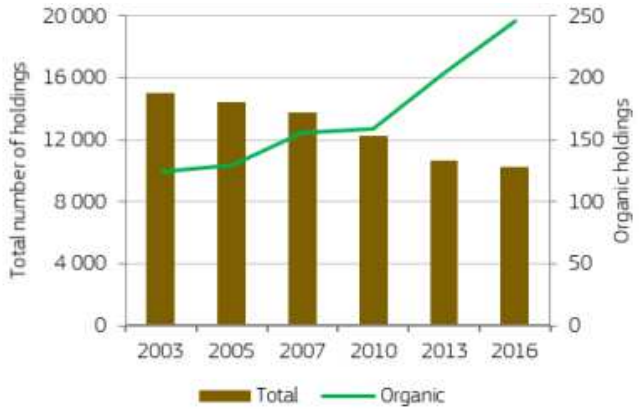
В генерален аспект БП се различава от другите земеделски производствени методи основно по прилагането на регламентирани стандарти (правила за производство, съхраняване, преработка и пласмент), задължителни схеми за контрол и сертификация и специфична схема за етикетиране.

В конкретен аспект, основавайки се на резултати от научни изследвания и на статистически данни (Organic farming statistics, 2021) за развитието на биологичното производство в европейски и национален аспект, могат да се очертаят някои особености на биологичните стопанства, имащи отношение към подхода и методологията за оценка на тяхната конкурентоспособност, а именно:

1) **Биологичните стопанства трябва да спазват строги стандарти по отношение на използването на химикали (без синтетични торове и пестициди, по-строги правила за лекарства за животни). В допълнение се изисква сертифициране на площите за БЗ и животните, отглеждани биологично, което е съществен разход за стопанството. Стопанството преминава през преходен (няколко годишен) период, през който не може да реализира продукцията си като биологична, докато в същото време спазва принципите на БЗ.**
2) **Биологичните стопанства в ЕС и у нас бележат тенденция на увеличаване на техния брой, съпроводено с увеличаване на биологичните площи и животни (което увеличава и тяхната роля и значимост за селското стопанство). Като правило биологичните стопанства са средно по-големи от конвенционалните.**

Броят на биологичните стопанства се увеличи през последните години, за разлика от тенденцията за намаляване на общия брой на земеделски стопанства. Броят на биологичните фермери в ЕС нарасна с 9% през 2016 г. в сравнение с 2013 г. (Organic farming in the EU, 2019) (4).

Фигура 39. Брой на конвенционалните и биологични стопанства в Европа, хил.



Източник: Евростат

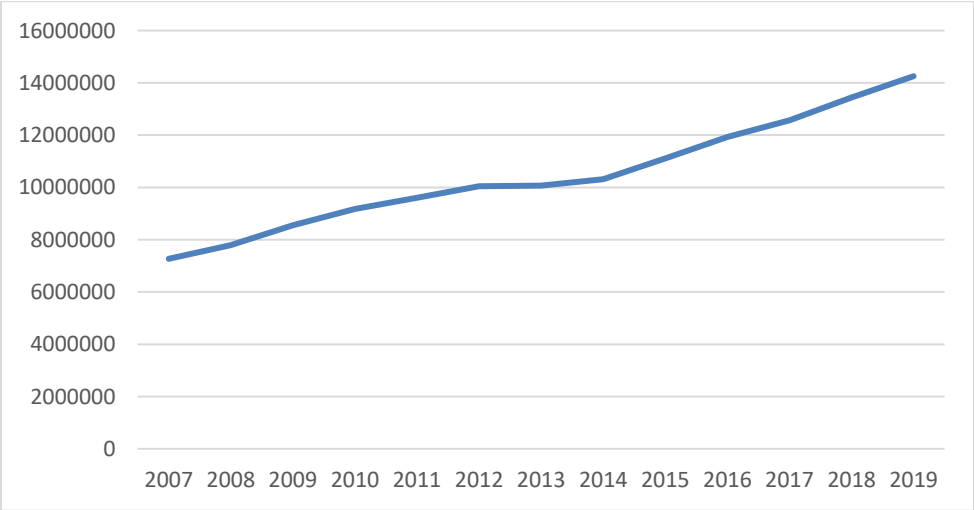
Същата тенденция се наблюдава и у нас - докато броят на конвенционалните стопанства в България намалява през последните години, то броят на биологичните такива се увеличава, макар и не с постоянен темп.

Фигура 40. Брой биологични производители в България

Източник: Евростат.

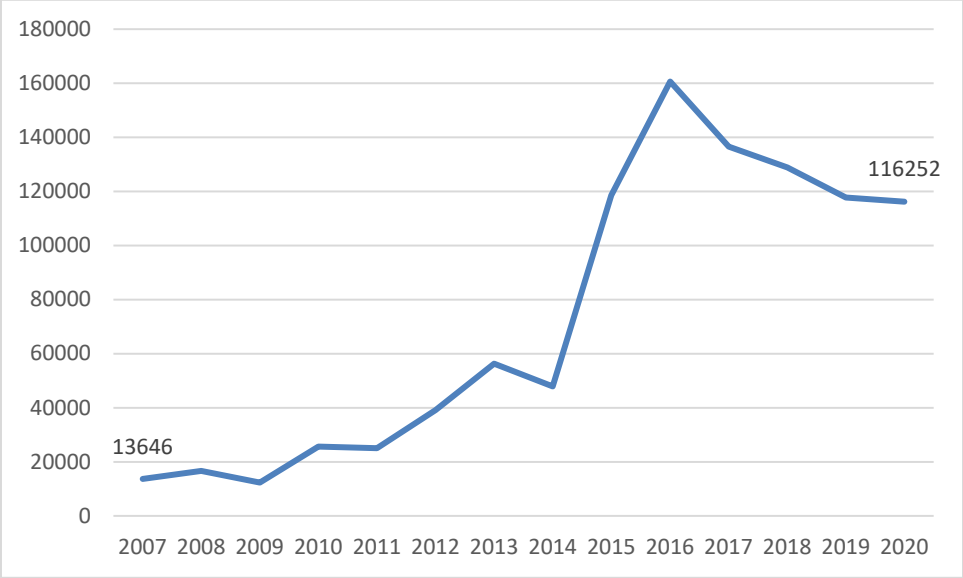
Площите, заети с БП в ЕС се увеличават ежегодно. Такава е тенденцията и у нас, макар през последните 3 години да се наблюдава известен спад.

Фигура 41. Площи с БП в ЕС (сертифицирани и в преход), ха



Източник: Евростат.

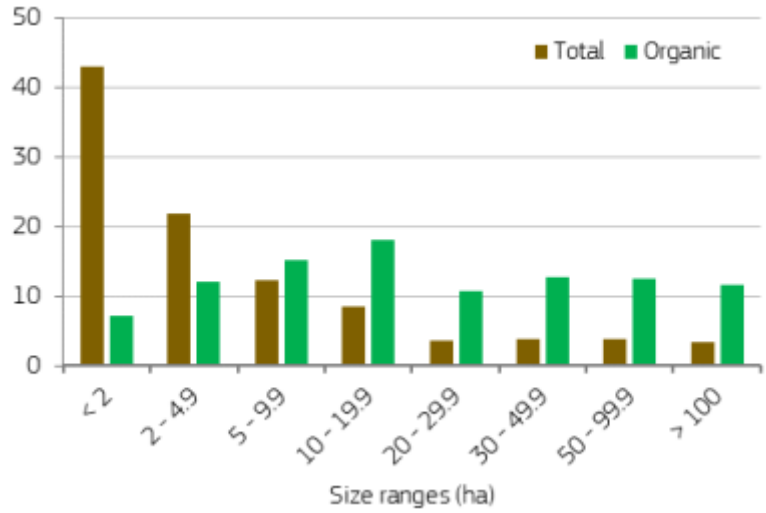
Фигура 42. Площи с БП в България (сертифицирани и в преход), ха



***Източник*:** Евростат.

По отношение на средния размер на фермите, отново се проявяват различия: биологичните ферми са средно почти два пъти по-големи от стопанствата общо - 30 ха спрямо 17 ха за средно голямо стопанство (Organic farming in the EU)(4). Това може да бъде обяснено с екстензивния характер и с базирани, донякъде на пасища, производствени системи в биологичния сектор. Над 66% от биологичните стопанства притежават 10 или повече хектара (срещу 20 % средно за всички ферми) и само 7 % - по-малко от 2 ха (в сравнение с 43 % за всички ферми).

Фигура 43. Размер на стопанствата общо и на биологичните стопанства в ЕС, 2016 г. (%)



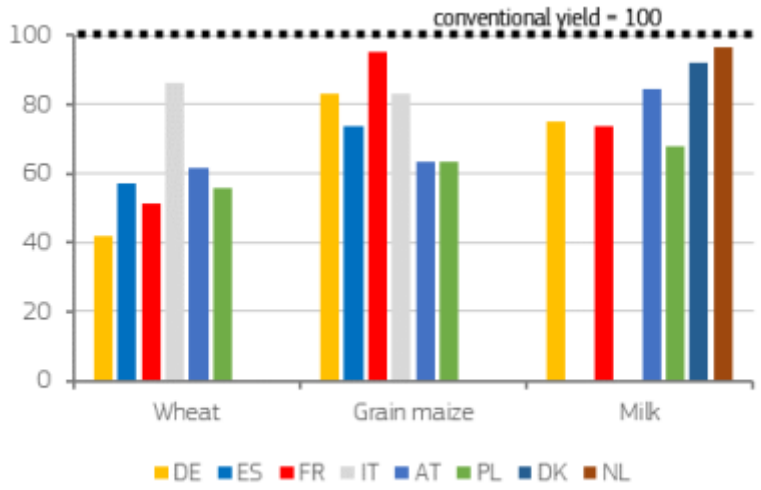
Източник: Евростат.

Като особеност може да се посочи и фактът, че площите в биологичните стопанства са 2 вида - сертифицирани и в преход, което усложнява извеждането и сравняването на общи за стопанството показатели.

3) Съществува значителна разлика в добивите от биологичното и конвенционално земеделие, произтичаща основно от принципите, заложени и спазвани от БП

По данни на ЕК, добивите в биологичното земеделие могат да бъдат значително по-ниски от тези в конвенционалното (от 40 до 85%). (Organic farming in the EU, 2019) (4).

Фигура 44. Сравнение между биологични и конвенционални добиви (=100), средно за 2012-2016 г.



Източник: EU FADN.

Биологичното производство се характеризира със значително по-нисък добив, в сравнение с конвенционалното производство, дължащо се преди всичко на липса на химическо стимулиране. Тази разлика е особено показателна за пшеницата - добивите варират между 40% (Германия) и 85% (Италия) от конвенционалните добиви. Фермерите реколтират между 5-8 тона от хектар конвенционална пшеница, но само 2-3 тона биологична пшеница на хектар. Млекофермите показват подобно съотношение: 7 тона конвенционално мляко годишно, но само 5,5 тона мляко, когато става въпрос за биологични ферми. Разликата при добивите от биологична царевица и при производството на мляко е по-малка, но все пак потенциално може да представлява силно възпиращо действие за разширяването на БП, ако не се компенсира от по-високи цени на биологичната продукция (която например е средно с 90 евро по-висока за тон мляко от конвенционалната).

Докато биологичните добиви са по-ниски от конвенционалните такива като правило, разликата в добивите силно се различава в зависимост от фактори, специфични за различните култури. Основният фактор, който намалява добива при зърнените и кореноплодните култури е недостигът на хранителни вещества; липсата на азот практически води до намаляване на добивите. Плевелите и болестите могат да причинят големи загуби на добивите при бобовите култури, а при маслодайните култури – нападението от неприятели. Всяка група култури показва вариации в чувствителността към различни фактори, намаляващи добива. Изборът на сортове и видове, смесването на сортове или видове, както и планирането на сеитбообръщението имат огромно влияние върху количеството и качеството на реколтата. Т.е. управлението на земеделската практика или вида на културата, както и местоположението на стопанството, могат да доведат до силни вариации в рентабилността на биологичното производство. Затова се смята, че научните

изследвания и иновациите биха могли да подобрят практиките за биологично земеделие и да допринесат за преодоляване на разликата в добивите (Seufert V.et al, 2012). (19)

4) Съществува разлика в доходите от биологичните и конвенционалните стопанства, компенсирана от по-високи цени на производител за биологичните такива.

По-ниските добиви в БП се компенсират от по-високи цени на производител. В Германия производителите на биологична пшеница получават до 150% ценова премия над конвенционални цени. Ценовите премии за млекопроизводителите са средно по-ниски (Organic farming in the EU, 2019) (4).

Изследване, инициирано от Европейската комисия (Sanders et al., 2016) (16) предоставя доказателства за това как се създава и разпределя добавената стойност във веригите за доставки за биологично мляко, ябълки и макаронени изделия в девет страни в ЕС. Резултатите показват, че биологичните производители получават по-високи цени от конвенционалните, но делът на производителите в добавената стойност остава относително нисък. Т.е. докато доказателствата сочат, че биологичното земеделие постига по-високи маржове на единица продукция, делът на добавената стойност от биологичните земеделски производители в хранителната верига не се различава съществено от този в конвенционалните вериги (между 9 % и 62 % дял от цените на дребно за биологични продукти спрямо между 6 % и 40 % в конвенционалните). Цените на биологичните продукти могат да достигнат до 150% по-високи от тези на конвенционалните им аналози.

Пазарният доход на единица труд в биологичните стопанства е често по-нисък. Изследването показва, че нетните пазарни маржове на единица продукция често са по-високи за биологичните ферми. Това не означава непременно по-висок нетен пазарен доход на единица труд, тъй като биологичните ферми имат нужда от повече единици труд, за да обслужват същия брой хектари или крави. Като цяло, по отношение на доходите, това води до различни резултати при биологичните ферми в сравнение с конвенционалните. Т.е. полученият нетен доход на биологичната ферма не е систематично по-висок от този на конвенционалната, защото производствените разходи не винаги са по-ниски. А при оценка на доходите на биологичните фермери трябва да се имат предвид производствените разходи. Входните разходи са класически по-ниски в биологичните ферми, поради минимално използване на торове и пестициди. Разходите за гориво и смазочните материали са подобни на тези в конвенционалните стопанства и дори понякога по-ниски, тъй като обикновено се разчита повече на механичните техники в биологичното земеделие. Биологичното земеделие е средно и по-трудоемко. Данните на Европейската комисия показват, че на всеки 40 хектара биологична земя е необходим 1 земеделски работник, докато при конвенционалното земеделие 1 земеделски работник е необходим за 46 хектара. При фермите за мляко връзката е подобна - един работник на всеки 17 млечни крави, отглеждани по биологичен начин, и един работник за 21 конвенционално отглеждани крави. (Organic vs. Conventional agriculture – where's the profit? (2014) (7). Като цяло, по отношение на доходите, това води до различни резултати при биологичните ферми спрямо конвенционалните.

Проучвания сочат, че финансовите резултати на биологичните стопанства, в сравнение с тези на конвенционалните стопанства, варират. Практиките за биологично земеделие са по-екстензивни, освен когато става дума за вложен труд, така че добивите са по-ниски, но по-високите цени компенсират това. Междинното потребление е по-ниско (средно за хектар биологично поле един фермер харчи 860 евро всяка година,

докато цената за поддържане на хектар култури, отглеждани конвенционално, достига до 960 евро. Тези разходи включват разход на торове, семена, гориво и масло за селскостопанските машини). (Organic vs. Conventional agriculture – where's the profit?(2014) (7). Това отчасти се анулира с по-висока амортизация на единица продукция, така че в крайна сметка производствените разходи на биологичните ферми не са непременно по-ниски. (Organic versus conventional farming, which performs better financially? 2013), (6)

5) Цени на реализация на биологичните продукти, пазарен дял, потребление, ниво на информираност като фактори за конкурентоспособността на биологичните продукти и оттам – на биологичните стопанства.

Цените на биологичните продукти могат да достигнат до 150% по-високи от тези на конвенционалните им аналози. Тук основна роля би играл пазарът – доколко тези продукти са предлагани и търсени.

Стремежът към качествена храна е допълнителен двигател за търсенето на биологични продукти. Био храната се свързва с по-вкусна и по-богата на хранителни вещества храна. Социалният натиск също би могъл потенциално да играе роля. Изследвания свидетелстват обаче, че докато повечето потребители имат положително отношение към биологичното производство, действителната промяна от намерение за покупка към действителна покупка остава задействана от социално-демографските променливи и нивото на дохода. (Aertsens et al, 2009). (8). Въпреки това тенденциите неоспоримо показват, че биологичното е станало неразделна част от пазарската кошница на потребителя в световен, европейски и национален план. ЕС се нарежда на второ място в световен мащаб по потребление на биологични продукти след САЩ (Organic farming in the EU, 2019) (4).

6) Субсидиите (Европейските фондове и държавната подкрепа) играят водеща роля за рентабилността на биологичните ферми, както и за засилване на търсенето и предлагането.

При БП нетните пазарни маржове на единица продукция са по-високи, но също така е по-висок и вложеният труд и в крайна сметка нетните пазарни приходи за единица труд обикновено са по-ниски. В допълнение ограниченията за производствените вложения, годините с лоша реколта, допълнителните разходи, свързани с биологичното земеделие, липсата на местно търсене, бюрокрацията и разходите за сертифициране могат да са мотивация някои биологични производители да се върнат обратно към конвенционалното земеделие. Ето защо, в противодействие на тези фактори, субсидиите играят ключова роля в поддържането доходите на биологичните земеделски производители. По-високи субсидии, по-специално под формата на частични плащания за агроекология и хуманно отношение към животните компенсират този ефект. Тези субсидии са предназначени специално за компенсиране на доходите, пропуснати поради ангажимента на фермата да надхвърли минималните екологични стандарти.

Основният извод от цитираните проучвания е, че има относително малки разлики при биологичното и конвенционално производство, когато става дума за пари. Големите разлики са видими, когато се издигнем над финансовите изчисления и разгледаме екологичните и социални ползи, които биологичното земеделие носи, а именно:

- Увеличаване на добивите в дългосрочен план чрез използване на достъпни суровини, до голяма степен базирани на местното биоразнообразие;
- Подобряване на поминъка и продоволствената сигурност;

- Намаляване на финансовия риск чрез замяна на скъпи химически суровини с възобновяеми ресурси на местно ниво;
- Интегриране на традиционни земеделски практики;
- Осигуряване на много по-голяма устойчивост на земеделските системи във времена на екстремни климатични условия като суша и проливни дъждове;
- Подобряване на човешкото здраве и максимизиране на екологичните услуги.
- Поддържане на биоразнообразието.

9.2. Показатели за оценяване на конкурентоспособността на биологичните стопанства

Официалната статистика за биологичното производство у нас е оскъдна, в сравнение с наличната такава за конвенционалното, което възпрепятства да се направи стриктно сравнение между биологични и конвенционални стопанства в повечето разрези на понятието конкурентоспособност.

Например не са представени официални данни за типология и икономически размер на биологичните стопанства, за юридически статус; липсват данни за икономически показатели, както и такива за ефективност и резултатност, пазарен дял, цени.

Официални налични данни (на национално равнище) има за:

- Брой на биологичните оператори;
- Площи с БЗ;
- Дял на площите с БЗ в ИЗП (индикатор за устойчиво развитие, който осигурява информация за дела на биологичната площ в общата площ);
- Структура на културите, отглеждани в БЗ;
- Брой животни, отглеждани биологично;
- Продукция от биологичните стопанства (растениевъдство и животновъдство).

Ето защо, в съответствие със специфичните особености на биологичното производство и биологичните стопанства, ще се подберат някои показатели за оценка на тяхната конкурентоспособност, но тъй като статистиката у нас все още не е заложила набиране на специфична за определяне на конкурентоспособността информация за стопанствата с биологично производство, която да е аналогична на тази за конвенционалните стопанства, показателите за конкурентоспособност на биологичните ферми няма да са идентични с тези в конвенционалните, а ще са базирани на наличната официална информация и най-вече на данни от анкета.

За оценка ще бъдат включени количествени и качествени показатели. При определяне стойностите на количествените показатели ще се използват официални статистически данни, както и данни от анкетни проучвания на биологични стопанства. На база на осигурените данни (налична информация) ще бъдат избрани и съответните показатели. Стойностите на качествените показатели ще се определят въз основа на резултати от анкетни проучвания на биологични стопанства и експертни оценки. Амбицията ни е да включим показатели както за продуктивност, рентабилност и финансова обезпеченост на биологичните стопанства, така и за адаптивност към пазарната, институционална и природна среда и за устойчивост. От друга страна би било интересно, ако може да се акцентира на конкурентоспособността на биологичните стопанства от гледна точка на аспектите, засягащи екологичните и социални ползи от БП - производството на висококачествени храни със слабо въздействие върху околната

среда, за развитието на устойчива продоволствена система за страната, както и от гледна точка на потребителското търсене и обществена подкрепа. За тази цел ще се опитаме да формулираме в анкета съответни въпроси, чиито отговори биха позволили, поне до известна степен, да се даде оценка на тези аспекти.

10. Стратегическите партньорства, като инструмент за повишаване на конкурентоспособността на малките и средните земеделски стопанства, *Даниела Цвяткова*

10.1. Участие в мрежовата икономика и изграждане на стратегически партньорства в земеделието

"Най-ефективният мащаб, при който се създава конкурентно предимство, е на ниво регионална специализация "[29].

В сектора на селското стопанство запазване на конкурентоспособността трябва да се търси в научните изследвания, технологиите и цифровизацията, както и развитието на веригата за създаване на стойност. Приоритет трябва да бъдат инвестициите в производството на плодове, зеленчуци, както и в животновъдството и биологичното производство, в които страната ни има традиции и потенциал за развитие. Това от своя страна води както до устойчиво използване на наличните ресурси, така и до стабилизиране на доходите на земеделските производители. Чрез участието си в ясно регламентирани стратегически партньорства българските фермери (особено малките и средните стопанства) имат възможност да преодолеят своята изолираност, да получат достъп до ресурси, да подобрят пазарните си позиции, да натрупат ноу-хау" и като резултат – да повишат своята конкурентоспособност, както и своя жизнен път.

Обикновено конкурентоспособността на земеделските стопанства не е добре дефинирана и се оценява чрез традиционните показатели за ефективност, производителност, рентабилност и пр.

Съществуват съвременни проучвания на автори (Николов, Чопева, Борисов, Радев, 2015)[30], които показват, че в условията на ОСП земеделските стопани имат определени ограничения пред повишаване на конкурентоспособността. Основно място сред тях заемат: ограничен достъп до някои производствени ресурси, високи производствени разходи; недостатъчен оборотен капитал; ниска механизация на производството; ограничен достъп до пазара; конкурентен внос на земеделски продукти; липса на достатъчен опит в управлението на проекти, финансирани по отделните мерки. Всички тези проблеми произтичат и от поведението и управленските умения на предприемача - мениджър в земеделското стопанство.

Създаването на възможност на българския производител за достъп до пазарите без прекупвачи е една от успешните конкурентни форми за местно регионално развитие. Създаването на кооперативни стратегически обединения, които на базата на публично-частното партньорство в регионален аспект ще дадат достъп до по-широк пазар и на малките производители. За постигането на конкурентоспособност от страна на регионалните стопанства е необходимо и известно потискане на собственото „его" за сметка на груповия интерес или, иначе казано, за интереса на целия регион.

Научната литература изобилства от предприемачески и управленски стратегии за пазарна реализация на произвежданите продукти и услуги в една организация. Спецификата на аграрния бизнес предполага ситуационно вземане на решения при

---

[29] Krugman Paul, Цит. от Roy Green and Phillip O'Neill WHAT MAKES GLOBAL REGIONS, http://www.newcastle.edu.au/faculty/bus-law/centres_groups

[30] Николов, Д, Чопева, М, Борисов, П, Радев, Т (2015) Състояния и перспективи за развитие на малките земеделски стопанства. С. „Авангард Прима".

прилагането на конкретна стратегия, която да бъде съобразена и с ефектите от прилагането й.

Наличието на стратегия за маркетинг и пазарна реализация е особено важно за придаването на съдържание на идеята за „конкурентоспособност“. Предвид голямата разпокъсаност на производствения сектор, засилването и развитието на форми на концентрация на предлагането, като сдружения на производители, кооперации и други форми на сдружаване, несъмнено се превръщат в стълбове на новата стратегия. При мнозинството от земеделските стопанства и конкретно при малките и микрофермите, бизнес стратегията до голяма степен е идентична на маркетинговата стратегия. Причините за това са аморфността на структурата, липсата на функционална специализация и най-вече водещият стратегически фокус, именно върху генерирането на първи поръчки/продажби, завоюване на първите клиенти и създаване на клиентска база. Самите пазарни стратегии почти винаги са насочени към малки в географско отношение пазари и специфични потребителски нужди, т.е. пазарни ниши

Едновременно с това, особено важно е търсенето на нови бизнес модели за съвместно използване на местните ресурси, привличане на инвестиции, разширяване на пазарите за трансфер на знания и внедряване на иновативни технологии, осигуряващи висока производителност и насочване на производството към продукти с висока добавена стойност. Изграждането на регионални бизнес структури се свързва с възможности за генериране на доходи, водещи до повишаване жизнения стандарт на населението.

В тази част на научното изследване правим следното допускане/работна хипотеза: влизането в *стратегически партньорства и изграждане на бизнес мрежи от българските фермери (особено при малките и средните стопанства) на регионален принцип, ще им даде възможност да преодолеят своята затвореност и ограничен размер, да подобрят пазарните си позиции, и като резултат – да повишат своята конкурентоспособност.*

Опитът на успешните икономики по света показва, че те могат да са конкурентоспособни не само чрез големите структури, но също и чрез по-малки организации, които си съдействат и конкурират чрез отраслови партньорства на регионално ниво.

Чрез участието си в такива мрежови структури българските фермери имат възможност да преодолеят своята изолираност, да получат достъп до ресурси, да подобрят пазарните си позиции, да натрупат опит и ноу-хау и като резултат – да повишат своята конкурентоспособност. А с единия европейски пазар се подобри средата за формиране на такива съюзи, като стана все по-благоприятна, но и по-взискателна От гледна точка на мрежите, традиционният възглед за процеса на интернационализация започва да се променя. Включването в стратегически партньорства дава възможност както на малките, така и на големите стопанства да увеличат печалбите и подобрят пазарните си позиции. Земеделските предприемачи все по-често трябва да действат като *стратегически партньори* на останалите участници в мрежата, а качеството на продукцията, пазарният имидж и конкурентоспособността, до голяма степен ще зависят от компонентите, доставяни от всички производители.

Предприемаческите мрежи са мрежи на индивиди – някои, които ръководят фирми (особено в хранително-вкусовата промишленост), и други, които се стремят да основат собствени стопанства – които произвеждат идентични продукти, учат се един от друг и правят бизнес заедно. В допълнение, членовете на мрежата многократно обменят идеи за създаване на обща предприемаческа култура в региона. Мрежите могат да приемат много функции и роли. Главната им цел е добре известна и основно фокусирана върху осигуряването на обучение и бизнес възможности за членовете. В

тези партньорства предприемачите се опитват да подсилят връзки с други такива, включени в стартиращи и растящи нови диверсифицирани бизнеси. Всеки индивид влиза в мрежата по различни причини, но основните мотиви включват желание да се учи от колегите и да придобие достъп до местната експертиза за това как се успява в бизнеса.

Следователно мрежата от стопански единици, се характеризира с изключителна гъвкавост, дава възможност на членовете, от една страна, да се конкурират по между си, а от друга, да привличат нови партньори и едновременно с това да координират дейността си. Това дава обяснение защо в редица териториални проучвания се изследва връзката между местните предприемачески мрежи и регионалното развитие.

Регионите със силни мрежи от предприемачи са първенци по стартиращи и бързо растящи бизнеси. Общностите, опитващи се да насърчат местното предприемачество, трябва да обмислят специфични политики, подпомагащи създаването и развитието на предприемачески мрежи.

Този подход има изключително териториална насоченост, като се следва т.нар. „place-based approach“(Brown, 2008)[31], в основата на който стои териториалната единица (локацията, мястото, районът) със своите специфични дадености, потребности, ресурси. Специфичните традиции в производството в различните селски райони на страната са основа за налагането на пазара на местни марки храни. По този начин малките земеделски стопанства могат да използват своите главни конкурентни предимства, които са производството на качествена продукция, с лесното приспособяване към пазарните изисквания.

Връщането към местното ниво в начина, по който произвеждаме, преработваме и разпределяме храната, може да помогне за промяна в отношението към дейността на стопанствата.

Ползите от развитието на мрежова икономика в земеделието и селските райони можем да го определим като възможност за :

- Споделяне на ресурси и увеличен производствен капацитет (етерични масла, вино, пчелен мед и др.);
- Сертификация, съвместни лаборатории за изпитване (Българска роза, мед);
- Развитие и налагане на обща марка;
- Общ маркетинг и излизане на външни пазари;
- Развойна дейност и повишен иновативен капацитет;
- Развитие на органично земеделие и био продукти;
- Агро–туризъм – диверсификация на туристическия продукт и “задържане” на туриста в региона;
- Дългогодишни традиции в българското земеделие;
- Благоприятни климатични условия;
- Пазарни ниши и експортен потенциал в органичното земеделие и предлагането на биопродукти.

Силните страни на селските райони са именно условията за правене на земеделие, природните ресурси и забележителности (вода, въздух, околно среда), произвеждане на продукти за изхранване на населението, туристическите възможности и културното наследство. Потенциалът на регионалните мрежи е заложен в основата на съвременните концепции за регионално развитие. И тъй като класическите

---

[31] Brown, M, Outdoor Education: Opportunities Provided by a Place Based Approach, New Zealand Journal of Outdoor Education: Ko Tane Mahuta Pupuke, Vol. 2, No. 3, Mar 2008: 7-25.

конкурентни модели са пределно йерархични и не отговарят на съвременните реалности, те все повече отстъпват място на такива, характеризиращи се с гъвкавост, партньорство, взаимодействие[32]. Концепцията за мрежови стратегически партньорства се основава на проучване на актьорите (местните земеделски производители), и по-скоро на отношенията, връзките, подгрупи и групи в мрежата[33] (земеделските стопанства).

Търсенето на възможностите за внедряването на подхода е свързан с модела за веригата на стойността и предполага широк анализ на:[34]

1. Изясняване на производствените условия и възможности; изясняване на връзките, съществуващи между предприятията от сектора структуриране на потенциалните вериги, като ключов компонент е създаването на стойност.

2. Потенциалните условия за навлизане на нови пазари на всички равнища, като се проследят нарастващите предпочитания на потребителите към храните.

3. Възможностите на всеки сектор и сравнителните му предимства.

4. Конкретните партньори и определяне на връзките между тях, производството, преработка, логистика и крайна търговия.

Секторът „Производство на хранителни продукти" са призвани да създадат условия за устойчиво развитие не само на сектора, но и на икономиката като цяло, а оттук и повишаване на конкурентоспособността.

В свои разработки Atherton, A., и Lyon, F, (2001) се опитват да определят социално - икономически модел, като включват следните компоненти: първи основен панел е представяне на личностните характеристики на земеделския стопанин (пол, възраст, мотивация, мениджърски опит, водещите Pull и Push фактори. Вторият панел от модела характеризира селскостопанската дейност с присъщите й особености за отрасъла и региона, в който оперира земеделското стопанство. За целта ние използваме част и от двата панела на модела, за да подсилим важността на социално-икономическата роля на селското стопанство, и насочим вниманието към отделни индикатори за ситуационен анализ, открояващ проблемите и тенденциите на развитие.

В известния си труд „Конкурентното предимство на нациите" М. Портър задълбочено анализира защо даден регион постига икономически успех в определен (клъстеризиран) сектор. Според него отговорът се крие в четири мащабни характеристики, оформящи националната среда (наречени от него „диамант" или „ромб"), в която местните малки и средни организации се конкурират, и подпомагани от местната власт създават конкурентно предимство. Отбелязваме, че на преден план се очертават - технологиите и иновациите, пазарите и конкурентните предимства, управленските решения, свързани с диверсифицирането на дейността, информираност и обезпечение, изградените мрежи и необходимостта от подкрепа, нуждата от финансиране на малките структури в региона.

Видно е, че необходимите условия за сформиране на посочената система са:

- да са налице свързани помежду си организации, които съвместяват усилията си за постигане на растеж и конкурентоспособност;

---

[32] **Sheim, B. T**. From clusters to projects: Spatial embeddedness and disembeddedness of learning and knowledge creation in the globalizing economy, in Karlsson, C. et al. (eds.), Knowledge Spillovers and Knowledge Management. Edward Elgar, Cheltenham, 2004, pp. 396-422 Цит. по: **Antonova, D., Pavlov, D.**Science, Research, Knowledge, Heart. Which Are the Driving Forces Behind the Regional Development? //*Enterpreneurship & Innovation,* Issue 2, Year II, 2010.

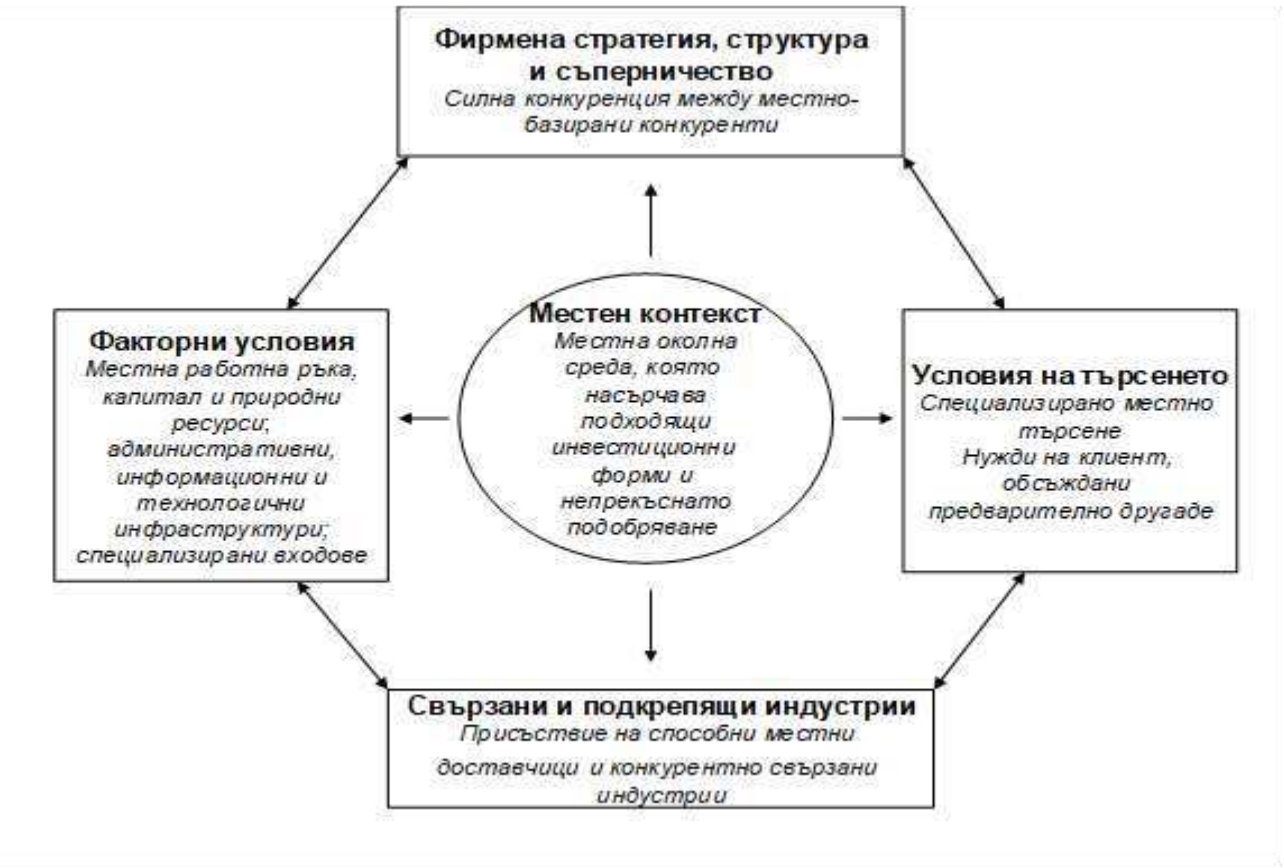
[33] **Wasserman, S., Faust, K.**, Social Network Analysis. Method and Applications. Cambridge University Press, 2009, pp.17-21.

[34] Петков, П. (2000). Клъстерен анализ при макросегментиране на международните пазари. Количествени методи в икономиката - класика и новаторство, Свищов.

- свързаните организации да са от един сектор (произвеждат сходни продукти);
- свързаните организации да функционират в рамките на един географски район, т.е. са географски локализирани.

Портът въвежда клъстерния подход при изследване на конкурентоспособността като форма на обвързване на различни организации в стойностна верига, в която те обединяват своите конкурентни предимства и реализират синергиен ефект от съвместните си дейности. Обяснявайки „източниците на устойчив просперитет". авторът се фокусира не върху „макроикономическите условия за растеж и благосъстояние" (Портър, 2004), а върху микроикономическите основи за конкурентоспособност, насочвайки вниманието си към конкурентоспособността на стопанската единица. Той отбелязва, че основа за благосъстоянието и конкурентоспособността се явява „създаването на бизнес среда заедно с подкрепящите институции" и развива идеята за четирите детерминанти, образуващи т.нар. „Диамант (ромб) на конкурентното предимство", като рамка, обясняваща корените на производителността в национален и регионален мащаб. Чрез него, природни ресурси се допълват с детерминантите: фирмена стратегия, структура и конкуренция; условия на вътрешното търсене; свързани и поддържащи производства, създаващи условията, при които се формира средата, в която отделните фирми (сектори) се „раждат и се учат да се конкурират" (фигура 45.).

Фигура 45 . Конкурентните предимства по Портър



Източник: Porter, M.E. (2003, August–October) 'The economic performance of regions', Regional Studies, Vol. 37, Nos. 6/7, pp.549–578.

Практиката на малките, фамилни земеделски стопанства показва, че те най-често не могат да реализират сами значими регионални стратегически инициативи, а само в съдружие с други организации, като за целта се използват различни форми и нива на

сътрудничество. При пазарната реализация на стопанствата се отчита и връзката с пазара и крайните потребители, тъй като тяхната роля все повече се засилва и в някои райони се оказва от съществена важност за социално-икономическото развитие в селските райони. Още повече, че приобщаващият и устойчив растеж в селските райони зависи от начина, по който си взаимодействат различните групи, структури и институции, включително и тези, свързани с използването на земята и природните ресурси и връзката им с градовете, производствените структури и взаимодействието им с пазарите.

Трябва да се отбележи, че включването в партньорство не води автоматично до повишаване на конкурентоспособността на участниците в него. За да се развие едно успешно партньорство е необходимо да се изследват специфичните особености и потенциал на българските райони и сектори, трябва да се търсят специфични специализирани ниши.

Към момента селското стопанство не осигурява икономически растеж и подобряване конкурентоспособността на отрасъла поради ред причини:

• субсидиите нямат позитивно влияние върху брутната добавена стойност, произведена от селското стопанство;

• оформя се двуполюсно земеделие, като се свиват или са пред закриване традиционни подсектори;

• проявяват се асиметрии във външната търговия със селскостопански продукти;

• ограничен е достъпът до пазара на малките земеделски стопанства и се задълбочават социалните и икономическите различия в регионите;

• слабо е хоризонталното и вертикалното сътрудничество в сектора.

Същевременно трябва да се каже, че голяма част от българските земеделски стопанства притежават някои характеристики, които ги правят не особено привлекателен обект за партниране и основен избор на големите организации (което не е изключителна характеристика за България). Сред тях могат да бъдат посочени:

- действат на „на ръба на бръснача" – борят се преди всичко за оцеляването си и не генерират висока добавена стойност; създават малко работни места;
- бизнесът най-често е в рамките на населеното място. Много рядко имат стремеж към излизане на нови пазари; диверсификация - вътрешна или външна
- ограничена ресурсна база – стойността на материалните и нематериалните им дълготрайни активи е много малка, което от своя страна затруднява и достъпа им до кредитен/финансов ресурс;
- нямат отчетливи конкурентни предимства – битката при тях се води най-вече по отношение на цената;
- основна цел пред собствениците/предприемачите е изкарването на препитание;
- тези стопанства в повечето случаи са управлявани от хора, без необходимите познания и умения, основаващи се преди всичко на своята „крива на опита" и интуицията си;
- достъпът до информация и дигитализация от страна на стопанствата е ограничен. Тук става въпрос за информация за пазарите, за възможностите за финансиране, за потенциални доставчици и партньори, нови технологии и много други.
- За съжаление нивото на участие на земеделските стопани в такива партньорства все още не е добре осъзнато и наложило се като правилен стратегически подход в управлението. Повечето земеделски стопани предпочитат неформалните обединения за споделяне на опит, информация, за съвместни доставки (на основата на съседска/приятелска помощ/взаимопомощ), за съвместно използване на машини и

съоръжения, или за съвместно съхранение, сортиране, етикетиране, пласмент, маркетинг.

- Проблем за малките стопанства е липсата на дългосрочни договори с преработватели и търговци на едро. Според собствениците на малки стопанства основни причини за липсата на дългосрочни договори са нестабилността на пазарните цени, рискът за неизпълнение на договорните задължения от страна на стопанствата и недостатъчната правна сила на договорите. Функциониращите пазари на открито продават главно продукция, закупена от тържища, която е с различен произход и не осигуряват възможност за пряка връзка между производителя и потребителя. През последните години проблем за малките стопанства е разширяването на териториалното покритие, гъстотата и пазарния дял на големите вериги супермаркети. Малките производители не са в състояние самостоятелно да предложат редовна доставка в достатъчно големи партиди, каквито те търсят и съответно губят пазарни позиции.
- Утвърденото мнение в теорията, че взаимоотношенията в предприемаческата мрежа са симбиоза между конкуриране и сътрудничество. Когато едно стопанство се включи в мрежа, то става по-гъвкаво, има възможност да се адаптира към новите пазарни условия, да расте и да получава по-висока добавена стойност

Според Rost (2007)[35] „идеално формиран е един регион, когато може, със собствени сили, да осигури основните потребности на населението (храна, жилище, образование, култура, здравно обслужване, регионален транспорт, регионални комуникации) и освен това може да предложи на глобалния пазар специални стоки и услуги, за да използва приходите за закупуване на чужди стоки и услуги. Това важи за всички региони на света, независимо дали се намират в развиващи се или развити страни.“ Георгиев (1997[36]) дава своя дефиниция за регионалното развитие, наричайки го „съзнателна и целенасочена дейност на обществото, при която контролирани от човека фактори водят до рационалното използване на регионално обособени материални, финансови и човешки ресурси в полза на преобладаващата част от населението на дадена територия**.”**

10.2. Форми на конкурентоспособни стратегически партньорства, подходящи за земеделските стопанства

Съвременните икономически мрежи (стратегическото партньорство) може да разгледаме като:

- адаптирано кооперираме, което покрива управлението на промените в дейностите (продукти, технология, полета по географски признак, група потребители и разходен профил) и/или
- координирано кооперираме, което се предприема в случаите, когато целта е да се съберат и координират допълващи предимства или съглашение между организациите за координиране на дейностите и вероятно размяна на информация в полза на всички партньори[37].

Тук трябва да направим едно уточнение, това не са нови структурни форми на земеделски кооперации. Тук говорим за доверието, сътрудничеството и кооперирането на хората в рамките на даден регион, от гледна точка на „пространство”, характерно с

---

[35] Rost, N. 2007, Regional Economy Systems as Complement to Globalisation, [Online] Available: http://www.regionalentwicklung.de/regionales-wirtschaften/uebersetzungen-translation/regionaleconomy-systems-as-complement-to-globalisation/ [Accessed: October 2007]

[36] Георгиев, Л., „Регионална икономика”, НБУ, Център по дистанционно обучение”, С., 1997 г., с.30

[37] Killing, J. P., Understanding alliances: The role of task and organizational complexity, 1988.

определени икономически особености; равнище на промишлено производство и връзки между социалните субекти; близки културно-исторически традиции и ценности, общи интереси, сходен начин на живот и жизнен стандарт; разработване и реализиране на общи социални, икономически, демографски, екологични и т.н. стратегии. Изграждането на такива бизнес структури се свързва с възможности за генериране на доходи, водещи до повишаване жизнения стандарт на населението, различна стратегическа значимост и секторна насоченост, които пряко биха повлияли върху повишаването на регионалната ефективност[38]:

Клъстерен подход

Клъстерният подход при стопанства с различна стратегическа значимост и секторна насоченост, които пряко биха повлияли върху повишаването на регионалната ефективност - подход при изследване на конкурентоспособността е форма на обвързване на различни организации в стойностна верига, в която те обединяват своите конкурентни предимства и реализират синергиен ефект от съвместните си дейности. Клъстерният подход, като алтернатива на традиционния секторен подход, е особено използван в развитите страни за постигане на фирмена конкурентност и устойчив растеж. Концепцията за клъстерите се е появила отдавна и се е превърнала във всеобщо понятие с много различни значения в отделните европейски страни. Досега "полиси мейкърс" обръщаха малко внимание на преимуществата на концентрацията и специализацията. Вместо това те подкрепяха диверсификацията, смятайки отрасловата концентрация допълнителна отговорност и заплаха за дългосрочна устойчивост, отколкото фактор за повишаване конкурентоспособността на дадена организация.

Таблица 21. Разлики между традиционния секторен и новия клъстерен подход

Секторен подход	*Клъстерен подход*
Групи в мрежа с подобни позиции	Стратегически групи в мрежа с главно допълващи се и различни позиции
Фокус върху отрасли със завършен производствен цикъл	Включва клиенти, дистрибутори, доставчици на услуги и специализирани институции
Фокус върху преки и косвени конкуренти	Инкорпорира списък от взаимосвързани индустрии, поделящи обща технология, умения, информация, стоки/услуги, клиенти и връзки
Колебливост при сътрудничество с конкуренти	Повечето участници не са преки конкуренти, но споделят общи нужди и ограничения
Диалогът с правителството често гравитира към субсидии, протекция и ограничаване на конкуренцията	Широка сфера за подобрения в обсега на общо предприятие, което ще повиши производителността и конкуренцията Форум за по-конструктивен и ефикасен диалог бизнес - правителство
Търсене на разнообразие в съществуващи траектории	Търсене на синергии и нови комбинации

Източник: Boosting innovation, the cluster approach, OECD proceedings 1999.

Очевидна е ползата от клъстерния подход в сравнение с традиционния – още повече, че води до подобряване на фирмените стратегии в основни направления като[39]:

[38] Стоенчева, Цв., Регионална икономика, Университетско издателство „Стопанство", С., 2010.
[39] Доклад *"България 2010: икономическите предизвикателства*", София 2005. http://www.president.bg/pdf/Doklad-bK.pdf.

- продуктов дизайн – дава по-големи възможности за обмяна на идеи и ноу-хау в развитието и производството на продукти и услуги;
- репутация – чрез активни действия на асоциациите и лобиране пред държавата;
- технологичните процеси – усъвършенстване чрез активна обмяна на технологично ноу-хау, създаване на нови продукти и технологии;
- дистрибуция и услуги – осигурява по-широк достъп;
- пазарна информация – възможности за обмяна на информация за потенциални купувачи (демографски особености, потребности, взискателност), конюнктура на пазара;
- логистика – по-добро сътрудничество по отношение на придвижването на стоките или информацията между участниците в мрежата;
- човешки ресурси – подобряване качеството им чрез по-лесно придобиване на нови умения.

Основната причина за развитие на клъстерите е появяването на гъвкавата специализация, което дава на стопанските организации способността да комбинират преимуществата на по-малкия размер, по-гъвкаво производство с икономии от мащаба, свързани с вътрешнофирмени връзки и сътрудничество. Майкъл Портър споменава, че откакто разбирането за клъстери расте, те стават приет компонент от националните и регионалните планове за развитие. Нуждата да се разбират факторите, които правят успешни клъстер инициативи, заедно с ролите на управлението, частния сектор и другите институции, става належаща. В литературата са известни два основни вида клъстери:

- Хоризонтален клъстер – организациите са на еднакво ниво на производство и маркетинг, размер, конкурентно предимство, проблеми, силни и слаби страни на дейността;
- Вертикален клъстер – организациите са на последователни нива на производство и маркетинг. Това е типичен пример когато в региона има водеща компания (за агросектора, това може да бъде консервена фабрика; Винпром; голям производител на сокове, компоти, сладка и др. производни; голям хлебозавод, голямо месопреработвателно предприятие и пр.) и всички останали структури, които го снабдяват с основни суровини и допълнителни материали и услуги.

Таблица 22: Източници на конкурентно предимство чрез регионална клъстеризаця

Източник на конкурентно предимство	Разработка
Повишаване на трудовата производителност	➢ *Достъп до по-добри служители*: Специализирани умения; Приспособяване чрез опит; Гъвкавост на местния трудов пазар. Климат с технологична осведоменост. ➢ *Достъп до специализирана информация за :* Пазари; Технология; Конкурентни стратегии. ➢ *Допълнителни – базирани на:* Взаимна зависимост; Повишаване зависимостта от качеството; Поддръжка на критична маса за привличане вниманието на

	купувача. ➢ *Задействане на институционално присъствие* Успешно привличане на капитали за поддръжка на образователно обучение и други специализирани инфраструктури; ➢ *По- добра мотивация и измерване* Стимули чрез местна гордост и идентичност; Непосредствен достъп до сравнение и обратна връзка за постигнатите стандарти за качество.
Повишаване склонността за обновяване и иновации	➢ *По-добрите пазарни прогнози, позволяват*: Идентификация на нуждите на клиента и тенденциите; Местна видимост на иновацията в производството, маркетинга и услугите. ➢ *Синхрон между марка и идентичности на мястото* Преданост на купувача към местни производители; По-ниски разходи за влизане на пазара. ➢ *По-нисък разход от директното експериментиране* Сътрудничество; Достъп до местни иновационно-ориентирани институции; Осведоменост за качеството;
Увеличаващи се степени за формиране на нов бизнес	➢ *По-ниско рискова среда за нови фирми чрез*: Достъп до предварително съществуваща база данни за клиента; Достъп до вериги на доставчика; Институционална подкрепа; Местно одобрение на стратегии за предприемани и преодоляване на риск. ➢ *Основаване на местни институции за рисков капитал* ➢ *Поддръжка на "вратички" за положителна обратна връзка*

Източник: Адаптирано от Портър 1988, Тейлър 1999, Ашейм и Айсаксин 1997, Малмберг и Солвел 1997 и други източници.

Трябва да се отбележи, че развитието на един клъстер не води автоматично до повишаване на конкурентоспособността на участниците в него. За да се развие едно успешно сътрудничество между участниците в клъстера е необходимо да се изследват специфичните особености и потенциал на българските райони и сектори, трябва да се търсят специфични специализирани ниши. Зеленчукопроизводството и овощарството са традиционни подотрасли на растениевъдството в България, но последните години обаче, българския пазар е „залят" с вносни плодове и зеленчуци. Това се дължи на слабата конкурентност на родното производство, в сравнение с това на едни от най-големите производители на плодове и зеленчуци в цяла Европа – Гърция и Турция.

Успешни клъстери в агросектора биха обединили многобройните еднолични стопанства с големите производители в районите. Други участници може да са преработватели на първичната продукция, вносители на селскостопанска техника, различни доставчици и производители на химични торове и химикали, университети по аграрно стопанство, транспортни фирми и др.

Досега интересът на българския бизнес към „клъстеризацията" не е особено голям. Проблемите при обединяването на родните предприемачи идват от субективни социални фактори - липсата на довери, манталитет, трудното отказване на стопанствата от техния суверенитет и пр.

Субконтракторният подход

Притежаването на конкурентноспособна вътрешен снабдяващ сектор е за предпочитане пред разчитането на макар и квалифицирани и по-евтини доставчици. Вътрешният пазар е силно предвидим за вътрешните доставчици и успехът на него е въпрос на престиж.

Не е нужно една организация да притежава конкурентно предимство във всички снабдяващи направления, за да спечелиш конкурентно преимущество в дадената индустрия. Конкурентно предимство е осъществимо там, където индустрията-потребител вече е добре развита и разчита на сектора-доставчик. Връзките и сътрудничеството между участниците в субконтракторните вериги се развиват и задълбочават непрекъснато и субконтракторството не е само акт на възлагане и изпълнение на определена поръчка за производство.

Ако мрежата представлява субконтракторна верига, между фирмите се установява взаимна зависимост чрез различни формални и неформални връзки. Включването в субконтракторни вериги (мрежи) дава възможност както на малките и средни организации, така и на големите предприятия да увеличат печалбите и подобрят пазарните си позиции. Сътрудничеството между участниците в субконтракторните отношения се развиват и задълбочават непрекъснато и днешното субконтракторство не е само акт на възлагане и изпълнение на определена поръчка за производство. Субконтракторите все по-често действат като *стратегически партньори* на контрактора - лидер в даден регион, а качеството на продукцията, пазарният имидж и конкурентоспособността на контрактора до голяма степен зависят от компонентите, доставяни от субконтракторите. Те, от своя страна, чрез работата си като подизпълнители си осигуряват атрактивен пазар и възможност за развиване на потенциала си и реализиране на растеж чрез заимстване на ноу-хау, подкрепа (технологична и финансова) и ползване на пазарите на контрактора.

Степента на зависимост между субконтрактора и клиента се определя от различни фактори. Едни от тях са времето и разходите, на второ място, това е технологичното и стратегическото значение на подизпълнителя за клиента. Ако субконтракторът притежава специфичен продукт/ или основен ресурс в дейността на клиента, то запазването на отношенията с него е от изключително значение за контрактора. Друг елемент на взаимозависимостта е делът на дейностите, изпълнявани от субконтрактора в рамките на съвместното сътрудничество, от общия му обем дейност, както и делът от оборота на контрактора, който се пада на субконтракторното отношение. Основната причина за „нежеланието" за включването на големи организации в мрежи с малки подизпълнители е тази, че отделната голяма организация е зависима от ресурсите, качеството и сроковете, контролирани от друга самостоятелна единица. Затова, особено в областта на хранително-вкусовата промишленост, наблюдаваме как в много региони на страната водещи лидери предпочитат сами да произвеждат своите ресурси (макар това за тях да е финансово неизгодно), отколкото да „гласуват пълно доверие" на своите подизпълнители. Много често те търсят производители на продукти само когато имат недостиг на суровина за пазара. Тогава отношенията са краткосрочни, не дългосрочно и стратегически обосновани. Организациите – подизпълнители са в позиция на пълна зависимост относно продажна цена, количество и желано качество. Те осъзнават, че тази зависимост не води до дългосрочно сътрудничество и партньорство, а само до еднократен акт за реализацията на продукцията им.

Силните и слабите страни на клиента и подизпълнителя в едно субконтракторно партньорство и взаимната им зависимост може да се представи чрез матрица, по която работи М. Рафа и Е. Еспосито (1994) [40], разделена на пет зони: (фигура 46).

Фигура 46. Матрица на зависимостта между субконтрактора и клиента

Степен на зависимост на субконтрактора от клиента	ниска	средна	висока
висока	β_2	β_3	γ
средна	β_1	ε	δ_3
ниска	α	δ_1	δ_2

Степен на зависимост на клиента от субконтрактора

Източник: Raffa, M., A Relationships Typology in Firms Networks, ODISSEO-DIS, Faculty of Engi-neering, Naples, Italy.

Традиционният модел на взаимоотношенията между участниците в субконтракторната верига характеризира отношения с ниска обвързаност на субконтрактора и клиента. Няма стратегическа насоченост на отношенията, които се изчерпват само с конкретна поръчка от страна на контрактора, изпълнявано от субконтрактора без разгръщане и използване на неговите способности.

За да се засилят партньорските взаимоотношения и да се стигне до желаната конкурентна позиция, както от страна на котрактора, така и от страна на субконтрактора - подизпълнителят трябва не просто да произвежда, но да го прави "точно на време", което предполага желано количество, висококачествени продукти, както и дейност, съобразена с производствените планове на контрактора.

Ключовите аспекти на тези отношения са опростяването и разделянето на продуктите на модули, стандартизация на компонентите, внедряване на нови технологии, интензивен трансфер на управленска информация, стратегическа обвързаност и при двата актьора (макар и запазили своята управленска идентичност), за да се стигне до специфични съпроизводствени отношения.

[40] Esposito, E., M. Raffa, *Subcontracting: A microanalytical approach,* I.C.S.B. 39th World Conference, Strasbourg, June 27-29, 1994.

10.3. Методически подход за анализ на мрежовите структури в земеделието . Регионален подход и затваряне на цикъла „ производство- преработване – пласмент“

Ползите от „ стратегически партньорства” на земеделските производители по региони се изразява в: повишаване на квалификацията на работната ръка, повишени инвестиции и въвеждане на иновации, които да доведат до по-ниска себестойност на продукцията и до висока добавена стойност. За да се реализират възможностите за мултиплицирани ползи (укрепване на пазарните позиции, изграждане на партньорства, хоризонталното и вертикалното сътрудничество) във всеки регион трябва да се намерят конкретните форми за сътрудничество между земеделските стопанства, местните власти и общности. Инициативата трябва да дойде „отвътре навън“, т.е. бизнес организациите да насочат вниманието си към потребителите, пазарното търсене и диверсификацията на пазарите на произведените продукти. Планиране с оглед на устойчивостта на цялостната хранителна система в България (включително къси хранителни вериги, разнообразяване на производството, възвръщане на местните сортове и породи, поощряване на продуктите с добавена стойност, а не производството и износа на евтини суровини). Това включва не само продукцията на суровини и храни, но и се отразява върху опазването на основните ресурси за земеделието като води, реки, почви, биоразнообразие и климат.

И тъй като класическите конкурентни модели са пределно йерархични и не отговарят на съвременните реалности, те все повече отстъпват място на такива, характеризиращи се с гъвкавост, партньорство, взаимодействие[41], мрежите са системи, но при тях инициативата за осъществяване на връзки идва от самите актьори-потребители на информацията и знанието, т.е. фирмите в нашия случай. Онова, което математическите модели не успяват да „регистрират“, „да уловят“ е мрежовата идентичност, с която се характеризира всяка една мрежа. Изграждането на конкурентни предимства на регионите и иновационното им развитие зависят от дейността и взаимовръзките в регионалните системи и регионалните иновационни мрежи.

Посредством сравнителен анализи, обобщение на анкетни проучвания и експертни оценки, дълбочинни *казусни* изследвания на фермери в различни региони на страната, ще се цели да се получи детайлна информация за специфичните особености на работата на българските земеделски стопани в стратегически мрежови структури. За тяхното анализиране са разработени голям брой теоретични модели, които се основават на широк набор от количествени и качествени индикатори. Най-общо те могат да се систематизират в две основни групи. Към първата се отнасят т.нар. **обективни фактори** за конкурентоспособност, а към втората – **субективните фактори ,** които се основават на възприятията. Както отбелязва Crouch (2011)[42], отделните индикатори са с различна степен на важност, поради което вниманието трябва да се насочи единствено към тези фактори, които могат да се използват като основа за вземане на ефективни управленски решения от земеделския стопанин и имат най-голямо значение за повишаване на конкурентоспособността, първо на стопанството, второ на региона и бизнес средата. За тази цел ще се търсят отговор на **ключови въпроси**:

---

[41] **Sheim, B. T**. From clusters to projects: Spatial embeddedness and disembeddedness of learning and knowledge creation in the globalizing economy, in Karlsson, C. et al. (eds.), Knowledge Spillovers and Knowledge Management. Edward Elgar, Cheltenham, 2004, pp. 396-422 Цит. по: **Antonova, D., Pavlov, D.**Science, Research, Knowledge, Heart. Which Are the Driving Forces Behind the Regional Development? //*Enterpreneurship & Innovation,* Issue 2, Year II, 2010,

[42] **Crouch, G. I.** Destination Competitiveness: An Analysis of Determinant Attributes. // *Journal of Travel Research*, 2011, Vol. 50 (1), pp. 27 - 45.

- Какви връзки се формират между участниците? Как се управляват отношенията между тях?
- Какви са бариерите за включване и недостатъците от участието в мрежа?
- Как чуждата теория и практика може да се приложи в българските бизнес условия?
- Какви са ползите от участието на земеделските стопанства да участват в такива стратегически партньорства?
- Какви са бариерите за включване? Какви са недостатъците на мрежовите отношения? Съществуват ли намерения сред изследваните стопанства за бъдещо участие в мрежа?
- Какви са специфичните знания и умения за успешна работа в мрежа? Как трябва да се променят манталитета и нагласите на българските предприемачи, за да включат ръководените от тях ферми в мрежова структура?
- Какви мерки трябва да бъдат предприети на правителствено ниво за стимулиране създаването и развитието на тези нови модели за регионална конкурентоспособност ?

За да се идентифицират многообразните социални, икономически, организационни, институционални, поведенчески, технологически, природни, и т.н. фактори за подобряване на конкурентоспособността на фермите от различен тип, при анализа на стратегически партньорства, ще се водим от следните показатели:

I. <u>Основни цели, преследвани от българските ферми чрез включването и участието им в мрежови структури</u>

– Намаляване на разходите;

– Осигуряване/ разширяване на пазар;

– Развитие на производствения капацитет;

– Растеж (нарастване на оборота, размера);

II. <u>Достъп до външни ресурси, осигурявани чрез участието в партньорска форма или структура</u>

– Специализирано ноу-хау (за пазар; продукт; технологии; суровини/ материали; организация/ управление);

– Финансиране;

– Обучение;

– Информация;

– Достъп до стейкхолдери и лобиране;

III. <u>Информация за характера на организационните отношения, изградени между изследваните стопанства и другите участници в мрежовите структури</u>

– Брой и тип на връзките на стопанството с другите участници партньорството – хоризонтални/ вертикални/ договорни/ неформални;

– Зависимост от другите стопански организации, включително фирмата (стопанството)-лидер региона;

– Ролята на стопанството в цялата мрежова структура;

– Разходи с финансово измерение, свързани с участието в мрежова структура – основно представени от разходите за комуникация и координация;

– Механизъм на взаимоотношенията между участниците;

– Особености на договорните отношения между контрактор и субконтрактор - позицията и силата на влияние на контрактора-лидер

– Стратегическо партньорство;

– Управление и механизъм на взаимоотношенията между участниците във веригата на стойност;

– Влизане/ излизане от мрежата – условия или липса на такива.

IV. Специфични и конкретни проблеми, свързани с участието им в партньорски форми и структури

-По отношение на генерирането и трансфера на иновации;

-По отношение на финансирането;

-По отношение на достъпа до специализирани обучение и консултации за предприемачи, мениджъри и персонал;

-По отношение на управлението на взаимоотношенията с участниците в мрежата;

-По отношение на наличието и необходимостта от персонал със специфични знания и умения;

-По отношение на наличието и развитието на социален капитал.

V. Конкурентоспособност на мрежовите структури и конкурентни предимства на организациите, участнички в тях

-Конкурентни предимства, придобити в резултат от участието на българските фермери и фирми от региона в мрежови форми и структури;

-Оценка на конкурентни предимства според тяхната устойчивост: а) предимства от по-нисък ранг (като по-ниски издръжки за труда, по-ниски цени, икономии от мащаба и т.н.) и б) предимства от по-висок ранг (като продуктова диференциация, подобрен маркетинг и т.н.);

-Подпомагане на групите на производителите при разработването на стратегия и план за пазарно позициониране и реализация на съответния продукт;

-Степен на интернационализация на дейността.

VI. Потенциал и стратегии за развитие на изследваните стопанства, участници в мрежови партньорства.

Информация за развитието на изследваните стопанства през последните 5 години – определяне на етапа от жизнения цикъл, в който се намират. Плановете им за растеж и средствата за постигането им:

– Екстензивен или интензивен път на развитие;

– Диверсификация или концентрация, като прилагана стратегия;

– Извън рамките на настоящата мрежова структура или чрез включването им в друга такава;

– Възможни управленски решения;

– Други.

Анализът на различните аспекти на конкурентоспособността на земеделското стопанство ще ни позволи не само да се определи нейното равнище, но и да се идентифицират критичните фактори за нейното подобряване и се подпомогне фермерското стратегическо управление.

11. Конкурентни предимства чрез маркетинг в селското стопанство, *Надежда Димова*

За създаването на конкурентни предимства чрез маркетинг в земеделието, ключова роля играе дигитализацията в селското стопанство. Това е безспорна необходимост за ускорено развитие на един важен и приоритетен сектор, какъвто е селскостопанския. Внедряването на новите технологии ще доведе до нарастване на производствената продуктивност, качество и безопасност на продукцията на агрохранителната верига, а също така и добавената стойност за стопанската единица. Несъмнено цифровите технологии са тези, които дават възможност за подобряване на икономическата устойчивост на земеделските стопанства, както и за щадящо използване на ресурсите чрез използването на разумни екологични и ефективни способи. По този начин иновативните бизнес модели са привлекателни за младите хора, които използват интернет и приложения от техните умни устройства, а това позволява научните постижения и иновациите да са своевременно при тях. Всичко това е предпоставка за забавяне на негативните икономически и социални процеси, демографската структура и тенденцията за обезлюдяване на селските райони.

Целта на студията е да се открият подходите за постигане на конкурентни предимства чрез маркетинг в селското стопанство.

Процесът на ускорена цифровизация на българското земеделие и селските райони, в т.ч. и административните дейности, е необходимост за оптимизация не само на производствените процеси, но и за повишаване добивите и доходите на стопаните, както и за увеличаване конкурентоспособността, устойчивостта и търсенето на българска продукция, не само у нас, но и на европейските и световни пазари. (Николова, М., 2021).

Важно е постигането на конкурентно предимство в селското стопанство. Ако всяка област произвеждаше продуктите, в които има най-голямо предимство при дадените условия, конкуренцията нямаше да окаже ненужен натиск, върху която и да е област и общият продукт щеше да бъде произведен с най-малко усилия.

Но земеделците в повечето случаи разчитат на конкурентната система за да осъществят корекциите, направени от промяна на условията и именно междурегионалната конкуренция е резултат от опитите да се коригира производството, в съответствие със сравнителното предимство, от което се страхуват онези, които са принудени да направят корекцията. Следователно за разбирането на междурегионалната конкуренция е необходим анализ на сравнителното предимство. Вероятно по-внимателното разглеждане на проблема ще разкрие повече елементи на реципрочност, отколкото на съперничество в географския модел, който се е развил в селското стопанство.

Самият термин „конкурентно предимство“, който се използва в селското стопанство се определя от английските класически икономисти като причините и ефектите от международната търговия. Те развиват тезата, че с вариации между отделните страни, в цената на труда при производството на различни продукти във всяка страна ще се появи специализация на продуктите и специфично най-ефективно приложение на труда.

Тези икономисти предполагат, че в рамките на една страна ще влязат капитал и труд от различните индустрии и различно местоположение, които могат да изравнят печалбите и заплащането на труда във всички предприятия, но това може да се осъществи само в конкретната държава, но не и извън нейните граници.

Не по-маловажна е т.нар. „трудова теория на стойността“. Според тази теория, в рамките на една държава, има свободна конкуренция, пълна мобилност на труда и

капитала и проблемите в производството се коригират за определен период от време. Според земеделските производители тази теория не работи добре.

Това разглеждане на конкурентното предимство в сферата на селското стопанство трябва да се разшири и от гледна точка на всички ресурси, а не само от гледна точка на труда. Много често се набляга на най-високата алтернативна употреба на производствени ресурси, като се отчита, че някои от тях могат да бъдат фиксирани и не могат да бъдат преместени в други производствени линии, освен за дълъг период от време. Крайният резултат, който се цели от земеделските производители е именно по-високата възвръщаемост на ресурсите и постигане и развиване на конкурентни предимства.

За да се постигне тази възвръщаемост и да се създаде конкурентно предимство се правят промени в селското стопанство, които се инициират от отделните фермери. Рационализира се производството на базата на „алтернативни разходи“.

Важно е да се събира много информация по отношение на това как ще се осъществи този процес и как ще се направят промените, дали това ще стане само с промяна в цените или в условията, при които се подготвя конкретната продукция.

За селскостопанските производители е важно да открояват на каква основа се изгражда конкурентното предимство и какво пречи, за да се постигне то.

Безспорен факт е, че има много и различни ресурси, които се използват в селското стопанство. От особено значение са факторите, които могат да се различават по местоположение и фиксираност и формират основите за производствените предимства или недостатъци на даден район. По своята същност те биват следните няколко вида:

*Физически фактори – разликите в климата, почвата, повърхността и водоснабдяването установяват широки граници на физическото производство на много предприятия. В тези граници дадена комбинация от физически фактори може да е много подходящ за един вид земеделие, отколкото за друг. Самите физически фактори са важни при определяне на привлекателността за живеене в определен регион.

*Фактори за местоположение – разположението на производството често поставя редица ограничения. Ефективното местоположение може да се промени с развитието на управлението на пазарите и транспортните съоръжения. Оттук и факторът за местоположение най-вероятно е по-тясно свързан с икономическото развитие, отколкото с действителната неподвижност на земеделските ресурси.

*Биологични фактори – в тази група попадат плевели, насекоми, вредители, растения, животни и всички техни разновидности. Те се променят непрекъснато и земеделците трябва да отчитат тяхното влияние.

*Човешки фактори – тук попадат структурата и плътността на населението, националностите, тяхното образование, стандарт на живот, норми на работа и обществен живот.

*Капиталови фактори – В тази група попадат немаловажните финансови средства за инвестиции. От особено значение е не само основният капитал, но и привлечения такъв.

*Исторически фактори – Пазарните връзки, които са били установени в минал период от време и развитата репутация, могат да бъдат източник на много конкурентни предимства. Уменията, които са придобити при даден тип земеделие през годините също са важни.

*Институционални фактори – Най-важни са тези, които са свързани с правителството и данъчното облагане в различните държави. Също така националните програми за подпомагане на земеделието са от особено значение.

Изброените фактори са важни в краткосрочен и в дългосрочен период, за да се създадат конкурентни предимства. Може да се приеме, че колкото по-дългосрочен е периодът, толкова по-важни стават тези фактори.

Следователно трябва да започнем с анализиране на всички фактори, допринасящи за продукцията и етапи или недостатъци на дадена област в даден момент, а след това да се опитаме да определим относителното постоянство на всеки фактор и да се проучат възможните промени за по-дълъг период.

Промените в икономическите условия вероятно ще доведат до най-важното - пренареждане на производствените предимства. Ако населението се увеличава или ако подобренията в производството водят до увеличаване покупателната способност на глава от населението, търсенето на селскостопанска продукция ще се увеличи. От друга страна, ситуацията с търсенето ще бъде значително променена в условията на кризи и произтичащите от това загуба на покупателна способност. Също така ефектите от общото увеличение и търсенето на селскостопански продукти може да бъде компенсирано за производителите в дадена област чрез пренасочване на потреблението към други продукти, чрез изместване и чрез отваряне на нови производствени площи, за да се конкурират със старите (Sherman E. Johnson, 1937).

От друга страна за създаване на конкурентни предимства чрез маркетинг в земеделието ще способства и приетата Стратегия за цифровизация на земеделието и селските райони на Република България, която цели да превърне българското селско стопанство и свързаният с него земеделски бизнес във високотехнологична, устойчива и високопродуктивна сфера от световната икономика, която осигурява условията на живот на земеделските стопанства. А за постигане на конкурентните предимства чрез маркетинг е важен именно дигиталния маркетинг, а за неговото осигуряване ще се погрижи нова мярка, която ще стимулира цифровизацията на земеделските стопанства в ОСП 2023-2027.

Като страна членка на ЕС в нашата държава трябва да се спазват всички законови рамки, за да се даде точната роля и значение на селското стопанство за обществото, околната среда и икономиката на ЕС. ОСП за устойчиво селско стопанство представлява отличен синхрон и взаимовръзка между социалната, екологичната и икономическата устойчивост.

Селското стопанство заема особено място в центъра на обществото, околната среда и икономиката на Европейския съюз.

Селскостопанската дейност се поддържа от добрите условия на околната среда, позволяващи на земеделците да оползотворяват природните ресурси, да създават продукция и да се издържат. От друга страна парите, спечелени от селското стопанство, поддържат семействата на стопаните и селските общности, а храните, произведени от селското стопанство, поддържат обществото като цяло.

Затова общата селскостопанска политика (ОСП) комбинира социални, икономически и екологични подходи по пътя към постигане на устойчива система на селското стопанство в ЕС. По-нататъшните стъпки по този път ще бъдат предприети от бъдещата ОСП, която ще се изгради около нова и по-амбициозна екологична структура.

Възприемайки този комбиниран и амбициозен подход и ползвайки последните достижения на знанието и иновациите, ОСП привежда селското стопанство в съответствие с Европейския зелен пакт, който има за цел да създаде приобщаващо, конкурентоспособно и екологично бъдеще за Европа.

Стопаните, предприятията от хранително-вкусовата промишленост, горските стопани и селските общности играят съществена роля в няколко от ключовите области на политиката на Зеления пакт, включително:

- изграждане на устойчива хранителна система чрез стратегията от фермата до трапезата;
- принос към новата стратегия за биологично разнообразие, като се опазва и насърчава разнообразието на растения и животни в селската екосистема;
- принос към действията по климата на Зеления пакт за постигане на целта от нулеви нетни емисии в ЕС до 2050 г.;
- подкрепа за актуализираната стратегия за горските стопанства, която ще бъде обявена през 2021 г., чрез запазване на доброто състояние на горите;
- принос към плана за действие за нулево замърсяване, който предстои да бъде определен през 2021 г., като се опазват природните ресурси като водата, въздуха и почвата.

Действията, предприети в тези области, ще спомогнат за намиране на решения на някои от най-големите предизвикателства, пред които ЕС ще се изправи през следващите години. Като допринася за решенията на тези предизвикателства, ОСП гарантира, че селското стопанство ще остане важна част от Европа за следващите поколения (Източник: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/sustainability/sustainable-cap_bg).

За да се постигнат още конкурентни предимства чрез маркетинга е важно да се обърне внимание на **маркетинга за създаване на устойчиво земеделие**.

Маркетинг мениджърите търсят нови подходи, за да отговорят на нарастващите нужди на потребителите и промените в околната среда. В отговор на тези промени мениджърите прилагат екологичния маркетинг или т.нар. зелен маркетинг.

Като цяло, потребителите асоциират екологичния маркетинг само и единствено с промоцията и рекламата на продукти с екологични характеристики. Използването на изрази като „без парабени", „рециклируемо", „екосъобразен" са само малка част от нещата, които потребителите най-често асоциират с екологичния маркетинг.[43] Въпреки че всички те са част от екологичния маркетинг, като цяло той представлява една много по-обширна концепция, която може да бъде приложена за потребителски стоки, индустриални стоки и дори услуги. Този вид маркетинг, а именно екологичния, включва един широк обхват от дейности като продуктови модификации, промени в производствените процеси, както и промени в рекламирането. По-широкото понятие е устойчив маркетинг.

На първо място е желателно да се дефинира правилно понятието зелен маркетинг или екологичен маркетинг. Оказва се, че това затруднява маркетолозите и донякъде се дължи и на вариациите по отношение на терминологията, която включва: зелен маркетинг, екологичен маркетинг, маркетинг на околната среда.[44] Макар зеленият маркетинг да добива слава през края на 80-те и началото на 90-те, той съществува от доста по-рано. Американската Маркетингова Асоциация (АМА) провежда първия семинар по екологичен маркетинг през 1975г.[45] Издаден е бюлетин, в следствие на който по-късно през същата година излиза и първата книга по тази тематика.

На срещата, организирана от АМА, е и предложена първата дефиниция на зелен маркетинг: *„Проучване на положителните и негативни аспекти на маркетинговите дейности върху замърсяването и изразходването на възобновяеми и невъзобновяеми източници на енергия*". Тази ранна дефиниция се състои от три ключови компонента: 1)

---

[43] Двете понятия „екологичен маркетинг" и „зелен маркетинг" ще се използват като аналогични.

[44] В англоезичната литература широко използвани са термините Green Marketing, Environmental Marketing, Sustainability Marketing. Макар да съществуват известни дискусии по въпроса, повечето автори ги използват като синоними.

[45] Polonsky, M.,1994. An Introduction To Green Marketing, Electronic Green Journal, p.1.

представя подраздел на цялостната маркетингова дейност; 2) занимава се както с негативните, така и с позитивните аспекти; 3) изключително тесен кръг екологични теми са засегнати. Дори и съвременните дефиниции за зелен маркетинг не гарантират единомислие по отношение на неговата същност.

Предварително трябва да направим уточнението, че еволюцията на зеления маркетинг има три фази. Първата фаза екологичен /зелен маркетинг ***Ecological***/, втората фаза зелен маркетинг на околната среда /***Environmental***/, и третата фаза устойчив зелен маркетинг /***Sustainable***/, за който започва да се говори в края на 90-те години на XX век.

В съподчиненост на изследваната проблематика, нашето внимание ще бъде насочено към т.нар. устойчив маркетинг.

Устойчивият маркетинг[46] е съвременна тенденция в маркетинга и бизнеса и има много голямо приложение. Устойчивият маркетинг вече не е съвсем нова концепция в маркетинга и бизнеса и вече се доказва като успешен такъв. Въз основа на идеите за екологична и социална устойчивост, устойчивият маркетинг се стреми да посрещне нуждите на това поколение, без да бърка бъдещето. Това е част от много по-голяма тема в бизнеса, която е съсредоточена върху различните аспекти на бизнеса. Въпреки това устойчивият маркетинг все още има някои недостатъци.

През 1987 г. Световната комисия по околна среда и развитие, позната също като "Докладът на Брундтланд", разработи определение за устойчивост. В него се заявява, че "устойчивото развитие отговаря на нуждите на настоящето, без да се компрометира способността на бъдещите поколения да посрещат собствените си нужди" (Комисия "Брундтланд" 1987). Макар че няма определени правила или насоки, които конкретно регулират какво представлява устойчивост и какво не, понятието е бизнес, който може да намали въздействието си върху околната среда по време на доставките, производството, опаковането и/или изхвърлянето, действат по устойчив начин. Въздействието може да варира от въглеродните емисии до опасните материали, от продукти до изчерпване на природните ресурси на Земята или използването на небиологично разградими материали, като например пластмасови торбички за хранителни стоки.[47]

От друга страна, самият термин „устойчиво земеделие“ е дефиниран от различни автори (Allen, et al., Lockeretz, Smit и Smithers). В действителност повечето дефиниции потвърждават, че устойчивостта като характеристика на производителността на селскостопанските системи като цяло често се припокрива с устойчиви селскостопански практики, методи или предприятия. Като цяло може да се твърди, че устойчивото земеделие трябва да бъде екологично здраво, икономически жизнеспособно и социално отговорно (Ikerd, 1994).

Икономическото измерение на устойчивото земеделие се фокусира върху намаляване на разходите чрез намаляване на закупените суровини. Икономическите сравнения на конвенционалните и устойчиви земеделски системи например предполагат, че фермерите ще продължат да произвеждат същите основни стоки за продажба на силно конкурентни национални и международни селскостопански пазари. Добивите и разходите за единица продукция се сравняват за конвенционалните и алтернативните системи (Ikerd, Monson and Van Dyne, 1992; Repetto and Faeth, 1990; Pimentel, et al., 1991). Всички разлики в цените на стоките между алтернативните

---

[46] Понятията „устойчив зелен маркетинг“ и „устойчив маркетинг“ в статията ще се използват като еднозначни такива.

[47] https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007%2F978-3-642-28036-8_105.

сценарии се дължат на разликите в нивата на производство и пазарните доставки (Knutson, et al., 1990). Например премиите за органични цени или се игнорират, или се третират като преходни предимства, които ще бъдат премахнати от конкуренцията (Dobbs, Leddy и Smolik, 1988; Dobbs and Cole, 1992). Повишаването на пазарната стойност обаче може да бъде дори по-важна от намаляването на разходите за създаване на екологично чисти системи на земеделие както икономически жизнеспособни, така и социално отговорни.

Реално, през последните няколко години започва да се използва маркетинга за постигане на устойчивост и конкурентни предимства в земеделието и селското стопанство.

Факт е, че в много държави маркетинговата информация се фокусира почти изключително върху добавената стойност и маркетинговата ниша като стратегии за увеличаване на печалбите, а не за подобряване на цялостната устойчивост на хранителните системи (DeLind, 1994). Относително малко внимание се отделя на маркетинга като средство за подобряване на цялостната устойчивост на селското стопанство.

За да се постигне конкурентно предимство в земеделието е важно да се увеличават печалбите и растежът. Печалбите и растежът се разглеждат като естествена последица от намаляване на разходите и разширяване на пазарния дял.

Компаниите трябва да са наясно с предпочитанията на потребителите, но търсят големи групи потребители, които желаят или могат да бъдат убедени да купят една и съща основна стока. Те се нуждаят от нови масови пазари, за да поддържат ниските си производствени разходи и печалбите си, тъй като непрекъснато се стремят да разширят мащаба на своята дейност.

Самото възприемане на устойчивото земеделие, може да не бъде напълно разбрана за известно време. В съвременните условия, селското стопанство ясно счита, че екологичните и социалните въздействия са „в рамките“, а не „извън“ нейните граници. Екологичната стабилност и социалната отговорност се разглеждат като положителни цели, а не като отрицателни ограничения. Новите ограничения или граници са природните закони, включително човешката природа.

Съвременното разбиране на устойчиво земеделие счита икономическите, екологичните и социалните измерения на устойчивостта за неделими. Полетата, фермите, общностите и обществата се считат за цели, които са съставени от по-малки цели и съставляват още по-големи цели. По този начин подходът при вземане на решения и управление на стопанството трябва да бъде „холистичен“. Предизвикателството е да се разберат сложностите на целите, а не да се опитват да се сведат до по-прости и лесно разбираеми елементи. Успехът в новата парадигма се измерва с целта за устойчивост, а не с печалбите и растежа.

Напредъкът се разглежда като следствие от обслужване на нуждите и желанията на хората чрез средства, които са екологично чисти и икономически жизнеспособни. Специфичността на обекта е общоприета като предпоставка за устойчиво земеделие. Земеделските системи трябва да бъдат съчетани с тяхната база от природни ресурси. Устойчивите земеделски системи също трябва да бъдат индивидуалистични. Изискванията за управление и труд трябва да съответстват на таланта, способностите и стремежите на отделните фермери. Изглежда логично, че устойчивите системи също трябва да бъдат специфични за пазара. Уникалните набори от производствени ресурси, както естествени, така и човешки, трябва да бъдат съчетани с уникални групи потребители - уникални пазари, за да бъдат системите устойчиви.

Новият устойчив модел предполага по-голяма зависимост от човешките ресурси по отношение на качеството и количеството на труда и управлението и относително по-малко разчитане на земя и капитал.

Системите за устойчивост, от друга страна, са по-обширни по отношение на управлението, наемат се повече мениджъри като капиталова инвестиция и по-голямо участие на ръководството от наети работници. По този начин успешното земеделие с новата устойчива парадигма би изисквало повече стопански оператори, по-продуктивни земеделски работници и повече фермерски семейства, отколкото индустриалната система на земеделие.

Предизвикателствата, пред които са изправени не само земеделските производители, но и производителите на храни, са свързани с ограничените ресурси, нарастващата конкуренция, повишаване на изискванията и очаквания на клиентите и потребителите, и се явяват причина да се търсят подходи, които ще обезпечат реализирането на поставените цели (Dora, M., Kumar, M., Van Goubergen, D., Molnar, A., & Gellynck, X., 2013).

Постоянната необходимост от устойчиво развитие на дейността на фирмите, тяхната конкурентоспособност е предпоставка да се въвеждат механизми за постигане на съответствие с многобройните изисквания на заинтересованите страни. Според различни автори, за да се запази качеството и безопасността на произведените култури, могат да се приложат наличните стратегии за развитието на устойчивост в дейността чрез утвърдени инструменти (Stefanova, Stoyanova, 2016). С разрастването на пазарите и засилването на конкуренцията, фирмите се ориентират да доказват, че предлаганите от тях продукти и услуги са с доказано качество, формирано чрез качествено управление на фирмените дейности (процеси) и взаимовръзките между тях. По този начин осигуряват надеждност на своите дейности и минимизират рисковете, произтекли от въздействието на различни външни и вътрешни фактори на конкурентната среда (Georgieva, Kirechev, 2017).

Всичко следва да се разглежда през призмата на постигането на конкурентни предимства. По-малките и по-разнообразни ферми ще станат норма в парадигмата за устойчиво развитие. Въпреки това, по-малките и разнообразни стопанства ще бъдат конкурентни с по-големите специализирани ферми само, ако човешките ресурси могат да бъдат заменени икономически с други ресурси във фермата и търговски ресурси. По подразбиране фермерите, които успяват с новата парадигма, трябва да бъдат по-продуктивни. Те не могат да очакват да получат по-голяма възвръщаемост за управлението и труда си, като по този начин намаляват зависимостта си от земя и капитал, освен ако не притежават уникални умения и способности. Производствените умения ще бъдат от решаващо значение за цялостната екологична и икономическа жизнеспособност. Въпреки това, маркетинговите умения могат да бъдат дори по-важни от производствените умения за поддържане на икономическата жизнеспособност на по-малки, разнообразни ферми в бъдеще. Успешната заетост на хората в производството и маркетинга ще бъде от решаващо значение за поддържането на социално-отговорно земеделие.

Акцентът в устойчивото селско стопанство често е върху намаляването на зависимостта от суровини за покупки. Изглежда логично, че земеделските производители могат да спечелят повече, поне икономически, като се опитват да уловят част от разходите, изразходвани за маркетингови услуги, вместо да се фокусират върху стотинката, изразходвана за суровини. Още по-големи възможности обаче могат да бъдат намерени в стратегии, които увеличават крайната стойност на продуктите, а не намаляват разходите за суровини или маркетингови услуги. По-малките фермери може да се сблъскат с още по-големи трудности, като се конкурират с промишлените фирми

като доставчици на маркетингови услуги, отколкото с конкурентите като производители. Ключът към успеха при пускането на пазара на продукти от по-малки, разнообразни ферми може да е същият като за цялостната устойчивост - нова парадигма.

За да се постигнат още конкурентни предимства чрез маркетинг в земеделието е важно неговата ефективност да започва с основно разбиране за основните реалности на пазарите, независимо от нечии парадигми.

Прилагането на маркетинга в селското стопанство включва всички различни дейности, свързани с трансформирането на стоки, продавани от земеделските производители, в храни и продукти, закупени от потребителите. Най-очевидният аспект на тази трансформация е промяна във външния вид или формата. Дейностите по промяна на формата за селскостопански стоки варират.

Друга важна маркетингова функция е транспортът. Селскостопанските стоки трябва по някакъв начин да стигнат от фермите, където се отглеждат, до търговските обекти на дребно, където се купуват, като в някои случаи се придвижват в страната или по средата на света.

Следващият важен елемент, който е свързан с маркетинга е времето. Много земеделски стоки трябва да бъдат събрани в определено време, но могат да се съхраняват за по- късна употреба и в някои случаи да се консумират целогодишно.

Особено важно е да се отбележи, че повечето потребители не са производители. Маркетингът включва прехвърляне на собственост или притежание от тези индивиди, които произвеждат, в крайна сметка, на тези лица, които консумират храната или суровините от селското стопанство.

Пазарните трансформации променят стойността на стоките, като променят тяхната форма, място, време и собственост, докато се движат през маркетинговата система. Всяка от тези функции създава стойност, но също така добавя свързана цена. Печалбата се получава винаги, когато добавената стойност от маркетингови функции като обработка, транспорт, съхранение или посредничество е по-голяма от разходите за изпълнение на тези функции. Тези основни принципи на маркетинга може да изглеждат опростени, те обаче са основните концепции, върху които трябва да се изгради вертикално разширяване на земеделието към маркетинга. Маркетингът за повечето фермери означава стоков маркетинг.

Местоположението е друг фактор, който различава стойността на продуктите. Съвсем ясно е за теоретици и практици, че земеделските производители, в близост до населени места, имат ясно предимство в повечето стратегии за директен маркетинг. Когато земеделците избират собствени земи за плодове, зеленчуци или ягоди, например, трябва да бъдат разположени на разумно разстояние за шофиране от населено място. Пазарите на земеделските производители също са логични пазари за производители на пресни продукти от доста ограничен географски район. Технологиите за манипулиране и транспортиране на продукти обаче са намалили значението на местоположението или като предимство, или като пречка за маркетинга.

Конкурентните пазарни предимства, свързани с индивидуалната собственост или притежание, са може би по-малко очевидни и по-малко разбрани от тези, свързани с формата, времето и мястото. Ценностите, свързани с индивидуалността, обаче могат да бъдат далеч по-важни от всяка друга, при разработването на устойчиви селскостопански системи.

Факт е, че различните потребители оценяват едни и същи продукти по различен начин. Или, една и съща форма или физическо качество на продукта могат да бъдат оценявани по различен начин от две различни групи хора във всеки един момент и място. По този начин отделните фермери могат да определят по-високи пазарни цени,

просто като предлагат продуктите си на потребителите, които ги ценят най-много. Продуктите, които са внимателно пригодени или насочени към задоволяване на специфичните нужди на тясно сегментираните пазари могат да наложат значителна ценова премия спрямо масово произвежданите стоки, които отговарят на същите общи нужди. Съответствието на продуктите с вкусовете и предпочитанията на конкретни потребителски групи е същността на успешния нишов маркетинг, който има много предимства.

По своята същност същността на една ниша е нейната уникалност по отношение на нейната физическа среда или концептуален контекст. По този начин пазарна ниша може да бъде определена като пазар, който е различен от преобладаващия пазар за същата основна стока или родов клас продукти.

Пазарната ниша обикновено се формира след разделянето на вече съществуващ пазарен сегмент на подсегменти или като се дефинира група от потребители, които имат специфични характеристики, и които търсят специална комбинация от ползи от даден продукт. Но пазарните ниши се определят от различията във вкусовете и предпочитанията на хората.

Нишовият маркетинг от своя страна се характеризира с по-тясно дефиниране на пазарни групи, обикновено в рамките на вече съществуващи пазарни сегменти.

Нишовата маркетингова стратегия се дефинира като маркетингова инициатива, предлагана за привличане на сравнително малък брой купувачи на пазара. Нишовата маркетингова стратегия винаги има за цел да обхване ясно определен целеви пазар.

Характерното за нишовия маркетинг е, че чрез идентифициране на малка подгрупа на целия пазар, той позволява на маркетолога да обслужва продукта лесно, тъй като на целевия пазар има хомогенни купувачи с идентични нужди. Чрез него също могат да се създават конкурентни предимства.

Една компания следва нишова маркетингова стратегия, облагодетелствана с предимства като по-малка конкуренция, повишена лоялност към марката, относително лекота на управление и други. Нишовата маркетингова стратегия не е подходяща за малки компании и за компании, които възнамеряват да се развиват. В същото време сравнително малките пазарни дялове се радват на по-малко печалби, но в резултат на повишената лоялност към марката, потребителската база ще остане с компанията за дълго време.

Самата индустриализация създава пазарни ниши. Това твърдение се основава на предпоставката, че хората се различават по своите вкусове и предпочитания. Индустриализацията на селското стопанство вероятно е създала множество ниши на пазарите, които до голяма степен са неоткрити. Потребителите на храни са подтиквани и убеждавани да купуват масово произвеждани храни чрез по-ниски цени, реклама и други форми на промоция. Системите за масово производство и дистрибуция, използвани в маркетинга на храни, имат ограничен избор на потребителите до тези артикули, които могат да се конкурират за оскъдно място в рафтовете на съвременните супермаркети. Консервираните и замразени храни могат да предлагат няколко етикета, но с много подобни продукти вътре в съдържанието. Разнообразието от различни артикули, предлагани от супермаркетите е огромно, но ефективността диктува, че същественият избор в рамките на генеричните групи храни остава много ограничен.

Пазарите на селскостопански продукти с добавена стойност често се бъркат с пазарни ниши. Повечето артикули с добавена стойност в супермаркетите обаче са по-характерни за масовото производство, отколкото основните стоки, от които са направени. Пазарите на услуги, които водят до удобство и лесна подготовка, са далеч по-големи и по - общи.

Много други дейности с добавена стойност са еднакво ценово конкурентни. Земеделските производители, които се опитват да добавят стойност чрез преработка, транспорт или съхранение, трябва да имат желание и възможност да изпълняват тези функции по-добре или с по-ниски разходи, отколкото съществуващите маркетингови фирми, ако очакват да реализират печалба. Дори такива фермери да имат успех, те не се занимават с нишов маркетинг. Вместо това те са успешни играчи в играта за масов маркетинг.

Когато се говори за конкурентни предимства в земеделието чрез маркетинг не трябва да се забравя, че светът непрекъснато се променя. Все по-голям брой хора, които изкарват прехраната си, прогнозирайки бъдещето, виждат нова, постиндустриална ера, където има място за повече от един модел или парадигма за икономически и човешки прогрес

Известният футурист Алвин Тофлър в книгата си Powershift посочва, че много прогнозисти просто представят несвързани тенденции, сякаш те ще продължат за неопределено време, без да дават представа за това как тенденциите са взаимосвързани или силите, които могат да ги обърнат. Той твърди, че силите на индустриализацията са се справили доста добре и вече показват признаци на обръщане. Според него индустриалните модели на икономически прогрес като все по-остарели. Той твърди, че старите представи за ефективност и производителност вече не са валидни. Масовото производство вече не е символ на „модерната“ бизнес дейност. Новият „модерен“ модел е да се произвеждат персонализирани стоки и услуги, насочени към нишовите пазари, да се правят постоянно иновации, да се фокусира вниманието на маркетолозите върху продукти с добавена стойност и специално пригодено производство.

Според него „най-важното икономическо развитие на нашия живот е възходът на нова система за създаване на богатство, основана вече не на мускулите, а на ума“ (Тофлър, 1990). Той твърди, че „конвенционалните производствени фактори - земя, труд, суровини и капитал - стават по-малко важни, тъй като знанията се заменят с тях“ (Тофлър, 1990). „Тъй като намалява нуждата от суровини, труд, време, пространство и капитал, знанието се превръща в централен ресурс на развитата икономика (Тофлър, 1990).

Тофлър също така предоставя някои прозрения за естеството на производството, основано на знанието. Той заявява, че отделни и последователни производствени системи се заменят със синтез и едновременни производствени системи. Синергизмът замества специализацията като източник на ефективност на производството. Приспособяването на продуктите към желанията на конкретни клиенти замества ниската цена като източник на стойност. Едновременност, синтез, синергизъм, персонализирано производство - това е „умствената работа“ на бъдещето.

Но всичко това е минало, а на дневен ред е устойчивото земеделие. Устойчивото земеделие ще изисква специфични за обекта, индивидуалистични, динамични, интензивни за управление, базирани на знания системи за производство и разпространение. Устойчивостта ще изисква съвпадение по размер и функция, отразено в различни размери и видове селскостопански предприятия, за да се поддържа производителна база от природни ресурси, здравословна икономика и прогресивно човешко общество. Възникващата парадигма за устойчиво земеделие е в основата си в съответствие с възникващата постиндустриална парадигма за човешкия прогрес.

Ключът към успешния нишов маркетинг е да се намери пазар, който: (а) да е достатъчно различен от контекста на масовия пазар, за да позволи значителна премия в цената (или значително по-ниска цена), (б) достатъчно голям, за да се обслужва печелившо, но в) твърде малък, за да приспособи методи за масово производство и разпространение. Промишлените доставчици се опитват да запълнят пазарните ниши,

като предоставят възможно най-голямо разнообразие от продукти и услуги, които могат да осигурят икономически ползи. Голяма част от тяхното разграничение е в опаковката, удобството и други до голяма степен повърхностни различия в едни и същи основни продукти. Основното предимство на това да бъдеш голям, произтича от способността да се специализираш, механизираш, рутинизираш и реализираш икономиите от мащаба на „масовите“ методи на производство. Всеки път, когато промишлените доставчици се опитват да се насочат към нишовите пазари, техните производствени методи трябва да приличат повече на тези на малките доставчици и следователно те стават по-уязвими към конкуренцията на малките фирми. Колкото по-малка е пазарната ниша, толкова по-голямо е конкурентното предимство за подобен малък доставчик.

Основното пазарно допускане на индустриалната парадигма е „потребителят винаги е прав“. Индустриалната икономика е „задвижвана от потребителите“, тъй като успешните производители трябва да задоволят нуждите и желанията на потребителите. В действителност потребителите се считат за правилни само, ако изборът им отговаря на нуждите на индустриалната икономика. Ако потребителите не могат да бъдат подкупвани, убеждавани или принуждавани да отговарят на изискванията за масово производство, те се игнорират от промишлените доставчици. Тези игнорирани потребители представляват потенциално печеливши пазарни ниши.

Основното пазарно допускане на устойчивата парадигма е „нуждите и желанията както на потребителите, така и на производителите трябва да отговарят на дългосрочната екологична, икономическа и социална устойчивост“. Нишовият маркетинг, мотивиран единствено или най-вече от желанието за увеличаване на печалбите, може да допринесе не повече за дългосрочната устойчивост, която прави всяка друга форма на сегментиране на пазара или диференциация на продуктите (DeLind, 1994). Ролята на нишовия маркетинг в устойчивостта е да подобри икономическата жизнеспособност на системи, които са екологично здрави и социално отговорни и по друг начин е вероятно да бъдат устойчиви.

Устойчивият нишов маркетинг изисква съвпадение на управлението на ресурсите, производството, маркетинга и потреблението по начини, които поддържат цялата вертикална система. Нито един елемент от тази вертикална система не се счита за върховен, нито потребителят, нито производителят. Хората трябва да защитават и поддържат ресурсната база, но ресурсната база трябва да поддържа и поддържа човешкото общество. Икономическата система трябва да осигурява стимули и средства за поддържане както на ресурсите, така и на хората. Разнообразието в размера и вида на икономическите предприятия трябва да съответства на разнообразието в базата на природните ресурси и разнообразието в човешкото общество.

Ако пътят към устойчивостта на селското стопанство води към по-голям брой по-малки, по-разнообразни ферми, тогава нишовият маркетинг представлява възможност на по-малки ферми да се разширят вертикално и да се конкурират търговски с по-големи, специализирани земеделски предприятия. Устойчивите нишови пазари, които прерастват в масови пазари, ще останат устойчиви само, ако производствените системи, които ги поддържат, останат устойчиви. Въпреки това в постиндустриалната ера на човешкия прогрес нишовите пазари може да се превърнат в норма, а не в изключение. Базата с природни ресурси по своята същност е разнообразна, както и способностите и стремежите на производителите, вкусовете и предпочитанията на потребителите. Подобно разнообразна колекция от разнообразни малки ферми и съответстващи нишови пазари биха могли логично да характеризират земеделие, способно да задоволи нуждите и нуждите на хората със средства, които са устойчиви. Маркетингът в нишите може да бъде критичен ключ за дългосрочната

устойчивост на селското стопанство. По този начин ще се постигнат истински конкурентни предимства.

Друг начин за постигане на конкурентни предимства и с помощта на маркетинга е създаването на социалните мерки, които водят до устойчиво земеделие.

При определяне влиянието на социалните мрежи върху агробизнеса трябва да имаме предвид и обстоятелството, че преимуществото на такива мрежи не се изчерпва само с положителното влияние, което те оказват върху конкурентоспособността на бизнес организациите в аграрния сектор. В случай, че членството на агробизнес организациите е довело до положителни резултати за тях, бихме могли да посочим следните основни предимства, които мрежите им предоставят:

− да придобият стратегически конкурентни предимства, основани на дейността на мрежата;

− да подобрят стратегическото планиране, вземайки под внимание достъпа до информация, който имат;

− да използват по-оптимално всички възможности за растеж;

− да насочат финансови ресурси към други стратегически дейности;

− да използват по-рационално натрупания опит.

В специализираната литература мрежите са приети като ключови инструменти за подкрепа и насърчаване на устойчивото развитие на агробизнеса. Имайки предвид обаче трудностите при измерването на действителните ефекти от членството в една мрежа, особено що се касае до „нематериалните“ ползи, биха могли да възникнат въпроси относно степента на доверие (Иванова, Г. 2021).

За да се постигнат конкурентните предимства в земеделието чрез маркетинг е важно да се използва и дигитализацията, която е неотменна част от настоящето и бъдещето. Безспорно съвременните технологии са тези, които дават възможност за подобряване на икономическата устойчивост на земеделските стопанства, както и за щадящо използване на ресурсите чрез разумни екологични и ефективни способи. Създаването на конкурентни предимства на земеделските производители чрез увеличаване на продуктивността, добавянето на стойност, подобряването на качеството и безопасността на произведената продукция е ключов момент за оцеляването им както в настоящето, така и в бъдещето. В този контекст, в иновативните земеделски стопанства все повече нараства интересът към използването на цифрови решения и вниманието на фермерите се насочва към разбирането за необходимостта от прилагането и използването на дигиталните технологии като иновативен подход при фермерите.

Въз основа на съвременните технологии земеделието се претрансформира в т.нар. прецизно.

Днес прецизното земеделие се базира на съвременни информационни системи, без които не би могло да съществува в сегашния си вид. То се дефинира също и като специфичен „технологичен подход, насочен към управление на земеделието, който наблюдава, измерва и анализира нуждите на отделните полета и култури“ (Lutz at all, 2020) чрез прилагането на съчетано използване на GPS и GIS. Прецизното земеделие, според доклада на Европейския парламент, се възприема като „модерна концепция за управление на земеделието, използващо цифрови техники за наблюдение и оптимизиране на процесите на производство в селското стопанство“ (Kritikos, 2017). Наред с понятието прецизно земеделие се появява на малко по-късен етап и понятията интелигентно и дигитално земеделие. Много често голяма част от хората извън аграрния сектор, а понякога и в него считат, че тези понятия са синоними и са взаимнозаменяеми, но всъщност това не е така. Интелигентното земеделие се различава от прецизното по това, че то не се стреми към точност в самите процеси,

осъществявани в аграрния сектор, а по точно се „фокусира върху достъпа до аналитични и дигитални данни и използването на тези данни“ (Йорданов, 2020).

Големите производители на селскостопанска техника и доставчици на суровини, използват големи количества данни, събрани от фермерски приложения и роботи. Те ги комбинират с други данни за времето или пазарите, за да развият услуги за „интелигентно земеделие“. Интелигентно земеделие се свързва предимно с прилагането на информационни технологии за оптимизиране на сложни земеделски системи. Интелигентното земеделие включва не само отделни машини, но всички фермерски операции. Земеделските производители могат да използват мобилни устройства като смарт телефони и таблети за достъп до консултации и данни в реално време, за състоянието на почвата и растенията, терена, климата, времето, използването на ресурси, работната сила, финансирането и т.н. (Wolfert, 2017).

В заключение, различни и разнопосочни са средствата за постигане на конкурентни предимства чрез маркетинга в земеделието, но всички те в съвременните условия преминават през дигитализацията. Именно това е причината погледът на земеделците да е винаги през новите технологии и постигане на лоялност от страна на потребителите и преодоляване на създалата се криза. Целта е да се създаде устойчивост в земеделието и обществото като цяло и с помощта на маркетинговите стратегии, които са много динамични и винаги актуални.

12. Регионален анализ на земеделските стопанства и работещия персонал в сектор Земеделие, горско стопанство и рибовъдство в Южен централен район, *Петър Маринов*

В това отношение, фокусът върху селските райони ни задава предизвикателства за решаване на серия от сложни задачи, свързани със социално-икономическото развитие на тези територии. Политиката за развитие на селските райони в Европейския съюз (ЕС) е продиктувана от съпътстващата фактология, а именно, че приблизително 60% от населението на 27-те страни членки живее в селските райони, обхващащи 90% от територията. Селските райони (СР) в Общността са разнообразни по отношение на физикогеографски, социално-икономически, екологични и институционални фактори. Това разнообразие е един от най-големите ресурси на ЕС, но въпреки това поражда предизвикателства пред много държави членки относно дефиниране на определение за селски райони. Този тип определение има огромно значение за изготвяне на политика на ЕС за развитие на селските райони. Осигуряване на нейното допълване с други фондове на Съюза, допринасящи за развитие на селските райони, е изключително важно за модерно социално, икономическо, инфраструктурно и екологично развитие на страните от съюза[48].

Изучаването и анализа на социално-икономическите процеси в селското стопанство в по-малките административни единици - селски райони (общини, в които няма определени кметства) според класификацията NUTS, дава точна картина на действителната ситуация. Проблемът е актуален по отношение на функционирането на стопанствата и служителите в райони, извън градските райони и области. Осигуряването на заетост, производството на селскостопанска продукция, както и неземеделски дейности в селските райони, допринася за увеличаване на брутната добавена стойност (БДС) и изпълнение на ангажиментите във връзка с Общата селскостопанска политика на ЕС. Политиката за развитие на СР в България се диктува от съпътстващите факти, че в тях живеят приблизително 45% от населението на страната и обхваща 85% от територията на същата. Прилагането на индекса за локализация за земеделски стопанства и заети лица в селските райони на Южен централен район на България разкрива тяхното реално икономическо и социално състояние. Изучаване на коефициента на специализация за земеделски стопанства и работещите в съответната територия, обхваща периода от 2008 г. до 2020 г. Индексът на локализация е основа за анализ на различни видове икономически процеси и явления, той е приложим и в по-малки административни райони, а именно в по-горе посочената територия.

Има различни икономически, социални и екологични програми, които се прилагат през последните десетилетия (ПРСР 2014-2020 г., Хоризонт 2020, Европейският земеделски фонд за селските райони Развитие – ЕЗФРСР). Прави се опит да се подобри социалния и икономически статус на населението в тези не урбанизирани райони. Поради редица причини голяма част от очакваните резултати се забавят и не получават тяхната реализация на терен. Прилагането на съвременни подходи към селската интеграция в селските райони е потенциална гаранция за преодоляване различията със стандартите между различните административно-социални единици в

[48] Преобладаващо селските райони съставляват половината от територията на Европа и около 60 % от населението. Повечето от селските райони обаче са и сред най-не облагодетелстваните региони на ЕС, като техният БВП/БДС на глава от населението е значително под средния за ЕС.

страната. За подпомагане на развитието на СР за растежа им в социално-икономическия просперитет ЕС има три основни цели: 1) подобряване на конкурентоспособността на селското стопанство; 2) постигане на устойчиво управление на природни ресурси и действия в областта на климата; 3) балансирано териториално развитие на селските райони. Локализацията индекс и получените анализи могат да бъдат приложени към целите и задачите, поставени от комитетите на ЕС.

Разглеждайки Южния централен район (ЮЦР), който е част от Националната класификация NUTS[49] на България с територия 22 365 km² и включва пет области (Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Смолян и Хасково), седем градски общини (Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Асеновград, Смолян, Хасково и Димитровград) и 51 селски общини (СО) с площ от 18 441 km².

Таблица 23. Процентно съотношение на територия, населени места и селски райони спрямо страната, района и селските райони по области в Южен централен район за 2020 г.

Район	Територия		Населени места		Селски райони	
	площ в км²	%	брой	%	брой	%
България	111001		5302		231	
Южен централен район	22365	20,15%	1305	20,19%	50	21,65%
Селските райони в Южен централен район	**18219,14**	**81,46 %**	**919**	**47,36%**	**51**	**21,65%**
Междинни райони	9433,23	51,78%	328	51,90%	27	54,00%
Преобладаващи селски райони	8785,91	48,22%	591	48,10%	23	46,00%
Селски райони на област Кърджали	2631,26	14,44%	352	38,30%	6	12,00%
Селски райони на област Пазарджик	3822,28	20,98%	85	9,25%	11	20,00%
Селски райони на област Пловдив	5204,63	28,57%	155	16,87%	16	32,00%
Селски райони на област Смолян	4228,60	23,21%	154	16,76%	9	18,00%
Селски райони на област Хасково	2332,37	12,80%	173	18,82%	9	18,00%

Източник: НСИ и изчисления на автора.

В таблица 23 са посочени СР по областите като процент от общия брой население за същите на Южен централен район. Най-голям дял по отношение на територия имат селските райони на област Пловдив (28,57%), а най-малък – селските райони на област Хасково (12,80%). Най-голям дял по отношение на брой селища имат селските райони на област Кърджали (38,30%), а най-малък – селските райони на област Пазарджик (9,25%). Най-голям брой население и най-голяма гъстота имат селските райони на област Пловдив.

Разработката е свързана с анализирането на стопанствата и заетите лица в тях, разположени в селските райони на горепосочената територия, като се прилага индексът на локализация като основа за сравнение с региона и страната за периода 2008-2020 година. Селските райони в страната са разнообразни по геостратегическо разположение, физико-географски, социално-икономически и екологични особености. Една голяма част от тях не са специализирани в селскостопански дейности, което от своя страна позволява развитието на неземеделски предприемачески процеси,

[49] https://www.nsi.bg/bg/content/157/basic-page/.

формиращи БДС в същите територии. Това са един от най-големите ресурси на България.

Целта на изследването и анализа е да разкрие реалната социално-икономическа картина на страната, земеделските стопанства и заетите лица, специализацията на съответния район (селски район или община) в границата на Южен централен район на територията на Република България. Прилагането на индекса за локализация за земеделските стопанства и заетите в селските райони разкрива реалното им икономическо състояние (Михайлова, 2020). Прилагам индекса на локализация за определяне на коефициента на специализация за земеделски стопанства и заетите, като изследванията и анализите обхващат периода 2008-2020 година.

Коефициентът на специализация (Милушева, 2012) е основен показател, който се използва за сравняване и анализиране на стопанства и служители в даден район. В този случай в селските райони на Южен централен район. За специализацията на района, като допълнение към изградената техническа, социална инфраструктура, вътрешна и външна пазарна мрежа, до голяма степен зависи и от редица фактори: природни ресурси, земеделски стопанства и квалифицирана работна ръка. В резултатите от изследването и анализа на специализацията на СР те са в пряка зависимост от мащаб на изследването. Колкото по-нисък е рангът на изследване на дадена икономическа дейност за коефициента на специализация в дадена територия, толкова по-високи и по-точни са икономическите стойности. Истинската икономическа картина на изследваната и анализирана община, производство, стопанства и заемани места.

Изследванията и анализите се провеждат в рамките на дванадесетгодишен период с прилагането на Индекс на локализация - IL (Isard, 1978, 2003). Както в областта на регионалното развитие, селските райони и по-специално в прилагането на горния индекс, работят редица учени (Коваленко 2008), (Генешки, 2000), (Патарчанова 2006), (Борисов и Радев, 2011), (Нургалев 2012), (Борисов и Маринов, 2013), (Петров 2014), (Маринов 2015), (Марков и Тонева, 2018), (Николов, Борисов и Радев, 2014), (Бачев и колектив, 2017), (Olah et al., 2020), (Shaban et al., 2020).

Индексът на локализация (IL) се използва за анализ и сравняване на области, общини и по-малки населени места (селски райони) по икономически показатели за производство и заетост в съответните сектори на икономиката с основните показатели на страната. С помощта на този индекс (Isard, 1998), може да се анализира конкретна област (сектор от икономиката), в която се развиват различни видове социално-икономически дейности. Индексът в тази ситуация се отнася за анализа на стопанствата и заетите в Южен централен район по класификацията NUTS за България. Ако индексът е по-висок от (единица) 1, производството на стопанствата и заетите в сектора – Земеделие, горско стопанство и рибарство (в КИД класификация 2008)[50], ще има по-висока концентрация, което е индикатор за локализацията на съответната икономическа или социална активност. При фактор по-малък от 1 процесите на локализация липсват или имат ниска концентрация. Резултатите от изследването и анализа на специализацията за селските райони на Южен централен район в България, са пряко свързани с мащаба на изследването. Колкото по-нисък е рангът на научноизследователската, икономическата или социална дейност, за коефициента на специализация в дадена територия, толкова по-високи и точни са икономическите стойности или показатели. Разкрива реалната икономическа картина на състоянието на изследваната и анализирана община, стопанства, (производство) и заемани места.

[50] https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/sme/_2008.pdf.

$$IL = \frac{S_j : N_j}{S : N} = \frac{S_j : S}{N_j : N}$$

Където:

Sj – броят на заетите/стопанства в сектора в района.

S – броят на заетите/холдингите в преработващата промишленост в района.

Nj – броят на служителите/холдингите в отрасъла в страната.

N – броят на заетите/холдингите в преработващата промишленост в страната.

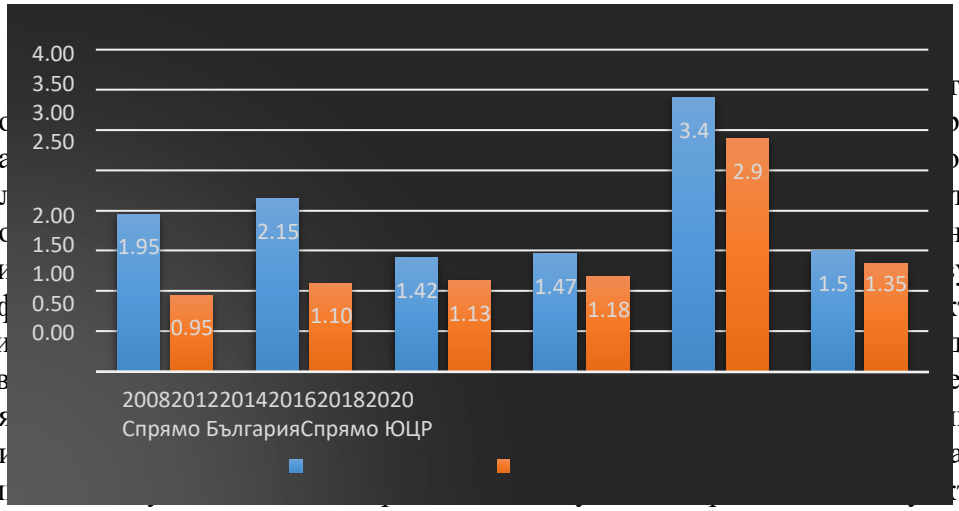
Индексът на локализация е модел, използван за сравнение, анализ и формиране на изводи, в случая прилагам IL в селските райони на Южен централен район в България за период от дванадесет години, като изследвам стопанствата и служителите в сектора и специализацията на региона. Има обективни фактори, влияещи върху икономическото развитие в селските общини на региона. Те трябва да се разглеждат поотделно, като индикатори за устойчиво развитие. Те нямат точна формула или дефиниция.

Условните фактори са социално-икономически, сходни и характерни за всяка селска община от ЮЦР за територията на страната. В разработката основните фактори – външни (природен ресурсен потенциал) и вътрешни (стопанства и служители) са ключови за развитието на конкурентоспособността за всяка селска община. Не е възможно да се създаде универсален набор от фактори, които могат да се прилагат локално. Всеки регион или селска общност трябва да има свой набор от фактори, които са специфични и на базата, на които да се разработват различни методи, модели и програми за конкурентно развитие. Именно връзката между различните фактори, природната среда и селското стопанство определя стратегията за развитие на селските общини. Природно-ресурсният потенциал като фактор за развитието на селското стопанство в района се характеризира с три климатични зони (преходна, средиземноморска и планинска). Полезната земеделска площ е 4975,47 km² (4,98 хил. дка) за периода 2008-2020 година.

Стопанствата и служителите са вътрешен фактор в развитието на СР в Южен централен район. В началния етап на проучването, стопанствата за 2008 г. са 10 920, а броят на заетите е 80 260. Общият брой на земеделските стопанства през 2003 г. е 666 548, а през 2013 г. достига 254 142, или пада за десет години, 411 406 брой или 62%. За България, по статистическа информация на НСИ, броят на земеделските стопанства през 2014 г. е 176 230, а през 2016 г. е 199 980. В периода 2008-2016 г. има ръст от 40,23% за стопанствата или 2016 г., за годината. За 2016 г., има 94 450 служители през същия период анализът показва 15% ръст. За последния период на изследване за 2018-2020 г. се наблюдава увеличение на броя на стопанствата, спрямо страната увеличението е почти 40%, а за региона 20%.

В анализирания материал периодът на изследване е в рамките на дванадесет години, припокриващ последната световна икономическа криза (2008-2010), нейния край и времето на стабилизиране. Прилагането на индекс на локализация за анализ на земеделските стопанства и заетите в селските райони на Южен централен район в България разкрива икономическата картина на състоянието на вътрешните фактори в по-малките общини. Фигура 47 показва индекса на местоположението на стопанствата за период от дванадесет години в СР, в сравнение с България и региона.

Фигура. 47 Индекс на локализация на земеделските стопанства в СР на Южен централен район за периода 2008-2020 г.

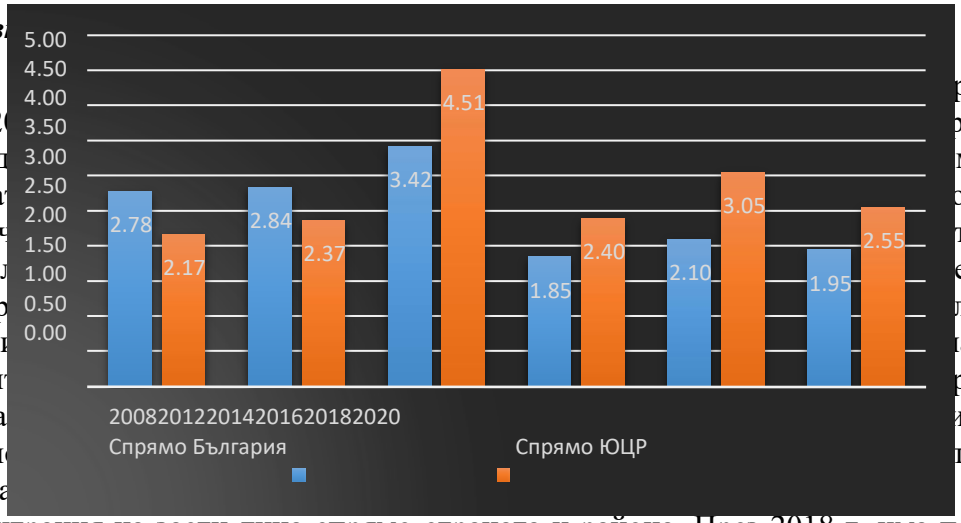


те стопанства в райо риод съвпада с нача ефициентът се добл тори, селските райо нето съвпада с изли ултат на което коеф тъм страната и реги дната година, в срав еко повишение спря изацията си. В пери азателите, като мин та. През целия период на изследването 2008-2020 г., анализирайки индекса на локализация отчита специализацията на селските райони в земеделски стопанства. През 2018 г. има най-голям ръст на броя на стопанствата, като брой и специализация, поради нарастването на европейските субсидии, насочени за този тип стопанства. Спрямо страната ръстът от предходните години на изследване е приблизително сто процента, а спрямо района, също се доближава до този показател. В края на изследването, стойностите на коефициента на специализация се връща на средните стойности за страната и района. Земеделските стопанства са вътрешен фактор за развитието на селските райони на Южен централен район в България. При първоначалния етап на проучването, земеделските стопанства за 2008 г. са 10 920 броя, а заетите са 80 260 хора. В периода 2008-2018 г. (за 2014 г. броят на земеделските стопанства в България е 176 230, за ЮЦР те са 36 510 на брой, като 22 890 в селските общини в същата територия) се наблюдава ръст на стопанствата с 40,23% или към 2018 г. техният брой е 27 140.

Разглеждайки и анализирайки състоянието на стопанствата на страна и в частност, същите в ЮЦР, трябва да се обърне внимание и на хората заети в тях. Заетите в подсекторите и секторите на селско, горско и рибно стопанство се променят, като

брой в по-голямата степен. Над 90% от стопанствата са частни, някои от тях са семейни и отчитането на служителите е доста трудно и неточно поради редица социално-икономически причини.

Фигура. 48. Индекс на локализация на заетите лица в селските райони на Южен централен район в период 2008 – 2020 г.



Из

рез периода 2008-2 овоначалния период мо страната отчита ойности над две точ тва, съвпада с начал ени външни фактор лизация има положи а заетите в селски ръст от 0,06 пункта изът показва най-ви лизацията се запазва има висока концентрация на заети лица спрямо страната и района. През 2018 г. има покачване на коефициента на локализация, спрямо предходния период с 0,25 пункта за страната и 0,65 за района – това покачване съвпада с повишаване броя на стопанствата за същата година, посочено на Фигура. 47 от разработката. За последната година от изследването 2020 г., стойностите бележат минимален спад, връщат се към средните за страната, но коефициента на локализация запазва стойности над единица спрямо страната и района.

В резултат от направеното изследване и последващите анализи, може да се направят следните изводи и заключения:

- Природно-климатичните особености на района са от основно значение за развитието на земеделските стопанства;
- Увеличаване на броят на стопанствата в селските райони на Южен централен район през периода на изследването;
- Въз основа на анализ на ИЛ броят на стопанствата, разположени на територията на региона, запазват своята специализация. През целия период на изследването индексът на локализация отчита специализацията на селските райони във ферми;

- Въпреки това, влошените външни фактори през първия период на изследване в селските райони имат положителен индекс. Периодът на изследване и анализът на индекса на локализация отчитат специализацията на селските райони и заетите лица през дванадесетте години;
- Увеличаването на броя на земеделските стопанства и заетите в селското, горското и рибното стопанство в селските райони на Южен централен район се дължи на природно-климатичните условия и социално-икономическите дейности, насочени към стимулиране на този сектор;
- Районът запазва своята специализация и е лидер в тези две дейности;
- Развитието на селските общини се основава на провежданата държавна политика, синхронизирана с европейските програми за стимулиране и развитие на по-малките административни територии чрез различни програми, базирани на социално-икономически растеж.
- През следващите години трябва да се засили въздействието на протекционистката политика, насочена към селските райони, за да се задържат младите хора и да се повиши стандартът на живот.

13. Финансирането на земеделието от банки и лизингови компании - важна предпоставка за неговата конкурентоспособност, *Ренета Димитрова*

13.1. Банково финансиране на земеделието и неговите предимства

Земеделието в нашата страна премина през дълъг период на трансформация – приватизацията на държавните стопанства и преминаването на земеделската земя и земеделските стопанства в частни ръце – физически и юридически лица. През последните години се наблюдава създаване на нови такива. Една от главните цели пред земеделието като отрасъл е да бъде конкурентно. Членството на България в Европейския съюз изправи българските производители пред сериозното предизвикателство да произвеждат и изнасят продукция, която да е конкурентна на тази в Съюза. Земеделските производители не са изключение от този процес. Постигането на конкурентоспособност не е лесно за никой отрасъл и в голяма степен то зависи от направените инвестиции. И те са необходими в няколко направления:

- Въвеждане на най-новите технологии в производствения процес;
- Закупуване на модерна техника, която да повиши производителността на труда;
- Използване на най-новите информационни системи;
- Постигане на логистична осигуреност за реализация на произвежданата продукция и други.

Размерът на инвестициите зависи, в голяма степен, от достъпа на предприятията до финансиране, в т.ч. и за земеделските стопани. Когато се изследва потребността на българското земеделие от обновяване на дълготрайните материални активи се акцентира върху такива активи като земеделска техника, закупуване на земя, високопродуктивни стада и високодобивни сортове растения и трайни насаждения (1). Държавата, банките и лизинговите компании са тези, които могат да окажат влияние върху активизирането на инвестициите (2). Нещо повече, те създават предпоставки за активизиране на инвестициите в земеделието (2).

По отношение на земеделските производители, търговските банки вече години наред работят в две посоки:

- Да бъдат активни партньори на земеделските производители, но не само в областта на кредитирането;
- Да разработват кредитни продукти, с които да подпомагат земеделските производители.

Стандартните кредити, които земеделските производители могат да получат от търговските банки в нашата страна са следните: инвестиционните кредити, оборотните кредити, овърдрафтите и револвиращите кредити. Параметрите на тези кредити са цел, размер, валута, обезпечение, срок, усвояване, погасяване, лихвен процент – редовен и наказателен, такси и комисиони. От тях зависи дали земеделските производители ще ги предпочетат за финансиране на дейността си.

Инвестиционните кредити се наричат още кредити за придобиване на дълготрайни активи и според срочността им са средносрочни (от една до три години) и дългосрочни (от три до пет години). Търговските банки ги отнасят към високорисковите кредити (3). От своя страна в земеделието тези кредити могат да бъда разделни на:

- кредити за придобиване на земеделска техника, продуктивни стада и трайни насаждения;
- кредити за ново строителство на ферми и ремонти на такива.

Кредитите за оборотни средства са краткосрочни кредити. Те се отпускат на земеделските производители за покриване на текущи нужди или на краткосрочни регулярни нужди, посрещане на извънредни нерегулярни нужди, и се обслужват по предварително изготвен погасителен план.

Овърдрафтният кредит е също краткосрочен кредит, който може да бъде подновяван и в следващи години според кредитната политика на търговската банка. Размерът на кредита е обвързан с кредитния оборот по разплащателната сметка на земеделския производител. Той служи за осъществяване на плащания в размер, по-голям от авоара по сметката (3). Поради това овърдрафтен кредит се разрешава от търговските банки само на техни дългогодишни комплексно обслужвани клиенти, на които те имат доверие. Сумата на кредита се прехвърля по разплащателната сметка на кредитополучателя и от нея тя може да плаща и да внася парични средства, т.е. тя е съчетание между платежни и кредитни сделки, поради което представлява значително удобство за всеки земеделски производител. Характерно за овърдрафта е, че при него не се изготвя погасителен план, тъй като клиентът постоянно ползва и погасява кредита до изтичане на договора.

Револвиращият кредит носи някои от характеристиките на овърдрафта. В банковата практика е известен още като възобновяем кредит (3). Той също се предоставя по разплащателната сметка на земеделския производител .И при този кредит не се изготвя погасителен план. Същността му се изразява във възстановяване на погасената част веднага или след определен период, т.е. клиентът има право да ползва нови кредити до определен размер, но след погасяването на вече отпуснатите. Револвирането приключва две седмици преди крайния срок на погасяването на кредита. Той е много изгоден за кредитополучатели земеделски стопани, които обаче имат бърз оборот на вложените парични средства .

Това са основните характеристики на тези видове кредити. Банковата практика показва, че търговските банки са гъвкави по отношение на някои от основните им параметри, които много често се представят като бонуси. Такива са:

- Увеличаване срока на оборотните кредити – посредством подновяване до 5 години;
- Увеличаване срока на инвестиционните кредити - до 15 години;
- Въвеждане на гратисен период – за оборотните кредити – 3 месеца и 6 месеца – за инвестиционните кредити;
- Без комисиони при предсрочно погасяване на кредита (най-често обвързано със срок – например след втората година от получаването на инвестиционен кредит);
- Без изискване за предоставяне на бизнес план, дълга бизнес история, прогнозни парични потоци за срока на искания кредит, но само при обезпечение под формата на парични средства или високо ликвидни активи.

Взаимоотношенията на банките със земеделските производители не се изчерпват само с искането и съответно отпускането на кредити. Банките могат да подпомогнат развитието им и чрез въвеждането на облекчени условия по предлагани от тях банкови услуги, като например откриване, обслужване и закриване на банкови сметки. В тази посока разходите им значително ще бъдат намалени, ако банките им осигуряват:

- Безплатно откриване на разплащателни сметки в евро и лева;
- Без разходи за поддържане на разплащателните сметки;
- Без такси за инсталиране и поддръжка на ПОС терминални устройства;
- Ползване на онлайн банкиране при намалени месечни такси, като клиентите не само получават информация за състоянието на сметките си, но имат право да нареждат левови и валутни преводи, да извършват масови плащания и други.

Дигитализацията на банковата дейност (в това число т.нар. онлайн банкиране) и възможностите земеделските производители да се възползват е също много важна част от дейността на търговските банки по отношение на земеделието. Факт е, че световната икономика се трансформира в цифрова/дигитална икономика с бързи темпове (4). Банките са едни от финансовите институции, които работят активно в тази посока. Те се стремят да не отстъпват на световния електронен бизнес, който върви напред с бързи крачки. И във връзка с това, разработват продукти и услуги, като използват активно компютърните технологии.

Онлайн банкирането предлага почти всичко, което клиентите биха получили в обслужващия ги клон, с изключение например на внасянето и тегленето на пари на каса. Това са банкови операции, които фирмите извършват почти ежедневно. Банковите услуги, които земеделските стопани и земеделските стопанства могат да ползват от обслужващата ги банка са:

- Преводи – в лева и във валута в реално време с цел погасяване на задължения по кредити или кредитни карти, за погасяване на задължения към бюджета, сделки за покупко-продажба на валута, за плащания в страната и чужбина, откриване, промяна и закриване на сметки и други.
- Справочни – даване на ежедневни или периодични извлечения за сметките на клиента, показване на моментно състояние по кредитна карта, на погасителен план по кредит, на централни или на търговски валутни курсове и други;
- Подаване на искане за предоставяне на всеки един от видовете кредити, предназначени за земеделието.

Като основни предимства на онлайн банкирането могат да се посочат:

- Спестяване на време, защото наредените банкови операции се извършват и потвърждават моментално, не се изчакват други клиенти, които вече ангажират банковите служители със своите операции;
- Намаляване на разходи, защото онлайн банкирането е по-евтино за банковите клиенти, в сравнение с традиционните банкови услуги, извършвани в банковите офиси.

В подкрепа на земеделските производители много банки в нашата страна разработват специализирани продукти именно за тях. Предлаганите кредити биват: инвестиционни кредити, оборотни кредити, овърдрафт кредити и революиращи кредити. Краткосрочните банкови кредити на земеделските производители, предоставяни от някои търговски банки, са със следните условия:

Fibank оферира продукт, с който да финансира оборотните нужди на земеделските производители – революиращ кредит (5). Кредитът е предназначен за физически лица, юридически лица, еднолични търговци и кооперации и има важни предимства:

- Освен земеделски производители с история в банката, се приемат и нови клиенти за банката;
- Банката приема за обезпечение залог на вземания по схеми и мерки на Общата селскостопанска политика (COM (2020)0443 от 28 май 2020 г.) и всички настоящи и бъдещи вземания от Държавен фонд „Земеделие“;
- Срокът на революиращия кредит може да бъде удължаван и да достигне до 5 години;
- Отпуска се както за оборотни средства, така и за инвестиции.

УниКредит Булбанк също предлага на земеделските производители оборотни кредити, обезпечени със залог на субсидии по схеми и мерки на Общата

селскостопанска политика, в т.ч. Схемата за единно плащане на площ (6). Положителното в този продукт е, че се отпускат кредити за оборотни средства, револвиращ кредит и овърдрафт. Предимствата на този кредитен продукт могат да бъдат обобщени в следното:

- Финансира се до 100 % от общия размер на субсидията съгласно издаденото от Държавен фонд „Земеделие“ удостоверение;
- Дават се две възможности в случай, че земеделските производители кандидатстват след подаване на заявление за подпомагане, а именно – могат да получат по-малката от двете суми – размера на очакваната субсидия съгласно заявката и размера на изплатената за предходната година субсидия;
- Исканите обезпечения са: залог на вземане върху средствата, които земеделският производител очаква да получи; запис на заповед и други обезпечения при необходимост;
- Срокът е – до 30 юни на годината, следваща подаването на заявлението пред Държавен фонд „Земеделие“.

Овърдрафт предлага на своите клиенти – земеделски производители и **Райфайзен банк** (7). Кредитът е овърдрафт и заслужава внимание заради предлаганите условия, а именно:

- Значителен размер – 1 млн. лв.
- Финансира се 100 % от размера на очакваната субсидия;
- Обезпечението е само учредяване на залог върху одобрената от Разплащателната агенция субсидия и съответно залог върху вземанията на земеделския производител по сметките му в Райфайзен банк;
- Срокът на кредита е до 18 месеца, но не по-късно от 5 юли на следващата година;
- Изплащането е еднократно пълно погасяване на главницата по кредита при постъпване на субсидията по сметката на земеделския производител;
- Изискваната бизнес история е 24 месеца.

Банките разработват и предлагат на земеделските производители и инвестиционни кредити. Внимание заслужава **Про кредит банк**, която отпуска два инвестиционни кредита - Земеделски кредит срещу субсидия и Кредит за покупка на земеделска земя (8).

Като предимства на Земеделския кредит срещу субсидия могат да бъдат посочени:

- Предназначен е да финансира различни нужди на земеделските производители – за семена, торове, препарати, фуражи, горива; за селскостопански машини и земеделска техника; за изграждане и покупка на бази и складови помещения; земеделска земя;
- Обезпечението е само залог на субсидията по схеми и мерки за директни плащания;
- Срокът е 5 години.

Вторият инвестиционен кредит е за покупка на земеделска земя. Той е полезен за земеделските производители, защото изискваното обезпечение е ипотека върху собствена или новозакупена земеделска земя и ипотека върху недвижим имот. Банката дава възможност за учредяване на обезпечения на части при покупката на земеделска земя.

Райфайзен банк предлага на земеделските производители кредит за покупка на земя (7). Условията по този кредит са изгодни за тях поради следните причини:

- Срочността на кредита е значителна – до 10 години;
- Банката дава бърз отговор – до 5 работни дни;
- Размерът е значителен – до 1 млн. лв. или 500 хил. лв.;
- Изискваната бизнес история е минимум 12 месеца;
- Допуска се до 6 месеца гратисен период;
- Дава се възможност за избор на погасителен план – равни вноски по главницата и съответната лихва върху остатъка по кредита или гъвкав погасителен план според нуждите на земеделския производител;
- Обезпечение на кредита и закупуваната земеделска земя, но банката е в правото си да поиска допълнително обезпечение, като това зависи от размера на кредита и спецификата на закупуваната земя.

Fibank освен оборотен кредит е разработила и кредит за покупка на земя (5). Като негови предимства могат да бъдат посочени:

- Голям срок – до 15 години;
- Значителен срок на усвояване – до 12 месеца, включително и на части;
- Финансирането е в размер на 100 % на размера на инвестицията, в случай че се предложи допълнително обезпечение освен стойността на закупуваната земя и съответно до 80 %, ако обезпечението е само стойността на закупуваната земя;
- Дава се избор на погасителен план – анюитетни вноски, равни вноски по главницата или индивидуален погасител план според нуждите на земеделския производител.
- Допуска се гратисен период до 6 месеца.

Fibank предлага и друг инвестиционен кредит за земеделските производители – за покупка на земеделска техника и оборудване при следните условия:

- Срок на кредита – до 5 години;
- Финансира се до 100 % от стойността на техниката или оборудването;
- Изгоден погасителен план – изработва се като се имат предвид приходите, а при финансиране на земеделския производител по проект с договор за безвъзмездна финансова помощ, кредитът се погасява частично със средствата от субсидията;
- Обезпечението е особен залог върху техниката или оборудването, особен залог върху вземането по договора за безвъзмездна финансова помощ или друго обезпечение, разрешено от законодателството.

Настоящото проучване на условията, при които водещи търговски банки кредитират земеделието показва следните основни предимства:

- Разнообразие на предлаганите от банките кредити;
- Наличие на специално разработени кредитни продукти за земеделските производители;
- Болшинството от банките обвързват кредитите с особен залог върху вземания по схеми;
- Минималните и максималните размери на отпусканите кредити са достатъчни за да задоволят потребностите на земеделските производители от оборотни средства или за инвестиции;
- Сроковете за погасяване на оборотните кредити са до 5 г., а при инвестиционните кредити – от 5 г., 10 г. и до 15 г., което е съобразено със спецификата на земеделското производство – растениевъдството или животновъдството;

- При покупка на земя се изисква самоучастие до 20 %, ако обезпечението е само закупуваната земя. При предоставяне на допълнително обезпечение, самоучастие не се изисква;
- Дава се гратисен период по отпуснатия кредити, по време на който не се погасява главница. Плащат се само дължимите лихви.

13.2. Лизингово финансиране на земеделието – възможности и перспективи

Инвестициите на земеделските производители могат да бъдат подкрепени и от лизингови компании. Това финансиране е особено важно тогава, когато банковата среда е по-неблагоприятна по отношение на кредитирането въобще. Лизинговото финансиране на земеделието също има не кратка история. Известно е, че през последните две десетилетия на миналия век са създадени „Булгарлизинг“ в София и „Машинен лизинг“ в Русе. Може да се каже, че втората държавна организация, финансира и инвестиции в земеделието и то главно в придобиването на земеделска техника.

В областта на финансите терминът лизинг се използва много често в последните двадесет години. На финансовия лизинг се гледа и като на един от най-модерните и най-удобните начини за финансиране на предприятията, т.е. той се явява източник на финансови средства за тях. Някои автори гледат на лизинга като „една от нетрадиционните форми за финансиране на инвестиционни проекти“ (10). Известно е, че понятието „лизинг” произлиза от английския глагол „to lease” и означава наемам нещо. Тук става дума за другия вид лизинг оперативният, който има някои от характеристиките на наем. Да, чрез лизинга се наемат предимно дълготрайни активи. Лизингът обаче е и начин за финансиране на предприятия, които нямат достатъчни „свежи” парични ресурси, с които да придобият машини, съоръжения, моторни превозни средства, техника, сгради и други активи, необходими за осъществяване на дейността им. Земеделските стопани също се нуждаят от машини и съоръжения, които могат да наемат или да получат финансиране от лизингова компания.

В специализираната икономическа литература и в практиката се е наложило мнението, че в основата на лизинга стоят кредитни или наемни отношения, тъй като лизингодателят оказва финансова услуга на лизингополучателя или му отдава под наем съответен актив. Така лизингът се разглежда като договор за наем, който лизингодателят се задължава да предостави правото да се ползва даден актив, обикновено в средносрочен и дългосрочен план за определен период от време срещу предварително уточнено заплащане (лизингови вноски) (14). Според други автори лизингът е средство, с което едни икономически субекти привличат външни за тях източници под формата на дълготрайни материални и/или нематериални активи, собственост на други икономически субекти, с цел финансиране на инвестиционни проекти или задоволяване на потребителски нужди (10, 12). Тези две становища изчерпват същността на лизинга в двата й аспекта – като наем и като начин на финансиране.

Най-важната особеност на лизинговите сделки е, че правото на ползване и правото на владеене се разграничават (11). При сключване на лизингов договор правото на владеене остава в полза на лизингодателя, а правото на ползване в полза на лизингополучателя. В случай, че двете страни са се договорили, след изтичане на лизинговия период собствеността може да бъде прехвърлена, т.е. лизингополучателят има правото да закупи актива, с което придобива и правото на владеене. Това се описва в отделна клауза в лизинговия договор.

Историята на лизинга в нашата страна, която е особено активна от началото на настоящото столетие, показва че към него се ориентират някои от следните предприятия (9) :

- които изпитват недостиг на финансов ресурс – обикновено малки и средни предприятия, които чрез лизинг се опитват да компенсират ограничените си възможности да привличат паричен ресурс с други средства. Именно чрез лизингово финансиране те получават възможността да разсрочат разходите за капитално строителство под формата на лизингови вноски, което разпределя по един по-благоприятен за тях начин паричните потоци във времето, през което те реализират достатъчни по размер постъпления;
- които са зависими в своята дейност от последните постижения в развитието на технологиите. Посредством лизинг те се стремят да осигурят периодична замяна на морално остарялото със съвременно модерно оборудване;
- които търсят да получат данъчни изгоди от лизинговите операции;
- които са производители и се стремят чрез лизинг да увеличат оборота на продажбите си;
- които са стартиращи и съвсем естествено са с по- малка кредитоспособност и висок риск.

Във финансовата теория и практика съществуват различни критерии за определяне на видовете лизингови сделки. Най-разпространеното деление на лизинга е според икономическата му същност - финансов и оперативен лизинг. Финансовият лизинг ще бъде обект на разглеждане в настоящото изследване.

Когато се определя даден лизингов договор като финансов или оперативен (среща се и като експлоатационен лизинг), най-важно е да се анализира същността на сделката. По своята същност лизинговият договор е споразумение, по силата на което лизингодателят предоставя на лизингополучателя правото да използва дълготрайния материален актив срещу еднократно плащане или серия от плащания за договорен срок (13). Тъй като е възможно лизингодателят и лизингополучателят да третират даден лизингов договор по различен начин, в някои държави се изисква задължително да бъде упоменато в договора какъв е вида на лизинга. В България няма такова изискване и за класифициране на лизинговата операция се използват МСС 17 „Лизинг“. Според този стандарт лизинговият договор е споразумение, по силата, на което лизингодателят предоставя на лизингополучателя правото да използва актив срещу еднократно плащане или серия от плащания за договорен срок (15). Пак в този стандарт финансовият лизинг се определя като договор, при който по същество се прехвърлят всички рискове и изгоди, произтичащи от собствеността върху даден актив и в края на договора правото на собственост може да бъде или да не бъде прехвърлено. Така се налага извода, че основната характеристика на финансовия лизинг е това, че лизингополучателят в края на лизинговия период има право да придобие ползвания от него актив, т.е. собствеността се прехвърля в момента на изплащането на договорените вноски. В параграф 10 от МСС 17 се упоменават и няколко важни признака, които когато са налице, един лизинг се определя като финансов:

- лизинговият договор прехвърля собствеността върху актива на лизингодателя към края на срока на този договор;
- лизингополучателят притежава опция за закупуване на актива на цена, която се очаква да бъде значително по-ниска от справедливата стойност към датата, на която опцията става изпълнима;
- срокът на лизинговия договор покрива по-голямата част от икономическия живот на актива, като правото на собственост може да бъде или да не бъде прехвърлено;

- в началото на лизинговия договор сегашната стойност на минималните лизингови плащания се равняват почти или изцяло на справедливата стойност на наетия актив;
- наетите активи имат специфичен характер, като само лизингополучателят може да ги експлоатира, без да извършва съществени модификации върху тях.

Стандартният финансов лизинг за нови активи е с продължителност до 60 месеца, т.е. 5 години. За по-дълъг срок се изисква допълнително договаряне на условията на лизинговата сделка.

Обект на финансов лизинг при повечето компании са движими вещи, представляващи лекотоварни автомобили, тежкотоварни автомобили, ремаркета и полуремаркета, специфично оборудване, машини, съоръжения, технологично оборудване, резервни части, компютърна техника, недвижимо имущество и други, като се спазват определени изисквания, свързани със следното (9):

- лизинг на употребявани вещи се допуска само при запазени потребителски качества, въз основа на които може да бъде установена справедлива пазарна стойност, която може да бъде оценка на лицензиран оценител, застрахователна стойност, фактурна стойност и други;
- активът трябва да има полезен срок не по-малък от 5 години, като след изтичане на договора за лизинг активът следва да бъде годен за употреба минимум една година;
- активът трябва да е ликвиден, т.е. в страната да има развит вторичен пазар, който да позволява повторна реализация при необходимост;
- активът да не е уникален и да не се придобива с цел задоволяване на специфични потребности на лизингополучателя, т.е. да представлява стандартно оборудване;
- активът да е от важно значение за развитие дейността на лизингополучателя;
- активът трябва да има сериен номер, който да позволява да бъде лесно идентифициран;
- активът да има разумен гаранционен срок и осигурен от доставчика следгаранционен сервиз;
- по отношение на имоти се изисква недвижимият имот да е напълно завършен с получено разрешение за ползване или на етап на завършеност „Груб строеж”.

От гледна точка на лизингодателя, финансовият лизинг е кредитна операция, а от гледна точка на лизингополучателя е финансиране на инвестиционна дейност. За разлика от лизингодателя, лизингополучателят поема всички разходи и рискове по експлоатацията и поддръжката на лизинговия обект, както заплащането на данъци, такси, застраховки и други задължения.

Оперативният лизинг предшества финансовия лизинг и се характеризира с две важни особености: липсва прекратително основание, с изключение на случаите когато то е включено в договора и с това, че не се променя собствеността. Във финансовата практика се е наложило определянето на оперативния лизинг като отдаване под наем за по-дълъг срок, т.е. лизингополучателят ползва дълготрайния материален актив като заплаща за това регулярна парична вноска под формата на наем. Практиката показва, че срокът на действие на договора се движи в границите от няколко часа до максимум три години, като рядко превишава тази граница. Оперативният лизинг се използва най-вече при специализирано оборудване, и лизинговите обекти са най-вече машини, съоръжения и транспортни средства с широк лизингов пазар. За разлика от финансовия лизинг, при оперативния лизинг носител на всички тежести и рискове свързани със собствеността е лизингодателят.

След изтичане на срока по договора, лизингополучателят връща наетия актив и при взаимно съгласие той може да се поднови. Съществува възможност за преждевременно прекратяване на договора, но при изпълнението на определени клаузи и условия.

В заключение може да се направи извода, че различията между тези два вида лизинг са най-вече в целите, които те обслужват. Финансовият лизинг е начин за инвестиционно финансиране, докато оперативният дава възможност за усвояване на най-новите научно-технически постижения посредством тяхното наемане. Ако оперативният лизинг намира място при компании с голям автомобилен паркт, то по отношение на такива отрасли като земеделието, той все още не намира широко приложение.

Много важна част от лизинговата сделка са участниците в нея, а те са: лизингодател, лизингополучател, доставчик (производител); застраховател, търговска банка.

От тях само банката не участва задължително в лизинговата сделка. Лизингодатели най-често са компании, за които финансовият лизинг, ако не е единствен, то поне е основен предмет на дейност. Лизингополучателите преследват основно една цел: имат недостиг на паричен ресурс и чрез лизинговото финансиране компенсират ограничените си възможности да привличат капитал по друг начин или да се набавят необходимите им материални активи.

Доставчиците (производители) са третият участник и дейността им се ограничава до продажба на лизингово имущество в срокове и с качество, отговарящи на изискванията, посочени в договора за покупко-продажба, сключен с лизингодателя. В редица случаи производителят и лизингодателят са една и съща компания – производителите на техника, на моторни превозни средства например. Застрахователните компании участват задължително във всяка лизингова сделка с:

- имуществена застраховка в полза на лизингодателя върху движими вещи /без моторни превозни средства/ и недвижимо имущество като застраховката на недвижими имоти включва редица рискове - от наводнение, от пожар, от земетресение;
- застраховка «Каско» и застраховка «Гражданска отговорност» за моторни превозни средства в полза на лизингодателя;
- застраховка «Финансов риск» срещу неплащане на лизингови вноски по сключени договори за лизинговане на движими вещи.

Важен участник в лизинговата сделка са и банките. Те не са задължителен субект, но ако станат такъв, това се осъществява по следните начини:

- пряко - когато самата банка е лизингодател. Всъщност Законът за кредитните институции включва финансовия лизинг в дейностите, които търговските банки могат да извършват;
- косвено – когато банката отпуска кредитна линия на лизингово дружество.

Наличието на достатъчни по размер финансови средства е необходимо условие за успешното стартиране и развитие на всяко бизнес начинание, независимо към кой отрасъл от икономиката се отнася то. Практиката показва, че затрудненият достъп до парични ресурси ограничава инвестициите не само в материални активи, но и тези за обучение и повишаване квалификацията на служителите и работниците, за реклама, за програмни продукти и други.

Земеделието е един от отраслите в българската икономика, на който се обръща внимание, което се изразява основно в това, че лизинговите компании са включили в програмите си като важна цел – да съдействат на земеделските производители в посока

внедряване на нова, на модерна техника, която да улесни работния процес. Това, във всички случаи, ще доведе до по-добри резултати и до по-високо качество на произвежданата продукция като я направи конкурентоспособна на продукцията, произвеждана от страните в Европейския съюз. Подпомагайки дейността на земеделските производители, лизингодателите ще съдействат за повишаване ефективността на извършваната работа. Нещо повече, финансовият лизинг ще позволи на земеделските стопани да се възползват в най-голяма степен от най-новите технологични постижения и по този начин да повишат резултатите от дейността си, т.е. лизингът е изгоден при доставката на най-новите в технологично и техническо отношение дълготрайни активи.

Финансирането на земеделските стопанства носи риск за лизинговите компании. Не случайно Европейската комисия работи за насърчаване на лизинговото финансиране посредством редица нови политики и програми. Как те се приемат и използват от лизинговите компании в нашата страна може да се види от предлаганите лизингови продукти от водещи лизингови компании.

Внимание заслужава водената от големи лизингови компании политика за финансиране на земеделието. С финансов лизинг се финансира покупката на земеделска техника. Прави впечатление, че лизинговите компании предлагат два основни вида финансов лизинг – с отворен и със затворен край. При финансовия лизинг с отворен край на лизингополучателя се дава възможност да вземе решение дали да придобие актива или да се откаже от тази възможност. При финансовия лизинг със затворен край след предаването на лизинговия обект лизингодателят издава фактура на лизингополучателя за цялата главница. Характерен момент е това, че ДДС е платимо еднократно и авансово при предаването на актива.

Интерес представлява лизинговото финансиране, осъществявано от ДСК Лизинг АД (18), което предлага следните условия:

- Финансират се земеделски производители и юридически лица;
- Финансират се както нови, така и употребявани земеделски машини, като вторите не бива да са по-стари от 12 г. в края на лизинговия период;
- Паричните средства, които се отпускат са в евро. Минималният им размер е 1000 евро без ДДС. Важна подробност е това, че лизингополучателят може да изплаща ДДС разсрочено за целия срок на лизинговия договор заедно със съответната лизингова вноска;
- Процентът на самоучастие зависи от това дали става дума за нова или за употребявана земеделска техника – за нова той е минимум 15 %, а за употребявана – минимум 20 %;
- Срокът при този продукт не зависи от това дали е нова или употребявана земеделската техника и е 48 месеца;
- Лизинговите вноски са месечни анюитетни;
- Застраховките са „Автокаско и „Гражданска отговорност“.

Следващата лизингова компания, която заслужава внимание по отношение на лизинговото финансиране на земеделските стопани е ОББ Интерлийз (19). Условията при нея са следните:

- Финансират се земеделски производители и юридически лица;
- Финансират се както нови, така и употребявани селскостопански активи;
- Паричните средства, които се отпускат са в евро – минимум 10 000 евро без ДДС, но погасяването може да е и в лева;
- За нови селскостопански активи е възможно да не се иска самоучастие;

- Срокът на финансиране за нови активи е 72 месеца, за употребяваните – по преценка на експертите;
- Лизинговите вноски са месечни.

Райфайзен лизинг (17) е компания с дългогодишна история. Компанията финансира закупуването на селскостопанска техника при следните условия:

- Финансират се юридически лица;
- Финансира се както нова, така и употребявана селскостопанска техника;
- Срокът на лизинговия договор зависи от това дали става дума за нова или за употребявана техника – за нова е до 72 месеца, а за употребявана – до 48 месеца;
- Процентът на самоучастие зависи от това дали става дума за нова или за употребявана земеделска техника – за нова той е минимум 15 %, а за употребявана – минимум 20 %;
- Тъй като е финансов лизинг със затворен край, ДДС се плаща разсрочено за периода, заедно с всяка лизингова вноска, която е месечна анюитетна;
- В края на периода възрастта на лизинговия актив не бива да е на повече от 8 години.

УниКредит Лизинг (16) също финансира придобиването на селскостопански машини, прикачен инвентар и специализирана селскостопанска техника. Условията са следните:

- Финансират се юридически лица;
- Предлагат се четири продукта – финансов лизинг с отворен край, финансов лизинг със затворен край, финансов лизинг с отворен и затворен край и капитализация на ДДС и финансиране по Европейски програми.
- Условията по тези лизингови финансиране се уточняват с експерти на УниКредит Лизинг.

Дотук ставаше дума за покупката на земеделска техника чрез финансов лизинг, което вече се е наложило в нашата страна. По-ограничено обаче е придобиването на земеделски земи посредством финансов лизинг. Лизингови сделки за земеделски земи сключват сравнително ограничен брой лизингови компании. Такава компания е „Елана Агрокредит“ АД (20). Условията са следните:

- Финансира се до 100 % исканата парична сума;
- Самоучастието е до 20 % от стойността на покупката като първоначална вноска;
- Обезпечението е закупената земеделска земя, като тя става собственост след изплащането на последната погасителна вноска;
- Годишна такса е в размер на 5 лева на декар.

Положителен момент в работата на тази лизингова компания е, че тя предоставя оборотни кредити на земеделските стопани – лизингополучатели. Обезпечението е земеделската земя, придобита от съответния земеделски производител посредством лизингова сделка.

Всички лизингови компании изискват следните документи от лизингоискателите:

- Искане за лизингово финансиране на земеделска техника;
- Счетоводни отчетни форми – баланс, отчет за приходите и разходите, данъчна декларация за последната финансова година;

- Документ, който удостоверява че земеделският производител е вписан в регистрите на Министерство на земеделието и храните;
- Копие от офертата на доставчика на земеделската техника, предмет на лизинговата сделка;
- Удостоверение за наличие или липса на задължения от органа по приходите по чл 87, ал. 6 от ДОПК;
- Копия от личните карти на представляващия дружеството лизингоискател и ако има солидарни длъжници.

Важен момент в лизинговото финансиране е неговата дигитализация. В последните години се наблюдава процес на навлизане на дигиталните технологии и в лизинговата дейност. Това става по-бързо в лизингови компании, създадени от търговски банки. Факт е че последните години вече работят много активно в посока дигитализация на банковата дейност и имат високи резултати. Защо е необходима дигитализация на лизинговото финансиране? Първата причина е, че се пести времето на клиентите тъй като не се налага те да посещават офиса на лизинговата компания. Втората причина е, че на клиентите се осигурява лесен и бърз достъп до съответния лизингов продукт по всяко време. Първата стъпка в тази посока са електронните калкулатори, с които всеки желаещ лизингово финансиране може да изчисли анюитетните погасителни вноски. Важна стъпка е например възможността лизинговият договор да се подписва с електронен подпис. Това ще намали времето от стартирането до завършването на една лизингова сделка. Усилията на лизинговите компании трябва да бъдат именно в тази посока – все по-широка дигитализация на дейността им.

След всичко изложено до тук, могат да се очертаят следните важни предимства на лизинговото финансиране на инвестициите в земеделието:

- Разходите под формата на такси и комисиони са еднократни;
- ДДС не е част от лизинговата сделка и върху него не се начислява лихва;
- Обектът на лизинговото финансиране се отразява в актива на баланса, който съответно има положителен ефект върху финансовите показатели на лизингополучателя;
- Лихвите и амортизацията на актива се признават за разход и съответно намаляват облагаемата печалба на лизингополучателя.

ИЗВОДИ

Представените по-горе особености на финансирането с кредити показват възможностите, които банковият сектор дава на земеделските производители за да развиват бизнеса си. Факт е, че банковата среда за оборотно и инвестиционно кредитиране на земеделските производители днес е благоприятна. Като недостатък може да бъде посочена липсата на специализирана, в кредитиране на земеделските производители, търговска банка. Такъв опит беше направен през 90-те години на XX век, но за съжаление той се оказа неуспешен. Създадената Банка за земеделски кредити беше обявена във фалит през 1997 г., а функционирането й беше съпроводено със скандали.

Проучването на банковия сектор по отношение кредитирането на земеделските производители показа няколко трайни тенденции:

- Банките имат специално разработени кредитни продукти за финансиране на земеделското производство;
- Минималните и максималните размери на отпусканите кредити дават възможност за пълно задоволяване на инвестиционните потребности;

- Срокът на оборотните и инвестиционните кредити отчита спецификата на земеделското производство и е достатъчен за постигане на поставената инвестиционна цел;
- Банковите кредити са обвързани с вземанията на земеделските производители по схеми и мерки от Общата селскостопанска политика и вземанията от Държавен фонд „Земеделие“.

Може да се обобщи, че развитието на земеделските производители изисква установяване на хармонични връзки и зависимости между тях и банките, които да бъдат в интерес и на двете страни. В тази връзка, съчетаването на кредитни продукти, предлагани от търговските банки със схеми за финансиране, е успешна практика при сегашните условия. Промени могат да се търсят в две насоки:

- Разработване на нови специализирани кредитни продукти;
- Облекчаване на изискванията към кредитоискателите по отношение на обезпеченията, кредитната история, лихвените проценти, таксите и комисионите.

Изграждането на земеделски стопанства изисква значителни по размер финансови ресурси, които земеделските производители могат да получат от търговските банки под формата на инвестиционни кредити. Оборудването с техника обаче те биха могли да си осигурят с финансов лизинг. Както инвестиционния банков кредит, така и финансовият лизинг се явяват важни и необходими финансови инструменти, които да осигурят ефективна работа на земеделските производители. Обобщено, предимствата на финансовия лизинг са в няколко направления:

- Във финансовата система функционират значителен брой лизингови компании, както като част от търговски банки, така и като самостоятелни търговски дружества, т. е. лизинговият пазар е добре развит;
- Финансирането посредством лизинг предлага благоприятни условия, включително и за дребните земеделски производители, и най-важното е, че не се изискват допълнителни обезпечения освен залог върху движимото имущество. Това прави лизинговото финансиране на земеделието много конкурентно на банковото инвестиционно кредитиране.

От всичко изложено дотук, може да бъде направен изводът, че финансовият лизинг, като начин на финансиране, допълва инвестиционното банково кредитиране и така разширява в значителна степен възможностите на земеделските производители да се развиват успешно и да бъдат конкурентоспособни.

14. Обобщени изводи и заключение, *Храбрин Башев*

Първо, въпреки актуалността си, многочислените публикации и продължаващите оживени дискусии, все още няма единодушие по отношение на това, какво е конкурентоспособност на земеделските стопанства, как да измерим конкурентоспособността на различните организации в селското стопанство, кои са критичните фактори за повишаване на конкурентоспособността на съвременния етап от развитието и т.н. Решаването на всички тези въпроси е не само важен изследователски проблем, а проблем, вълнуващ менажерите и собствениците на земеделските стопанства, професионалните и неправителствени организации, политици и широката общественост.

Второ, конкурентоспособността на земеделските стопанства най-често не е добре дефинирана и се оценява чрез традиционни показатели за техническа ефективност, производителност, рентабилност и др. Рядко се прилага системен подход за формулиране на пиларите и принципите на конкурентоспособност, на критериите и показателите на оценка на нейното равнище, за интеграция и интеграция на оценките и т.н. Важни аспекти на конкурентоспособността на земеделските стопанства като ефективност на управлението, потенциал и стимули за адаптация и устойчивост на фермите са често, изцяло игнорирани в анализите.

Трето, конкурентоспособността следва да се дефинира като вътрешна способност (потенциал) на земеделското стопанства да поддържа устойчиви предимства, осигуряващи реализация на продукцията на определени пазари, и основаваща се на високи стопански резултати, непрекъснато адаптиране към промените на пазарната, природна и институционална среда, и усъвършенстване, основано на знания и иновации.

Четвърто, икономическата ефективност, финансовата осигуреност, адаптивността и устойчивостта са основните пилъри или аспекти на конкурентоспособността на земеделските стопанства.

Пето, съвременният подход за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България следва да включва няколко етапа: избор на адекватни критерии и показатели за оценка на равнището за всеки пилък и подход за интегриране и интерпретиране на оценките.

Шесто, най-подходяща за съвременните условия в страната е холистичната система за оценка на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства, която включва 4 критерия, 19 частни и 5 интегрални показатели, и система от референтни стойности.

Седмо, оценката на конкурентоспособността на фермите може и следва да се прави на основа на налични агрегирани статистически данни и на първична анкетна информация от земеделските стопанства.

Осмо, подобряването на конкурентоспособността на стопанствата може да се извършва посредством разработването на принципни бизнес модели, ключови компоненти, на които са продукт, клиенти, партньори, стойност, печалби и разходи, а оптимизацията се прави на основа многокритериална оценка.

Девето, първоначалното експериментиране на предложения холистичен подход за оценка на конкурентоспособноста на земеделските стопанства в страната, посредством използването на анкетна микро-икономическа информация доказва, че той позволява да се правят важни изводи за равнището и факторите на конкурентоспособност на

фермите като цяло и с различна специализация, и подготвят препоръки за подобряване на управленческите стратегии на стопанствата и обществените политики за подпомагане на фермите.

Десето, конкурентоспособността на земеделските стопанства в страната е на добро ниво. На съвременния етап ниският адаптивен потенциал и икономическа ефективност, в най-голяма степен, допринасят за понижаване на конкурентоспособността на българските ферми.

Единадесето, особено критични за поддържане на конкурентните позиции на стопанствата са ниската продуктивност, доходност, финансова обезпеченост и адаптивност към промените в природната среда (затопляне, екстремно време, засушаване, киши и т.н.). В (подобряване на) тези направления следва да се насочат и общественото подпомагане на стопанствата и управленските им стратегии за развитие. В най-голяма степен за издигане на конкурентоспособността на земеделските стопанства допринасят липсата на сериозни проблеми и трудности при ефективно снабдяване с необходимите услуги, земя и природни ресурси, материали, техника и биологични средства, и високата финансова автономност.

Дванадесето, близо половината от земеделските стопанства в страната са с добра конкурентоспособност, а с висока – около 18% от тях. Повече от една трета от всички стопанства обаче, са с ниско равнище на конкурентоспособност. Следователно, ако не се предприемат своевременно мерки за повишаване на конкурентоспособността, чрез подобряване на управлението и преструктурирането на стопанствата, адекватна държавна подкрепа и т.н., голяма част от българските ферми ще престанат да са икономически жизнени и ще преустановят съществуване в близко бъдеще.

Тринадесето, всеки десети менажер недооценява (по)високото равнище на конкурентоспособност на стопанството си, а около 5% го надценяват. Наблюдава се и значително подценяване на равнището на „реална“ устойчивост от менажерите на стопанствата с висока устойчивост. Това потвърждава, че независими многокритериални оценки на реалното състояние на конкурентоспособността и устойчивостта биха повишили информираността и подобрили управлението на стопанствата в страната.

Четиринадесето, съществува значителна вариация на равнището на конкурентоспособност на земеделските стопанства с различна производствена специализация. С най-добра конкурентоспособност са фермите в сектор пчели, следвани от полски култури, смесено животновъдство и смесено растениевъдство. Стопанствата в редица основни подотрасли са с конкурентоспособност под средната за страната – трайни насаждения, зеленчуци, цветя и гъби, свине, птици и зайци и смесени растениевъдно-животновъдни. Най-слаба е конкурентоспособността на фермите, специализирани в отглеждането на тревопасни животни, която е на ниско равнище.

Петнадесето, анализът на равнището на показателите с най-ниски и високи стойности при отделните типове стопанства позволява да се прецизират факторите, които ограничават или засилват конкурентните предимства на фермите като цяло и с различна специализация.

Шестнадесето, болшинството от стопанствата, специализирани в полски култури и смесени животновъдни, са с равнище на конкурентоспособност над средната за страната. Най-нисък е делът на фермите с конкурентоспособност, превишаваща средната, в сектори тревопасни животни, смесени растениевъдно-животновъдни, смесени растениевъдни и пчели.

Седемнадесето, съществуват големи различия в дела на стопанствата с различна специализация, с превишаващи средната конкурентоспособност за съответния тип. Докато при полски култури близо 60% от фермите са с конкурентоспособност над средната за този сектор, при смесените растениевъдно-животновъдни стопанства – под една пета.

Осемнадесето, най-голям е делът на стопанствата с висока конкурентоспособност в секторите пчели, полски култури, свине, птици и зайци и смесени животновъдни, а най-малък при стопанствата, специализирани в тревопасни животни. Значителен е делът на стопанствата с ниска конкурентособност във всеки отделен тип – при полски култури, свине, птици и зайци и смесени растениевъдно-животновъдни – по 38%, при зеленчуци, цветя и гъби – 37%, при трайни насаждения и пчели – по една трета, при смесени растениевъдни – 29% и при тревопасни животни – 22%. Единствено при смесените животновъдни стопанства няма стопанства с ниска конкурентоспособност.

Деветнадесето, делът на фермите с висока конкурентоспособност, с менажери жени, е по-висок от средния за страната и от стопанствата с менажери мъже, а с ниска конкурентоспособност – по-малък от средния и от фермите с менажери мъже. Половината от стопанствата с групова собственост са високо конкурентни, като сред този тип ферми няма ниско конкурентни. Това доказва, че женското и групово управление е по-ефективно по отношение на конкурентоспособността и тяхното разширяване би подобрило равнището на конкурентоспособност на българските ферми.

Двадесето, най-висок е делът на стопанствата с висока конкурентоспособност сред менажери на възраст над 56 години. Относителният дял на стопанствата с висока конкурентоспособност на менажери – млади фермери е най-малък и под средния за страната. Това потвърждава, че практическият опит, който се подобрява с възрастта, е важен фактор за издигане на конкурентоспособността на стопанствата.

Двадесет и едно, образованието е критичен фактор, повишаващ конкурентоспособността на стопанствата, като делът на високо конкурентните ферми с менажери със средно и висше селскостопанско образование е значително над средния за страната и от фермите с управители без селскостопанско образование, с по-ниско или друго образование.

Двадесет и две, според мнозинството от менажерите най-значимите фактори за повишаване на конкурентоспособността на стопанствата им са пазарните условия (търсене и предлагане, цени, конкуренция), получаваните директни държавни субсидии, достъпът до знания, консултации и съвети, участието в държавните програми за подпомагане, наличната информация, финансовите възможности и възможностите за изгоди в близко бъдеще.

Двадесет и три, според мнозинството менажери за повишаване на конкурентоспособността на стопанствата им, най-важни инструменти на обществените политики са директни субсидии на база единица площ, национални доплащания за продукти, животни и др., подпомагане на малки и средни стопанства, професионално обучение и съвети, модернизиране на земеделските стопанства, държавни и европейски инструменти, подпомагане на стопанства на млади фермери и зелени плащания.

Двадесет и четири, в близко бъдеще голямото болшинство от менажерите предвиждат да разширят или запазят текущите аграрни дейности, като по-малко от 3% от стопанствата ще ограничават текущите дейности. Това показва, че мнозинството от българските стопанства са с добри конкурентни позиции и планират да запазят или разширят дейността си. Голяма част от стопанствата имат намерение да участват в

мерки за държавно подпомагане, като други популярни стратегии за развитие са прилагане на своя инициатива, въвеждане на нови продукти, услуги и др., диверсификация на дейността на фермата, въвеждане на нови методи, тясна интеграция с купувач на фермата и въвеждане на нови технологии и ноу-хау.

Двадесет и пет, въвеждането на иновативен бизнес модел при управление на земеделското стопанство според 31% от менажерите ще повиши средно конкурентоспособността, за 22% – значително, за 16% – слабо и 8% не очакват промяна. Немалка част от менажерите не могат да преценят ефекта от иновативни модели, поради големите неопределености, свързани с внедряване на иновациите в аграрния бизнес. Най-голям е делът на стопанствата, които очакват значително повишаване на конкурентоспособността си при въвеждане на иновативен бизнес модел: при смесени растениевъдни (31%), тревопасни животни и пчели (всяко четвърто) и зеленчуци, цветя и гъби (24%).

Двадесет и шест, оценките на пазарната и факторна конкурентоспособност в млечния сектор на страната показват значителна динамика, и са важни за разкриване на тенденциите и факторите на конкурентоспособност на земеделските стопанства.

Двадесет и седем, налице са значителни регионални специфики в равнището на конкурентоспособността на селското стопанство в страните на Европейския съюз, като за последните 10 години в България се наблюдават положителни тенденции за Съюза и нарастване на заетостта в селското стопанство, обща трудова производителност, факторния доход и нетния предприемачески доход в селското стопанство.

Двадесет и осем, динамиката на институционалната и пазарна среда, и свързаната с това неопределеност, налагат разширяване на персоналната размяна като средство за поддържане и повишаване на конкурентоспособността при „алтернативните“ земеделски стопанства.

Двадесет и девет, Стратегическите партньорства и мрежовите структури са важен инструмент за повишаване на конкурентоспособността на малките и средните земеделски стопанства в българските условия.

Тридесет, особеностите на биологичните стопанства налагат използване на специфични показатели за оценка на тяхната конкурентоспособност, които следва да се уточнят за условията на този тип пазари и страната.

Тридесет и едно, ефективният маркетинг е основно средство за повишаване на кокурентоспособността на фермите, като редица нови форми, свързани с дигитализацията (зелен маркетинг, устойчив маркетинг, нишов маркетинг и т.н.) имат голям потенциал за подобряване на конкурентните позиции на производителите в българските условия.

Тридесет и две, регионалният анализ на земеделските стопанства в Южен централен район установи, че природно-климатичните особености са от основно значение за развитието и конкурентоспособността на фермите, че се увеличава броя на стопанствата и заетите при запазване на съществуващата специализация, че различните форми на обществената подкрепа са от съществено значение за тези процеси.

Тридесет и три, разнообразяването и увеличаването на финансирането на земеделските стопанства от банки и лизингови компании е важна предпоставка за подобряване на тяхната конкурентоспособност на съвременния етап от развитието на сектора.

Тридесет и четири, предложеният подход за оценка на равнището и факторите на конкурентоспособност на земеделските стопанства следва да продължи да се

усъвършенства и прилага по-широко и периодично в страната. Анализите следва да се разширят и обхванат конкурентоспособността на стопанства от различен юридически тип, размери, екологично и географско месторазположение, с определен иновативен модел или технология, и т.н., а така също отделните фактори за подобряване на конкурентните позиции на фермите.

Тридесет и пет, следва да се повиши и прецизността, и представителността на използваната информация за оценка на конкурентоспосотността на фермите чрез увеличаване на броя на анкетираните стопанства, прилагане на статистически методи за проверка на достоверността, специално „обучение“ на провеждащите и участващите в анкетните проучвания и т.н. Това налага по-тясно сътрудничество с професионални организации на производители, НССЗ и други заинтересовани страни, а така също усъвършенстване на официалната система за събиране на агро-икономическа информация в страната.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Алексиев, А. (2012).** Конкурентни възможности на зърнения сектор. Монография. Пловдив, Академично издателство на Аграрния университет
2. **Андонов, Станимир Чавдаров (2013).** Ролята на европейските субсидии за повишаване на конкурентоспособността на земеделието в България, Дисертация за придобиване на образователна и научна степен „Доктор", Софийски университет.
3. **Башев, Хр. (2018).** Влияние на институционалната среда върху аграрната устойчивост в България. В: Икономическа мисъл. Год. LXIII. Кн. 4/2018. стр. 3-32. София: ИИИ при БАН.
4. **Башев, Хр. (2010). Оценка на конкурентоспособността на българските ферми. В: Икономика и управление на селското стопанство. 6/2010. стр. 11-26. София: ССА.**
5. **Башев, Х. (2016).** Устойчивост на земеделските стопанства в България, Авангард, София.
6. **Башев, Х. (2017).** Устойчивост на управленческите структури в българското земеделие - равнище, фактори, перспективи, сп, Икономика 21, с. 69-95.
7. **Башев, Х. & Котева, Н. (2021).** Конкурентоспособността на земеделските стопанства в България. Икономическа мисъл, (4), 1-26.
8. **Башев, Х., Кънева, К., Младенова, М., Котева, Н., Терзиев, Д. (2003).** Научен отчет по проект "Ефективност на стопанските организации в земеделието" – 01.01.2002 – 31.12.2003 г. Национален център за аграрни науки, Институт по аграрна икономика, София.
9. **Башев, Х. и М. Михайлова (2019).** Състояние, ефективност и фактори за развитие на системата за споделяне на знания, иновации и дигитализация в селското стопанство, Икономика и управление на селското стопанство, бр.4, с. 3-23.
10. **Башев, Х. (2006).** Оценка на устойчивостта на българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 18-28.
11. **Башев, Х. (2018).** Въздействие На Пазарните, Частните, Колективните И Хибридните Форми На Управление Върху Аграрната Устойчивост В България, Икономика 21 8 (2), 131-176.
12. **Башев, Х. (2015).** Подход за оценка на устойчивостта на земеделските стопанства, сп.Икономика и управление на селското стопанство, 12-36.

    Башев, Х., Б Иванов, Д Тотева (2019). Оценка на устойчивостта на основните подотрасли на българското селско стопанство, Икономика и управление на селското стопанство, 34-50.

    Башев, Х., Б Иванов, Д Митова, И Боевски, П Маринов, А Саров, Д Цвяткова, К Костенаров, Д Ванев (2020). МЕХАНИЗМИ И ФОРМИ НА УПРАВЛЕНИЕ НА АГРОЕКОСИСТЕМНИТЕ УСЛУГИ В БЪЛГАРИЯ, ИАИ.

    Башев,Х. Б Иванов, Д Тотева (2019). Устойчивост на аграрните екосистеми в България, Икономика и управление на селското стопанство, 39-55.

    Башев, Х и М Михайлова (2019). Анализ на състоянието на системата за споделяне на знания и иновации в селското стопанство в България, EconPapers https://econpapers. repec. org/paper/pramprapa/94230. htm

    Башев, Х. Н Котева, М Младенова **(2013).** Влияние на ОСП на ЕС върху българските ферми, ИАИ, София.
13. **Бенчева, Н. (2010).** Изграждане на регионални агроклъстери – предимства и перспективи на развитие. – Годишник на Колеж по икономика и администрация– Пловдив. Т. VII, 9–18.
14. **Велев, Г. Мл., О. Гераскова. (2009).** Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност. Теоретични и приложни аспекти. София: Информа Интелект

15. **Велев, М. (2004).** Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност. Софтрейд, С.
16. **Вълчев, Н. и Л. Петков. (2006).** Инвестициите в българското земеделие. АИ „Проф. Марин Дринов“.
17. **Генова Ж., Г. Мишев, М. Димитров и др. (2011),** Синергия и конкурентоспособност на българските предприятия (модели на синергия), ISBN 978-954-423-703-5.
18. **Георгиев, Л. (1997*).*** „Регионална икономика”, НБУ, Център по дистанционно обучение”, С., с. 30.
19. **Георгиев, Р. (2013). Стратегиране и конкурентоспособност. София: ПринтМедия**
20. **Гроздева, В. (1999).** Основни институционални предпоставки за активизиране на инвестициите в България, Икономически изследвания, VIII, , № 2.
21. **Дракър, П. (2000). Мениджмънт предизвикателства през 21 век, изд. „Класика стил”, С.**
22. **Захариев, А. и др. (2019).** България и Румъния по пътя на растежа и конвергенцията – сравнителен анализ и оценка. Състояние и проблеми при управлението и развитието на селското стопанство (стр. 191-199). Свищов: АИ "Ценов".
23. **Иванов, Б., Р. Попов, Х. Башев, Н. Котева, Н. Маламова, М. Чопева, Кр. Тодорова, И. Начева, Д. Митова (2020).** Доклад, Анализ на състоянието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост, swot анализ, ИАИ.
24. **Иванов, П. и М. Врачовска (2004).** Банково дело. Абагар.
25. **Иванов, Б. С Маринова, Х Башев, В Георгиева (2020).** ИКОНОМИЧЕСКИ И ЕКОЛОГИЧНИ ЕФЕКТИ ОТ ИЗПОЛЗВАНЕ НА УТАЙКИТЕ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО, https://www.researchgate.net/profile/Bozhidar-Ivanov-3/publication/349519553_IKONOMICESKI_I_EKOLOGICNI_EFEKTI_OT_IZPOLZVANE_NA_UTAJKITE_V_ZEMEDELIETO_ECONOMIC_AND_ECOLOGICAL_EFFECTS_FROM_WASTEWATER_USE_IN_AGRICULTURE/links/6034ae0192851c4ed58e027b/IKONOMICESKI-I-EKOLOGICNI-EFEKTI-OT-IZPOLZVANE-NA-UTAJKITE-V-ZEMEDELIETO-ECONOMIC-AND-ECOLOGICAL-EFFECTS-FROM-WASTEWATER-USE-IN-AGRICULTURE.pdf
26. **Иванова, Г. (2021).** Възможности на социалните мрежи за устойчиво развитие, Сборник с доклади от юбилейна научно – практическа конференция „Агробизнесът и сулските райони – икономика, иновации и растеж“, ИУ - Варна
27. **Йорданов, Я. (2020).** Национална почвена служба, Прецизно земеделие, дигитално и интелигентно земеделие-по какво всъщност се различават те? **http://:nationalsoils.com/**
28. **Кирова, А., (2018).** Роля на бизнес мрежите тип „клъстър” за конкурентоспособността и устойчиво икономическо развитие, ВТУ „Тодор Каблешков, С.
29. **Котева Н. (2016).** Развитие и конкурентоспособност на земеделските стопанства в България в условията на ОСП на ЕС. Изд. „Авангад Прима“, С., с. 180, ISBN 978-619-160-635-1
30. **Котева, Н. & Башев, Х. (2011).** Изследване на конкурентоспособността на земеделските стопанства в България. *Икономическа мисъл*, *5*, 34-63.
31. **Котева, Н. и колектив (2021).** „Конкурентоспособност на земеделските стопанства в България и модели за нейното повишаване“, Авангард прима, С.
32. **Котева, Н., Хр. Башев. (2010).** Подход за оценка на конкурентоспособността на земеделските стопанства. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 1, с. 32-44.
33. **Котева, Н., А. Алексиев, Р. Белухова-Узунова, А. Ройчева, Ю. Хаджичонева, А. Георгиев, Кр. Хаджиев (2018).** Теоретико-методологически аспекти на конкурентоспособността на земеделските стопанства, Икономика и управление на селското стопанство, 63, 4, 3-14.

34. **Котева, Н., Х. Башев, К. Кънева (2010).** Теоретико-методически въпроси на конкурентоспособността на земеделските стопанства, В: Конкурентоспособност на земеделските стопанства, ИАИ, София, 4-25.
35. **Кънева, Кр. (2015).** Институционални промени и структурна реформа в земеделските стопанства, Авангард Прима, С., с. 166, ISBN 978-619-160-478-4
36. **Кънева, К., Н. Котева, Х. Башев, Пл. Йовчевска, В. Стойчев (2016).** Влияние на обвързаната подкрепа по ОСП върху развитието на животновъдните стопанства в България, сп. Икономика и управление на селското стопанство, бр.2-4, 34-43.
37. **Линкова, М. (2019).** Институционални императиви и флуктуации в развитието на агробизнеса. Състояние и проблеми при управлението и развитието на селското стопанство (стр. 478-486). Свищов: АИ "Ценов".
38. **Лифиц, М., (2001).** Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М., Юраит.
39. **Македонска, М. и др. (1997).** Конкурентоспособност и фирмено управление. Технически университет, В.
40. **Маринов, Г., Велев, Мл., Гераскова, О. (2009).** Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност. Изд. „Информа интелект", С.
41. **Маринов, Г. (1998).** Качеството на продукцията и конкурентоспособността на предприятията. изд. „Alma mater international", Габрово.
42. **Милушева, В. (2012).** Методика за оценка и анализ на конкурентоспособността на индустриалната фирма. В: Икономически и социални алтернативи. Бр. 4/2012, стр. 102-117. София: УНСС.
43. **Минько, В, Кричевский, М. (2004).** Качество и конкурентоспособность. изд. „Питер" Москва.
44. **Ненов, Т. (2012).** Бизнес диагностика. Варна: Наука и икономика.
45. **Николов, Д., Чопева, М., Борисов, П., Радев, Т. (2015).** Състояния и перспективи за развитие на малките земеделски стопанства. С., „Авангард Прима"
46. **Николов, Д., П. Борисов, Т. Радев (2013).** Идентифициране на нуждите на малките земеделски стопанства от четири сектора за повишаване на конкурентоспособността им, Икономика и управление на селското стопанство, 58, 4, 26-38.
47. **Николова, М. (2021).** Дигиталните решения за реализация на земеделската продукция, Сборник с доклади от Кръгла маса „Търговията – научно знание и бизнес реалност", по повод 30 години катедра „Търговски бизнес", СА „Д. А. Ценов".
48. **Николова, М. (2019).** Състояние на пазара на земеделски земи в Република България. Състояние и проблеми при управлението и развитието на селското стопанство (стр. 261-272). Свищов: АИ „Ценов"
49. **Петков, П. (2000).** Клъстерен анализ при макросегментиране на международните пазари. Количествени методи в икономиката - класика и новаторство, Свищов
50. **Петков, Л. (1994).** Фактори на конкурентоспособността на земеделските кооперации. сп. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 6.
51. **Портер, М. (2002).** Конкуренция. „Вильямс", М.
52. **Портър, М. Е. (2010).** Конкурентна стратегия: Техники за анализ на индустрии и конкуренти. Класика и стил.
53. **Портър, М. Е. (2004).** Конкурентното предимство на нациите. София, Издателство „Класика и Стил" ООД.
54. **Рибов, М. Н. (2003).** Управление на конкурентоспособността в туризма. Тракия-М.
55. **Сергеев, А. (2003).** Конкурентоспособность российских предприятий в преддверии вступления России во Всемирную торговую организацию: направления и методы маркетинговых исследования, БСУ. Втора международна конференция „Маркетингът в ерата на глобализацията – концепции и тенденции, 15-16.5.2003, Бургас.

56. **Сидерова, Г. (2016).** Критерии за оценка на конкурентоспособността на предприятията от минната индустрия. Годишник на минно-геоложкия университет "Св. Иван Рилски", том 59, св. IV, Хуманитарни и стопански науки.
57. **Славова, Ир. (2011).** Бизнес стратегии, планове, бюджети. С: Сиела.
58. **Славова, Я. и кол. (2011).** Конкурентни възможности на аграрния сектор. ССА, ИАИ, С., с. 287.
59. **Стоенчева, Цв. (2010).** Регионална икономика, Университетско издателство „Стопанство", С. Доклад *"България 2010: икономическите предизвикателства*", София. http://www.president.bg/pdf/Doklad-bK.pdf
60. **Стойкова, Т., Стефанова, М. (2015).** Паралелно прилагане на методите FMEA и HACCP за анализ на риска при производство на бисквитени изделия. Научни трудове на Университет по хранителни технологии — Пловдив, УХТ Пловдив, LXII, 85-90
61. **Тенев, Н. (2005)** Икономически анализ на селскостопанската дейност. Пловдив, Издателство „Макрос".
62. **Терзиев, Д. (2021).** Икономическата наука и COVID-19. в Иновативно развитие на аграрния бизнес и селските райони. Сборник с доклади, ИК УНСС, София: 61-68.
63. **ФНИ (2015).** Синергия и конкурентоспособност на българските предприятия в европейски контекст, ФНИ.
64. **Чанкова, Л. (2001).** Повишаване на конкурентоспособността на малка фирма чрез усъвършенстване на иновационната й дейност. сп. „Механизация на машините", бр. 4, стр. 35-38.
65. **Чобанянева, И. (1998).** Управление на качеството и конкурентоспособност. ТУ, Варна.
66. **Щерев, Н. (2012).** Количествена функционална оценка на конкурентоспособността на бизнес организациите. Икономически и социални алтернативи, брой 3, 2012.
67. **Шумпетер, Й. А. (1982).** Теория экономического развития. изд. „Прогрес".
68. **Aczel, J., Saaty, T.L. (1983).** Procedures for synthesizing ratio judgments. Journal of Mathematical Psychology 27, 93-102. Doi: **https://doi.org/10.1016/0022-2496(83)90028-7**
69. **Aertsens, J., W. Verbeke, K. Mondelaers, G. Van Huylenbroeck (2009).** Personal determinants of organic food consumption: a review, British Food Journal, Vol. 111 Issue: 10, pp.1140-1167
70. **Aiginger, K. (1998).** *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*. *In*: Structural Change and Economic Dynamics. Vol. 9(2), pp. 159-188.
71. **Ajitabh, A., Momaya, K. (2004)** Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models. Singapore Management Review 26(1), 45–61.
72. **Alam, S., M. Munizu, A.R. Munir, M. Pono, A.R.O. Kadir, (2020).** Development Model of Competitiveness of Chicken Farm SMEs in Sidrap Regency, South Sulawesi, Indonesia. ESPACIOS, Vol. 41 (Issue 10) Year 2020. Page 23
73. **Al-Debei, M. M., Avison, D. (2010).** Developing a unified framework of the business model concept. *European Journal of Information Systems, 19,* 359-376. Doi: https://doi.org/10.1057/ejis.2010.21
74. **Allen, P., D. Van Dusen, J. Lundy, and S. Gliessman. (1991).** Integrating social, environmental, and economic issues in sustainable agriculture, American Journal of Alternative Agriculture, 6(1).
75. **Alston, J. M., Andersen, M. A., James, J. S., & Pardey, P. G. (2009).** Persistence pays: US agricultural productivity growth and the benefits from public R&D spending (Vol. 34). Springer Science & Business Media.
76. **Alston, J. M., Andersen, M. A., James, J. S. & Pardey, P. G. (2010).** Persistence Pays: U.S. Agricultural Productivity Growth and the Benefits from Public R&D Spending. New York, Springer.

77. **Altieri, M. (1995).** Agroecology: The Science of Sustainable Agriculture. Westview Press, Colorado.
78. **Altomonte, C., Aquilante, T., Ottaviano, G. I. P. (2012).** The Triggers of Competitiveness. The EFIGE Cross-Country Report. The Bruegel Blueprint Series, Bruegel, Brussels.
79. **Ambastha,** Ajitabh, K Momaya (2003): Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks, and Models, http://www.faracididattica.it/files/dott_-_ajitabh_et_al_2004.pdf
80. **Andrew, D., M. Semanik, M. Torsekar (2018).** Framework for Analyzing the Competitiveness of Advanced Technology Manufacturing Firms, Office of Industries Working Paper ID-057, September 2018
https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/competitiveness_of_advanced_technology_manufacturing_firms_id_18_057_091718.pdf
81. **Arrnold, H. & D. Feldman (1986).** Organizational Behaviour. New York, McGraw-Hill.
82. **Asheim, B., Coenen, L. (2005).** Knowledge Bases and Regional Innovation Systems: Comparing Nordic Clusters. Research Policy 34: 1173-1190.
83. **Atherton, A. and Lyon, F. (2001).** 'Segmenting support for small and medium enterprises. Identifying and disseminating best practice'. Research summary. The Foundation for Small and Medium Enterprise Development, University of Durham.
84. **Atristain Suarez, C. (2013).** Organizational Performance and Competitiveness: Analysis of Small Firms, Nova science Publisher
85. **Avila, H. (1997).** Evaluating the Competitive Position of an Industrial Firm. The George Washington University, Washington D.C.
86. **Baba, A., G Tayfur, O Gunduz, K Howard, M Friedel, A Chambel (2011).** Climate Change and its Effects on Water Resources, Issues of National and Global Security, Springer Science+Business Media B.V.
87. **Bachev, H. (2015).** About management and Efficiency of Agri-business Organisations, International Journal of Applied Economics and Econometric, Vol. 23, No 2, 95-126.
88. **Bachev, H. (2017).** A Multicriteria Assessment of the Sustainability of Governing Structures in Bulgarian Agriculture. Eastern European Business and Economics Journal Vol.3, Issue 3, 194-222.
89. **Bachev, H. (2019).** A Study on Sustainability of Governance Structures in the Bulgarian Agribusiness Sector, Current Politics and Economics of Russia, Eastern and Central Europe 34 (2/3), 179-237.
90. **Bachev, H. (2013).** Competitiveness of Bulgarian Farms in Conditions of EU CAP Implementation, in P. Gorawala and S. Mandhatri (editors), Agricultural Research Updates, Vol. 5, New York: Nova Science Publisher.
91. **Bachev, H. (2012).** Competitiveness of Bulgarian Farms in Conditions of EU CAP Implementation. Munich Personal RePEc Archive.
92. **Bachev, H. (2010a).** Competitiveness of Bulgarian farms. MPRA_paper_25626.pdf
93. **Bachev, H. (2012).**Competitiveness of Bulgarian farms in conditions of EU CAP implementation, Available at SSRN 2154790.
94. **Bachev, H. (2017).** Competitiveness of Farming Enterprises in Bulgaria, Annals of Agricultural & Crop Sciences, Volume 2 Issue 2, 1-10.
95. **Bachev, H. (2012).** Evolution and Perspective of Competitivenes of Bulgarian Farms, International Journal of Apllied Eeconomics and Econometrics, Vol. 24. No.1, 37-82.
96. **Bachev, H. (2018).** The Sustainability of Farming Enterprises in Bulgaria, Cambridge Scholars Publishing.
97. **Bachev, H. (2010).** Management of Farm Contracts and Competitiveness, VDM Verlag Dr.Muller, Germany and USA.

98. **Bachev, H. (2008).** Management of environmental challenges and sustainability of Bulgarian agriculture, in Environmental Change and Human Security: Recognizing and Acting on Hazard.
99. **Bachev, H. (2017).** Sustainability of Bulgarian farming enterprises during European Union common agricultural policy implementation, Journal of Applied Economic Sciences (JAES) 12 (48), 422-425.
100. **Bachev, H. (2007).** Governing of Agrarian Sustainability, ICFAI Journal of Environmental Law 6 (2), 7-25 43.
101. **Bachev, H. (2006).** Governing of Bulgarian Farms–Modes, Efficiency, Impact of EU Accession, Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies, IAMO.
102. **Bachev, H. (2004).** Governing of Finance Suppy in Bulgarian Farms, Available at SSRN 903502 40.
103. **Bachev, H. (2018).** Institutional environment and climate change impacts on sustainability of Bulgarian agriculture, Bulgarian Journal of Agricultural Science 24 (4), 523-536.
104. **Bachev, H. (2017).** Socio-economic and environmental sustainability of Bulgarian farms, Agricultural and resource economics: international scientific e-journal, 5-21. **Bachev, H. (2009).** Mechanisms of governance of sustainable development, Journal of Applied Economic Sciences (JAES) 4 (08), 169-184.
105. **Bachev, H. (2000).** Bulgarian Experience in Transformation of Farm Structures, Farm Management and Rural Planning, 181-196.
106. **Bachev, H. (2002).** Study on land supply in Bulgarian farms, Farm Management and Rural Planning 3, 189-203.
107. **Bachev, H. (2011).** Water governance in Bulgarian agriculture, Climate Change and its Effects on Water Resources, 215-224.
108. **Bachev, H. (2009).** Governing of Agro-ecosystem Services. Modes, Efficiency, Perspectives
109. **Bachev, H. (2014).** Environmental management in agriculture, Икономическа мисъл, 56-79.
110. **Bachev, H. (2004).** Governing of marketing in Bulgarian farms, Available at SSRN 903505.
111. **Bachev, H. (2009).** Governing of Agro-ecosystem Services, Available at SSRN 1412295.
112. **Bachev, H. (2007).** Transition and EU Integration of Bulgarian Agriculture-Impacts for Environment and Sustainability, Available at SSRN 983062
113. **Bachev, H. (2000).** Economics of agrarian institutions. Agricultural Economics and Management 45 (3), 3-15.
114. **Bashev, H. (2012).** Efficiency of Farms and Agrarian Organizations (Bulgarian), Economic Thought journal, 46-77.
115. **Bachev, H., N Koteva, K Kaneva, D Terziev, D Vanev (2017).** Sustainability of Bulgarian farms during reformed CAP implementation. Ikonomika i upravlenie na selskoto stopanstvo.
116. **Bachev, H. ,B Ivanov, A Sarov (2020).** UNPACKING GOVERNANCE SUSTAINABILITY OF BULGARIAN AGRICULTURE. Economic Studies 29 (6).
117. **Bachev, H. and D Terziev (2018).** A study on agrarian sustainability impact of governance modes in Bulgaria, Journal of Applied Economic Sciences 13 (1).
118. **Bachev, H. and D Terziev (2017).** Environmental sustainability of agricultural farms in Bulgaria, Journal of Environmental Management & Tourism 8 (5 (21)), 968-994.

119. **Bachev, H. and D. Terziev (2018).** A study on institutional, market and natural environment impact on agrarian sustainability in Bulgaria, Journal of Environmental Management & Tourism 9 (3 (27)), 452-478.

120. **Bachev, H., Ivanov, B., Toteva, D., Sokolova, E. (2017).** Agrarian sustainability in Bulgaria – Economic, Socialand Ecological Aspects, Bulgarian Journal of Agricultural Science, Volume 23, issue 4 pp. 519-525.

121. **Bachev, H and T Nanseki (2008).** Risk governance in Bulgarian dairy farming, 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists – EAAE 2008.

122. **Bachev, H and T Nanseki (2007).** Environmental management in Bulgarian agriculture–risks, modes, major challenges, Journal of the Faculty of Agriculture of Kyushu University 53, 363-373.

123. **Bachev, H and F.Ito (2014).** Implications of Fukushima Nuclear Disaster for Japanese Agri-food Chains, International Journal of Food and Agricultural Economics 2 (1), 95-120.

124. **Bachev, H and M. Tsuji (2001).** Governing of Agrarian Transactions, Management and Rural Planning II, Kyushu University, Fukuoka, 185-202.

125. **Badgley, C., Moghtader, J., Quintero, E., Zakem, E., Jahi Chappell, M., Avile´s-Va´zquez, K., Samulon, A., Perfecto, I. (2006).** Organic agriculture and the global food supply. Renewable Agriculture and Food Systems 22, 86–108.

126. **Baker, M., Hart, S. (2007). Product Strategy and Management, Pearson Education Limited, 2007, ISBN: 978-0-273-69450-2.**

127. **Bakucs, L., Latruffe, L., Fertö, I., Fogarasi, J. (2010).** Impact of EU accession on farms' technical efficiency in Hungary. Post-Communist Economies, Vol. 22, No. 2, June, pp. 165-175.

128. **Balassa, B. (1965).** Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *In*: Manchester School of Economic and Social Studies. Vol. 33. pp. 99-123.

129. **Benson**, G. (2007). Competitiveness of NC Dairy Farms, North Carolina State University, http://www.ag-econ.ncsu.edu/faculty/benson/DFPPNatComp01.PDF

130. **Bezlepkina, I., A. Oude Lansink, A., Oskam. (2005).** Effects of subsidies in Russian dairy farming. Agricultural Economics, Vol. 33, pp. 277-288.

131. **Bleischwitz, R., Bahn-Walkowiak, B., Onischka, M., Röder, O., and Steger, S. (2007).** "The relation between resource productivity and competitiveness," Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal, Germany.

132. **Bojnec, S., L. Latruffe. (2007).** Farm Size and Efficiency: The Case of Slovenia, contributed paper presented at the 100th seminar of the EAAE. "Development of Agriculture and Rural Areas in Central and Eastern Europe", Novi Sad, Serbia, 21-23 June.

133. **Borisov, P., P. Marinov (2013).** Evaluation of competitive advantages of wine cluster. Agraren Universitet Plovdiv - Nauchni Trudove / Scientific Works of the Agrarian University - Plovdiv 2013 Vol.57 pp.151-158 ref.5

134. **Borisov, P., T. Radev (2011).** Regional analysis of specialization of vine growing in Bulgaria. Agricultural Economics and Management, vol. 2/2011, 31-39

135. **Bouyssou, D., Marchant, T., Pirlot, M., Perny, P., Tsoukiàs A., Vincke, Ph. (2000).** *Evaluation and decision models: a critical perspective*. Dordrecht: Kluwer Academic. Doi: https://doi.org/10.1057/palgrave.jors.2601380

136. **Brignall, L., L. Fitzgerald, R. Johnston & R. Silvestro (1991).** Performance Measurement in Service Businesses. Management Acoonting, 69.

137. **Brinkman, G. (1987).** The competitive position of Canadian agriculture, Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 35, pp. 263-288.

138. **Britton, J. N. H. (2004).** High technology localization and extra-regional networks. Entrepreneurship and Regional Development 16: 269-390.

139. **Brümmer, B, T. Glauben, G. Thijssen. (2002).** Decomposition of productivity growth using distance functions: The case of dairy farms in three European countries. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 84, No. 3, pp. 628-644.

140. **Brümmer, B., J.-P. Loy. (2000).** The technical efficiency impact of farm credit programmes: A case study in Northern Germany. Journal of Agricultural Economics, Vol. 51, No. 3, pp. 405-418.

141. **Bruning, E. & L. Locksin (2000).** Fundamental Elements in the Definition of Organizational Competitiveness, Gestion 2000.

142. **Bruno, M. (1965).** The Optimal Selection of Export-Promoting and Import-Substituting Projects. In: Planning the External Sector: Techniques, Problems and Policies. United Nations, New York.

143. **Buckley, P., Pass, C. L. & Prescott, K. (1991).** Foreign Market Servicing Strategies and Competitiveness. Journal of General Management, 17 (2).

144. **Buckley, P. J., Pass, C. L., Prescott, K. (1992).** The Meaning of Competitiveness. Servicing International Markets: Competitive Strategy of Firms. Blackwell Publishers, Cambridge.

145. **Bureau, J.-C., Butault, J.-P., Hoque, A. (1992).** International Comparisons of Costs of Wheat Production in the EC and United States, staff Report No. 9222, Economic Research Service, United States Department of Agriculture, Washington D.C.

146. **Bureau, J.-C., Butault, J.-P. (1992).** Productivity gaps, price advantages and competitiveness in E.C. agriculture. European Review of Agricultural Economics, Vol. 19, No. 1, pp. 25-48.

147. **Byrnes, P., Färe, R., Grosskopf, S., Kraft, S. (1987).** Technical efficiency and size: The case of 1980 Illinois grain farms. European Review of Agricultural Economics, 14 (1987), 367-381.

148. **Csáki, C. and Z Lerman (2000).** Structural Change in the Farming Sectors in Central and Eastern Europe: Lessons for the EU Accession: Second World Bank/FAO Workshop, June 27-29, 1999, World Bank Publications.

149. **Carraresi, L., Banterle, A. (2008).** Measuring Competitiveness in the EU Market: A Comparison Between Food Industry and Agriculture, paper presented at the 12th EAAE Congress, Gent, Belgium, 27-30 August.

150. **Carroll, J., S. Greene, C. O'Donoghue, C. Newman, F. Thorne. (2009).** Productivity and the Determinants of Efficiency in Irish Agriculture (1996-2006), paper presented at the 83rd AES Conference, Dublin, Ireland, 30 March-1 April.

151. **Casadesus-Masanell, R., Ricart, J. E. (2010).** From strategy to business models and to tactics. *Long Range Planning, 43*, 195-215. Doi: https://doi.org/10.1016/j.lrp.2010.01.004

152. **Cesaro, L., Marongiu, S., Arfini, F., Donati, M., Capelli, M. (2008).** Cost of Production: Definition and Concept, deliverable 1.1.2, FP7 project FACEPA ('Farm Accountancy Cost Estimation and Policy Analysis of European Agriculture'), October.

153. **Charnes, A., Cooper, W. W., Rhodes, E. L. (1978).** Measuring the efficiency of decision making units. European Journal of Operational Research, 2, 429-444.

154. **Chipman, J. (1965).** Survey of the Theory of International Trade. Part. 1 (The Classical Theory). Econometrica, Vol. 33, p. 479.

155. **Chitou, I. & J. Hadjitchoneva. (2017).** The Ecosystemic Dimention of the Governance, an Approach to Study the Global Performance of the Enterprise. *In*: International Scientific and Practice Conference Proceedings Authority, governance and societal development (global, regional and national perspectives). Sofia: NBU.

156. **Chursin, A. & Y. Makarov (eds.). (2015).** Management of Competitiveness: Theory and Practice. London: Springer.

157. **Coelli, T., Rao, D., O'Donnell, C., Battese, G. (2005).** An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. Second edition. New York, Springer.

158. **Cole, G. A. & Ph. Kelly. (2015).** Management: Theory and Practice. Hampshire: Cengage Learning.

159. **Compagno, L., D'Urso, D., Latora, A. G., Trapani, N. (2013).** The Value-Analytic Hierarchy Process: A Lean Multi Criteria Decision Support Method. *Manufacturing Modelling, Management and Control, 7(1),* 875-880. Doi: https://doi.org/10.3182/20130619-3-RU-3018.00573
160. **Crosby, P. (1979).** Quality of Free, McGraw-Hill, New York.
161. **Crouch, G. I. (2011).** Destination Competitiveness: An Analysis of Determinant Attributes. // *Journal of Travel Research*, Vol. 50 (1), pp. 27-45.
162. **Csaba,** J., X. Irz (2015). Competitiveness of Dairy Farms in Northern Europe: A Cross-Country analysis, Agricultural and Food Science, 24, 3, 206-218.
163. **Davidova, S., M. Gorton, B. Iraizoz, T. Ratinger. (2003).** Variations in farm performance in transitional economies: Evidence from the Czech Republic. Journal of Agricultural Economics, Vol. 54, No. 2, pp. 227-245.
164. **Davis, D., Weinstein, E. (1997).** Using International and Japanese Regional Data to Determine When the Factor Abundance Theory of Trade Works. *American Economic Review*, 87, p.421-446.
165. **Davies, H., Ellis, P. (2000).** Porter's competitive advantage of nations: Time for the final judgment? Journal of Management Studies, 37(8): 1189-213.
166. **De Felice, F., Petrillo, A., (2013).** Multicriteria approach for process modelling in strategic environmental management planning. *International Journal of Simulation and Process Modelling, 8(1),* 6-16. Doi: 10.1504/IJSPM.2013.055190
167. **De Felice, F., Petrillo, A., (2014).** Proposal of a structured methodology for the measure of intangible criteria and for decision making. *International Journal of Simulation and Process Modelling,* 9(3), 157-1660. Doi: 10.1504/IJSPM. 2014.064392.
168. **De Grauwe, P. (eds.). (2010).** Dimensions of Competitiveness. Massachusetts: The MIT Press.
169. **Deming, W. E. (1982).** Out of Crisis. Cambridge University Press, Cambridge, MA.
170. **De Ville Ph. (1994).** La compétitivité : concepts, mesures, enjeux. In : La compétitivité dans tous ses états (5). IRES. Louvain : Université Catholique de Louvain.
171. **Diaz-Bonilla, E., Kwieciński, A. & Orden, D. (2014).** Enabling Environment for Agricultural Growth and Competitiveness: Evaluation, Indicators and Indices. Organisation of Economic Co-operation and Development (OECD) Rep. No. 1815-6797, Paris, France.
172. **Dickson, P. (1992).** Toward a General Theory of Competitive Rationality. Journal of Marketing, 56(1).
173. **Di Falco, S., Penov, S., Aleksiev, A., van Rensburg, T. M. (2008).** Agricultural Biodiversity and Land Fragmentation: the case of Bulgaria (Working Paper No. 0132) Department of Economics, National University of Ireland, Galway. https://aran.library.nuigalway.ie/bitstream/handle/10379/974/paper_0132.pdf?sequence=1&isAllowed=y
174. **Dobbs, Michael, E. (2014).** Guidelines for applying Porter's five forces framework: A set of industry analysis templates. Competitiveness Review 24: 32-45.
175. **Dobbs, T. and J. Cole. (1992).** Potential effects on rural economies of conversion to sustainable farming systems, American Journal of Alternative Agriculture, 7(1&2).
176. **Dobbs, T.L., M.G. Leddy, and J.D. Smolik. (1988).** Factors influencing the economic potential for alternative farming systems: case analysis of South Dakota, American Journal of Alternative Agriculture 3(1).
177. **Dora, M., Kumar, M., Van Goubergen, D., Molnar, A., & Gellynck, X. (2013).** Food quality management system: reviewing assessment strategies and a feasibility study for European food small and medium-sized enterprises. Food control,.31(2).
178. **DeLind, L. (1994).** Organic farming and the social context: A challenge for us all, American Journal of Alternative Agriculture, 9(4).

179. **Dresch,** A, D. C. Collatto, D. P. Lacerda (2018). Theoretical understanding between competitiveness and productivity: firm level, Ingeniería y competitividad, vol.20 no.2 Cali July/Dec. 2018.

180. **Dunning, J. H. (2013**). Multinationals, Technology & Competitiveness. NY: Rout ledge.

181. **Durand, M., Giorno, C. (1987).** Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation. OECD Economic Studies 9, 147-182.

182. **Edmundson, H., Wheelwright, S. (1989).** Outstanding Manufacturing in the Coming Decade. California Management Review, 31(4).

183. **Elburz, Zeynep; Gezici, Ferhan (2012).** Regional Development Policies And Industrial Employment Change In Turkey: A Shift Share Analysis (1992-2008), 52nd Congress of the European Regional Science Association: "Regions in Motion - Breaking the Path", 21-25 August 2012, Bratislava, Slovakia, European Regional Science Association (ERSA), Louvain-la-Neuve.

184. **Emvalomatis, G., A. Oude Lansink, S. Stefanou. (2008).** An Examination of the Relationship Between Subsidies on Production and Technical Efficiency in Agriculture: The Case of Cotton Producers in Greece, paper presented at the 107th EAAE Seminar 'Modelling of Agricultural and Rural Development Policies', Seville, Spain, 29 January-1 February.

185. **Ericksen, P.J., Ingram, J.S.I., Liverman, D.M. (2009).** Food security and global environmental change: emerging challenges. Environmental Science and Policy 12, 373–377.

186. **Esposito, E., M. Raffa (1994).** *Subcontracting: A microanalytical approach,* I.C.S.B. 39th World Conference, Strasbourg, June 27-29.

187. **Falciola,** J., M. Jansen, V. Rollo (2020). Defining firm competitiveness: A multidimensional framework, World Development Volume 129, May 2020, 104857 https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X19305066

188. **Ferrier, G. D., Porter, P. K. (1991).** The productive efficiency of US milk processing co-operatives. Journal of Agricultural Economics, 42, 161-173.

189. **Fertő, I., Hubbard, L. (2001).** Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-food Sectors, 2002KTK/IE Discussion Papers 2002/8, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest. http://econ.core.hu/doc/dp/dp/mtdp0208.pdf

190. Feurer, R. & Chaharbaghi, K. (1994). Management Decision. Vol. 32, No 2, p. 49.

191. **Figueira, J., Greco, S., Ehrgott, M. (2005).** *Multiple Criteria Decision Analysis. State of the art surveys.* Boston: Springer Science. Doi: **https://doi.org/10.1007/b100605**

192. **Fischer, C., Schornberg, S. (2007).** Assessing the competitiveness situation of EU food and drink manufacturing industries: An index-based approach, Agribusiness, Vol. 23, No. 4, pp. 473-495.

193. **Flynn, B., Schroeder, R. & Sakibaba, S. (1994).** A Framework for Quality Management Research and Associated Measurement Instrument. Vol. 11.

194. **Fogarasi, J., L. Latruffe. (2009).** Farm Performance and Support in Central and Western Europe: A Comparison of Hungary and France, Working Paper SMART-LERECO No. 09-07, Rennes, France.

195. **Francis, A. & P. K. Tharakan (eds.). (1989).** The Competitiveness of European Industry. London: Routledge.

196. **Galbraith, C. (1990).** Transferring Core Manufacturing Techniques in High-Tech Firms. California Management Review, 32 (4).

197. **Garelli, S. (2006).** Competitiveness of Nations: The Fundamentals. *In*: IMD World Competitiveness Yearbook.

198. **Garelli, S. (2008).** Competitiveness 20 years later. *In*: IDM World Competitiveness Yearbook 2008, pp. 29-34.
199. **Garibaldi, G. (2002).** L'analyse strategique: Comment concevoir les choix strategiques en situation concurrentielle. 3ème éditions. Paris: Editions d'Organisation.
200. **Garibaldi, G. (2002).** L'analyse stratégique: Comment concevoir les choix stratégiques en situation concurrentielle. 3ème éd. 2ème tirage. Paris: Éditions d'Organisation
201. **Geneshky, M., (2000).** Regional Economy, Revised and updated edition. S., Trakia-M, pp. 65-75.
202. **Georgieva, T., Kirechev, D. (2017).** Research on the Sources of Risk for Agricultural Cooperatives in Northeastern Bulgaria. Trakia Journal of Science. Social Sciences, 15(1).
203. **Geroski, P. A. & Jacquemin, A. (1988).** The persistence of profits: A European Comparis. The Economic Journal, 98 (June).
204. **Giaime,** B. & C. Mulligan (2016): Competitiveness of Small Farms and Innovative Food Supply Chains: The Role of Food Hubs in Creating Sustainable Regional and Local Food Systems, Sustainability, 8, 616.
205. **Giannakas, K., R. Schoney, V. Tzouvelekas. (2001).** Technical efficiency, technological change and output growth of wheat farms in Saskatchewan. Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 49, pp. 135-152.
206. **Gorton, M., A. Danilowska, S. Jarka, S. Straszewski, A. Zawojska, E. Majewski. (2001).** The international competitiveness of Polish agriculture. Post-Communist Economies, Vol. 13, No. 4, pp. 445-457.
207. **Gorton, M., S. Davidova. (2001).** The international competitiveness of CEEC agriculture. World Economy, Vol. 24, No. 2, pp. 185-200.
208. **Gorynia, M., Otta, W. (1995).** A strategic shift in export trade. European Studies, Zeszyty Naukowe - Seria I, Zeszyt 229. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, pp. 122-124.
209. **Gray, H. P. (1991).** International competitiveness: A review article [review of The Competitive Advantage of Nations]. International Trade Journal 5(5): 503-17.
210. **Griffin, R. W. (2017).** Management. 12th ed. Boston: Cengage Learning.
211. **Haag, S., Jaska, P. V., Semple, J. (1992).** Assessing the relative efficiency of agricultural production units in the Blackland Prairie, Texas. Applied Economics, 24 (May 1992) 559-565.
212. **Haberler, G. (1968).** Theory of International Trade. Augustus M Kelley Pubs,1968.
213. **Hadley, D. (2006).** Efficiency and Productivity at the Farm Level in England and Wales 1982 to (2002), report for the Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA), London, UK, March.
214. **Hadjitchoneva, J. & A. Georgiev. (2017).** Business Environment in Bulgaria and Romania: A Comparative Analysis. *In*: Christova-Balkanska I. and E. Marinov. (eds). 2017. International Scientific Conference Proceedings "Bulgaria and Romania: Country members of the EU, Part of the Global Economy". Sofia: ERI-BAS.
215. **Hallam, D., D. Machado. (1996).** Efficiency analysis with panel data: A study of Portuguese dairy farms. European Review of Agricultural Economics, Vol. 23, pp. 79-93.
216. **Hamel, G. & C. K. Prahalad. (1994).** Competing for the Future. In: Harvard Business Review. Issue July-August 1994. Harvard: HBR. pp. 122-128.
217. **Harrigan, J. (1995).** Factor Endowments & The International Location of Production: Econometric Evidence for the OECD, 1970-1985. *The Journal of International Economics,* v. 39 no. 1/2, p. 123-141.
218. **Harrison, R., Kennedy, L. (1997).** A neoclassical economic and strategic management approach to evaluating global agribusiness competitiveness. Competitiveness Review, Vol. 7, No. 1, pp. 14-25.

219. **Hatzichronoglou, T. (1996).** *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators.* Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/5. Paris, France, OECD Publishing.
220. **Hatzichronoglou, T. (1996).** "Globalisation and competitiveness: relevant indicators," Organisation of Economic Co-operation and Development (OECD) Rep. No. 1815-1965, Paris, France.
221. **Hawkins, J. (2006).** "The concept of competitiveness". Treasury Working Paper, Sydney, Australia.
222. **Hayes, R., Clark, K. & Wheelright, S. (1988).** Dynamic Manufacturing: Creating the Learning Organization, Free Press, New York.
223. **Heckscher, E. (1919).** Utrikeshandelns verkan pa inkomstfurdelningen. In: Economisk Tidskrift, Bd. 21.
224. **Helfand, S., E. Levine. (2004).** Farm size and the determinants of productive efficiency in the Brazilian Center-West. Agricultural Economics, Vol. 31, pp. 241-249.
225. **Helleiner, G. K. (1991).** Increasing International Competitiveness: A Conceptual Framework. In: EDI Seminar Series "Increasing the International Competitiveness of Exports from Carribean Countries". Economic Development Institute, World Bank, 17–23.
226. **Hill Ch. W. L. & G. Jones. (2013).** Strategic Management: Theory. Mason: South-Western.
227. **Hitt, M., R. D. Ireland & R. E. Hoskisson. (2013).** Strategic Management: Competitiveness and Globalization. 10th ed. South-Western: Cengage Learning.
228. **Huffman, W., Evenson, R. (2001).** Structural and productivity change in US agriculture, 1950-1982. Agricultural Economics, Vol. 24, pp. 127-147.
229. **Ikherd, J. & Jansen, J. (2002).** Agriculture, Energy and Sustainability. Agraria 253. Swedissh University of Agricultural Science, p. 35.
230. **Ikerd, J. (1994).** "Assessing the health of agroecosystems from a socioeconomic perspective," paper presented at 1st International Symposium on Ecosystem Health and Medicine, Ottawa, Ontario, Canada, June 19-23.
231. **Ikerd, John E., Sandra J. Monson and Donald L. Van Dyne. (1992).** "Financial Incentives Needed to Encourage Adoption of Sustainable Agriculture," Special Report of Environmental Protection Agency and U.S.D.A. Sponsored Project, University of Missouri, Columbia, MO.
232. **Ikerd, J., (1997). The Role of Marketing in Sustainable Agriculture, University of Missouri.**
233. **IMD. (2010-2017).** World Competitiveness Ranking 2010-2017. Available at: International Institute for Management Development (IMD). Available from: **https://www.imd.org/**.
234. **Ingham, M. (ed.). (1995).** Management stratégique et compétitivité. Bruxelles : De Boeck
235. **Isard, W., (2003).** History of Regional Science and the Regional Science Association International, publish-Cornell University Department of Economics Uris Building Ithaca, New York.
236. **Isard, W., (1979).** Spatial Dynamics and Optimal Space-Time Development, publish-North-Holland Publishing Company New York.
237. **Isard, W., and collective, (1998).** Methods of interregional and regional analysis. publish-Ashgate Publishing Company.
238. **Ivancevich, J. (1994).** Management: Quality and Competitiveness. Burr Ridge etc., Irwin.
239. **Ivanchevich, J., P. Lorenzi & St. J. Skinner. (1994).** Management: Quality and Competitiveness. Burr Ridge, Bostonq Sydney: Irwin.

240. **Jacobsen, R. (1988).** The persistence of abnormal returns. Strategic Management Journal, 9.
241. **Jaska, P. V. (1991).** Sensitivity for Data Envelopment Analysis with an application to Texas agricultural production. Ph.D. Dissertation, University of Texas, Arlington, TX, 1991.
242. **Jorgenson, D. W., Kuroda, M. (1992).** Productivity and International Competitiveness in Japan and the United States, 1960-1985. In: B. G. Hickman (Ed.). International Productivity and Competitiveness. Oxford University Press, New York.
243. **Juran, J. & Gryna, F. (1980).** Quality Planning and Analysis. McGraw-Hill, New York.
244. **Kaplansky, R., Morris, M. A. (2000).** Handbook for Value Chain Research. IDRC. p. 4-6.
245. **Kennedy, G. (2005).** Adam Smith`s lost legacy, Palgrave Macmillan, ISBN-10: 1403947899.
246. **Keogh, M., Tomlinson, A. & Henry, M. (2015)** *Assessing the Competitiveness of Australian Agriculture.* Rural Industries Research and Development Corporation, RIRDC Publication No 15/054, RIRDC Project No PRJ-009740.
247. **Killing, J. P. (2004).** Understanding alliances: The role of task and organizational complexity, 1988.knowledge creation in the globalizing economy, in Karlsson, C. et al. (eds.), Knowledge Spillovers and Knowledge Management. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 396-422, Цит. по: **Antonova, D., Pavlov,** D**. (2010).** Science, Research, Knowledge, Heart. Which Are the Driving Forces Behind the Regional Development? //*Enterpreneurship & Innovation,* Issue 2, Year II, ***Krugman P,*** *Цит. от Roy Green and Phillip O'Neill* WHAT MAKES GLOBAL REGIONS, *http://www.newcastle.edu.au/faculty/bus-law/centres_groups*
248. **Kleinhanss,** W. (2020): Competitiveness of the Main Farming Types in Germany, 20th International Farm Management Congress Vol.1, IFMA.
249. **Knudsen, D. (2000).** Shift-share analysis: further examination of models for the description of economic change, Socio-Economic Planning Sciences, Volume 34, Issue 3, Pages 177-198.
250. **Kovalenko, E., (2008).** Regional Economics and Management. 2nd edition. St. Petersburg, Pitar Pres.
251. **Kraft, J., I. Kraftova. (2009).** The Support of Technology Development in Imperfect Competition, (Selected Aspects Focused on SMEs in the Czech Republic, Studia Universitatis Babes-Bolyai, Negotia Vol.54, №4.
252. **Kraftová**, I., & K. Kraft (2009). The Support of Technology Development in Imperfect Competition (Selected Aspects Focused on Smes in the Czech Republic. Studia Universitatis Babes-Bolyai, Negotia, 4.
253. **Krisciukaitiene,** I., R. Melnikiene, A. Galnaityte (2020): Competitiveness of Lithuanian farms and their agriculture production from present to medium - term perspectives, Lithuanian Institute of Agrarian Economics.
254. **Kritikos, M. (2017).** Precision agriculture in Europe, Legal, social and ethical considerations, EPRS(European Parliamentary Research), Scientific Foresight Unit (STOA).
255. **Knutson, Ronald D., C. Robert Taylor, John B. Penson, and Edward G. Smith. (1990).** "Economic impacts of reduced chemical use," Knutson and Associates, College Station Tx.
256. **Krugman, P. (1994).** Competitiveness: A Dangerous Obsession, Foreign Affairs, March/April Issue 1994. Available at: http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession?nocache=1
257. **Krugman, P. (1994).** Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs 73(2), 28-44.
258. **Krugman, P. (1996).** Making Sense of the Competitiveness Debate. Oxford Review of Economic Policy, 12(3), 17-25.

259. **Krugman, P. (1998).** What's new about the new economic geography? Oxford Review of Economic Policy, 14, 1998, pp. 7-17.
260. **Krugman, P., Hatsopoulos, G. N. (1987).** The Problem of U.S. Competitiveness in Manufacturing. New England Economic Review, January/February, 18-29.
261. **Lampkin, N., Measures, M. (2001).** Organic Farm Management Handbook: Organic Farming Research Unit. Institute of Rural Studies, University of Wales, Aberystwyth
262. **Latora, A., Compagno, L., Trapani, N., (2018).** A DECISION SUPPORT TOOL FOR BUSINESS MODEL ANALYSIS. *International Journal of the Analytic Hierarchy Process*.
263. **Latruffe, L. (2013).** Competitiveness in the agricultural sector: measures and determinants. Farm Policy Journal, 11(3), 9-17.
264. **Latruffe, L. (2014).** Competitiveness in the Agricultural Sector: Measures and Determinants. *Farm Policy Journal*, Australian Farm Institute, 11, 9-17.
265. **Latruffe, L. (2010).** Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No.30, OECD Publishing [Online]. Available from: http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en.
266. **Latruffe, L., K. Balcombe, S., Davidova, K. Zawalinska. (2004).** Determinants of technical efficiency of crop and livestock farms in Poland. Applied Economics, Vol. 36, No. 12, pp. 1255-1263.
267. **Latruffe, L., K. Balcombe, S. Davidova. (2008).** Productivity change in Polish agriculture: An application of a bootstrap procedure to Malmquist indices. Post-Communist Economies, Vol. 20, No. 4, pp. 449-460.
268. **Latruffe, L., K. Balcombe, S., Davidova, K. Zawalinska. (2005).** Technical and scale efficiency of crop and livestock farms in Poland: Does sp**ecialisation matter?** Agricultural Economics, Vol. 32, No. 3, pp. 281-296.
269. **Lawler, E., Nadler, D. & Cammann, C. (1980).** Organizational Assessment: Perspective on the Measurement of the Organizational Behaviour and the Quality of Work Life, New York, John Wiley & Sons.
270. **Leontief, W. (1953).** Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re – Examined, Proceeding of American Philosophical Society.
271. **Leroy, Fr. (2017).** Les stratégies de l'entreprise. 5ème éd. Malakoff : Dunod.
272. **Liao**, J. (2005). Corporate restricting, performance and competitiveness: An empirical examination. Competitiveness Review, vol. 15, 1, p. 15-33.
273. **Linder, S. B. (1961).** An Essay on Trade and Transformation, Stockholm, Uppsala.
274. **Linder, S. B. (1975).** Causes of Trade in Primary Products versus Manufactures. International Trade and Finance Frontiers for Research, Cambridge.
275. **Lipsey R. E, & I. B. Kravis. (1987).** The competitive advantage of US multinationals 1957-1984. Banka Nationale Del Lavore, Quarterly Review.
276. **Lockeretz, W. (1988).** Open questions in sustainable agriculture. American Journal of Alternative Agriculture 3.
277. **Lundy,** M., M. V. Gottret, W. Cifuentes, C. F. Ostertag, R. Best, D. Peters and Sh. Ferris (2010): Increasing the Competitiveness of Market chains for Smallholder producers, CIAT.
278. **Lutz Goedde, Joshua Katz, Alexandre Ménard, and Julien Revellat, (2020).** Agriculture's connected future: How technology can yield new growth, McKinsey& Company.
279. **Ma¨der, P., Fließbach, A., Dubois, D., Gunst, L., Fried, P., Niggli, U. (**2002). Soil fertility and biodiversity in organic farming. Science 296, 1694–1697
280. **Man, T., Lau, L. & Chan, K. F. (1998).** Conceptualization of SME'S Competitiveness: a Focus on Entrepreneurial Competencies, **http://www.sbaer.uca.edu/Research/1998/ICSB/y004.htm**.

281. **Man, W. Y., Lau, T., Chan, K. F. (2002).** The Competitiveness of Small and Medium Enterprises. A Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies. Journal of business venturing, 2002, v. 17, no. 2, p. 123-142.

282. **Marinov, P., (2018).** Natural Resource Potential in the Rural Areas of the South-Central Region, Plovdiv, ed. Fast Print Booksq pp. 103-106.

283. **Markov., N. and K. Toneva, (2018).** Izpolzvane na geografski informacioni sistemi za izmervane na prostranstvata dostapnost do zdravni uslugi, Regionalni disproporcii i biznes vazmognosti, Trakiiski universitet, p. 86.

284. **Marques, P. R. et al. (2015).** Competitiveness levels in cattle herd farms. Cienc. Rural. vol.45, n.3, 480-484.

285. **Marques, P. R., J.O.J. Barcellos, C. McManus , R.P. Oaigen , F.C. Collares , M.E.A. Canozzi , V.N. Lampert (2011).** Competitiveness of beef farming in Rio Grande do Sul State, Brazil, Agricultural Systems, Volume 104, Issue 9, November 2011, Pages 689-693

286. **Marquez, M., Ramajo, J. and Hewings, G. (2009).** Incorporating sectoral structure into shift–share analysis. Growth and Change Vol. 40 No. 4 pp. 594–618.

287. **Martin, R., Sunley, P. (2003).** Deconstructing clusters: Chaotic concept of policy panacea. Journal of Economic Geography 3: 5-35.

288. **Masters, W. A., Winter-Nelson, A. (1995).** Measuring the Comparative Advantage of Agricultural Activities: Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit Ratio. American Journal of Agricultural Economics, 77 (2), 243-250.

289. **Mathijs, E., Swinnen, J. (1997).** Production Organization and Efficiency during Transition: An Empirical Analysis of East German Agriculture. Policy Research Group, Working Paper No 7, Dep. of Agricultural Economics, Katgolike Universiteit Leuven.

290. **McKee, D., Varadarajan, P. & Pride, W. (1989).** Strategic Adaptability and Firm Performance: A Market-Contingent Perspective. Journal of Marketing, 53:3.

291. **McNamee, P., McHugh, M. (1989).** Competitive Strategies in the Clothing Industry. Long Range Planning, 22:4.

292. **Mick Keogh, Adam Tomlinson and Mark Henry (2015).** Assessing the competitiveness of Australian agriculture RIRDC Publication No 15/054 RIRDC Project No PRJ-009740.

293. **Mihailova, M., (2020).** Increasing the competitiveness of agriculture through the introduction of a bioeconomy, Conference: 75 years of union of scientists in Bulgaria - in favor of science and education At: Varna, Bulgaria, Volume: ISBN: 978-954-397-045-2.

294. **Milusheva, V., (2012). Methodology for Assessment and Analysis of the Competitiveness of Industrial Companies, Economic and Social Alternatives, issue 4, p. 104.**

295. **Milusheva, V. (2017).** Quantitative assessment of internal company factors of competitiveness. In: Trakia Journal of Science. Vol. 15. Suppl. 1. pp. 256-260. Stara Zagora: Trakia University.

296. **Monke, E. A., Pearson, S. R. (1989**). The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development. Ithaca NY, Cornell University Press.

297. **Mmari,** D. (2015): Institutional Innovations and Competitiveness Of Smallholders In Tanzania, Thesis to obtain the degree of Doctor from the Erasmus University Rotterdam.

298. **Munroe, D. (2001).** Economic efficiency in Polish peasant farming: An international perspective, Regional Studies, Vol. 35, No. 2, pp. 461-471.

299. **Mykhailova, L., N. Stoianets, A. Mykhailov, T. Kharchenko, H. Bachev (2018):** Sustainable development of the Ukrainian agrarian sector: perspectives and challenges, International Research Journal "Problems and Perspectives in Management", Volume 16 2018, Issue 3, 28-39.

300. **Nasr, R., P. Barry, P. Ellinger. (1998).** Financial structure and efficiency of grain farms. Agricultural Finance Review, Vol. 58, pp. 33-48.

301. **Ngenoh, E., B. K. Kurgat, H. Bett, S. W. Kebede and W. Bokelmann (2019):** Determinants of the competitiveness of smallholder African indigenous vegetable farmers in high-value agro-food chains in Kenya: A multivariate probit regression analysis, Agricultural and Food Economics, 7:2-17.

302. **Nikolova, M. M. (4/2018).** Coordinating participant relations in the organization and functioning of regional farmer's markets in Bulgaria. Paradigms of knowledge, Praha.

303. **Nivievskyi, O., Stephan von Cramon-Taubadel (2010):** The Determinants of Dairy Farming Competitiveness in Ukraine, Policy Paper Series [AgPP No 23], Institute for Economic Research and Policy Consulting.

304. **Nivievskyi, O., S. von Cramon-Taubadel. (2008).** The Determinants of Dairy Farming Competitiveness in Ukraine, paper presented at the 12th EAAE Congress, Gent, Belgium, 27-30 August.

305. **Nowak A. (2016).** Regional Differences in the Competitiveness of Farms in Poland, Journal of Agribusiness and Rural Development, 3, 41, 345-354.

306. **Nowak, A. Krukowski (2019).** Competitiveness of farms in new European Union member states, Agronomy Science, 2, 73-80.

307. **O'Farrell, P. N. & Hitchens, D. M. (1989).** The Competitiveness and Performance of Small Manufacturing Firms in Scotland and the Mid-West of Ireland: an Analysis of Matched Pairs in Scotland and England. Environment and Planning, 21 (9).

308. **Ohlin, B. (1967).** Interregional and International Trade. Rev. Edition, Cambridge, Mass., p. 95.

309. **Ohlin, B. (1933).** Interregional and International Trade, Cambridge, Mass.

310. **Oktariani**, A., A. Daryanto, I. Fahmi (2016): THE COMPETITIVENESS OF DAIRY FARMERS BASED FRESH MILK MARKETING ON AGRO-TOURISM, International Journal of Animal Health and Livestock Production Research, Vol.2, No.1, 18-38.

311. **O'Neill, S., A. Matthews. (2001).** Technical efficiency in Irish agriculture, The Economic and Social Review, Vol. 32, No. 3, pp. 263-284.

312. **Orłowska, M. (2019).** Competitiveness of PolIish Organic Farms with Different Economic Size in Light of Fadn Data, Annals PAAAE 2019; XXI (2): 217-224.

313. **Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010).** *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challenger.* New Jersey: John Wiley and Sons. Doi: https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00977_2.x

314. **Pervan, M., M. Curak, T. Pavic Kramaric. (2018).** The Influence of Industry Characteristics and Dynamic Capabilities on Firms' Profitability. International Journal of Financial Studies, 6, 4, pp. 1-19.

315. **Pettigrew, A. (1987).** Context and Action in the Transformation of the Firm. Journal of Management Studies, 24; 6.

316. **Pimentel, David, Lori McLaughlin, Andrew Zepp, Benjamin Lakitan, Tamara Kraus, Peter Kleinman, Fabius Vancini, V. John Roach, Ellen Graap, William W. Keeton, and Gape Selig. (1991).** Handbook on Pest Management in Agriculture, Vol. I, D., Pimentel, Ed., Cornell University, Ithaca, NY.

317. **Polonsky, M., (1994).** An Introduction To Green Marketing, Electronic Green Journal.

318. **Popovic, R., M. Knezevic, and M. Tosin, (2009).** State and Perspectives in Competitiveness of one farm type in Serbia, paper presented at the 113 EAAE Seminar "The Role of Knowledge, Innovation and Human Capital in Multifunctional Agriculture and Territorial Rural Development", Belgrade, December 9-11, 2009. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/57416/2/Popovic%20Rade%20cover.pdf

319. **Porter, M. (2003).** Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. *In*: The Global Competitiveness Report 2003-2004. NY: Oxford University Press.

320. **Porter, M. (1998).** Clusters and Competition, in: On Competition, Harvard, Business School Press, Cambridge.

321. **Porter, M. E. (1985).** Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: The Free Press.
322. **Porter, E. M. (1991).** Competitive Advantage of Nations. N. Y.
323. **Porter, M. (1980).** Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press, Macmillan.
324. **Porter, M. E. (1980).** Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors. NY: The Free Press.
325. **Porter, M. (1985).** Competitive Advantage. Free Press. New York**.**
326. **Porter, M. (1998).** On Competition, Harvard Business Review.
327. **Porter, M. E. (1990).** The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York.
328. **Porter, M., M.E. (1990).** The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York. Republished with anew introduction (1998).
329. **Porter, J.R.P., Costanza, R., Sandhu, H., Sigsgaard, L., Wratten, S. (2009).** The value of producing food, energy, and ecosystem services within and agro-ecosystem. Ambio 38, 186–193 benefits of biodiversity. BioScience 47, 747–758
330. **Posner, M. (1961).** International Trade and Technical Change. Oxford Economic Papers, № 3, p. 323-341.
331. **Pouliquen, A. (2001).** Competitiveness and farm incomes in the CEEC agri-food sectors. Implications before and after accession for EU markets and policies, http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ceeccomp/sum_en.pdf
332. **Prahalad, C. K. & G. Hamel. (1990).** The Core Competence of the Corporation. In: Harvard Business Review. Issue May-June 1990. Harvard: HBR. pp. 79-91.
333. **Pratten, C. (1991).** The Competitiveness of Small Firms, Occasional Paper 57. Department of Applied Economics, University of Cambridge, UK: Cambridge University Press.
334. **President's Commission on Industrial Competitiveness. (1985).** Global Competition: The New Reality. Report Vol. I. Washington: US Government Printing Office.
335. **Pretty, J., Hine, R. (2001).** Reducing food poverty with sustainable agriculture: summary of new evidence. In: Final Report from the ''SAFE - World'' (The Potential of Sustainable Agriculture to Feed the World) Research Project. University of Essex Commissioned by UK Department for International Development (on WWW at http://www2.essex.ac.uk/ces/ResearchProgrammes/CESOccasionalPapers/SAFErep SUBHEADS.htm
336. **Pride, W. (1989).** Strategic Adaptability and Firm Performance: A market – contingent perspective. Journal of Marketing, 53:3, p. 21-35.
337. **Reich, R. (1990).** Who is us? Harvard Business Review 68(1): 53-64.
338. **Reich, R. (1991).** Who is them? Harvard Business Review 69(2): 77-88.
339. **Repetto, Robert and Paul Faeth. (1990).** The Economics of Sustainable Agriculture, World Resources Institute, Washington, DC.
340. **Rezitis, A., K. Tsiboukas, S. Tsoukalas. (2003).** Investigation of factors influencing the technical efficiency of agricultural producers participating in farm credit programs: The case of Greece". Journal of Agricultural and Applied Economics, Vol. 35, No. 3, pp. 529-541.
341. **Rios, A., G. Shively. (2006).** Farm size and nonparametric efficiency measurements for coffee farms in Vietnam, Forests, Trees, and Livelihoods, Vol. 16, pp. 397-412.
342. **Rosenfeld, S. (1997).** Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. EuropeanPlanning Studies, 5(1), 3-23;
343. **Rosenfeld, S. (2003).** Clusters of Creativity: Innovation and Growth in Montana: AReport to the Montana Governor's Office of Economic Opportunity; Rosenfeld, S. A. (2001). Backing intoClusters: Retrofitting Public Policies
344. **Rost, N. (2007).** Regional Economy Systems as Complement to Globalisation, [Online] Available:http://www.regionalentwicklung.de/regionaleswirtschaften/uebersetzungen-translation/regionaleconomy

345. **Rumelt, R. (1992). Diversification Strategy and Profitability. Strategic Management Journal, 3 (4).**
346. **Saaty, T.L. (1986).** Absolute and relative measurement with the AHP. The most livable cities in the United States. *Socio-Economic Planning Sciences, 20,* 327-331. Doi: https://doi.org/10.1016/0038-0121(86)90043-1
347. **Saaty, T.L. (1990).** The AHP: how to make a decision. *European Journal of Operational Research, 48*, 9-26. Doi: https://doi.org/10.1016/0377-2217(90)90057-I
348. **Samuelson, P. (1948).** International Trade and the Equalization of Factor Prices. Economic Journal, Vol. 58.
349. **Sanders, J., Gambelli, D., Lernoud, J., Orsini, S., Padel, S., Stolze, M., Willer, H. and Zanoli, R. (2016).** Distribution of the added value of the organic food chain. Braunschweig: Thünen Institute of Farm Economics
350. **Sandhu, H.S., Wratten, S.D., Cullen, R., Hale, R. (2005).** Evaluating nature's services on Canterbury arable farmland. In: A Report Prepared as part of a Research Programme, Funded by the Foundation for Research, Science and Technology (FRST), entitled: Biodiversity, Ecosystem Services and Sustainable Agriculture (LINX 0303) with PhD Scholarship Support from the BHU Organics Trust. Lincoln University http://www.lincoln.ac.nz/story_images/1542_Farm Report_s4627.pdf.
351. **Sandhu HS, Wratten SD, Cullen R, Case B (2008).** The future of farming: The value of ecosystem services in conventional and organic arable land. An experimental approach. Ecol Econ, 64:835–848
352. **Sarker, R. (2014).** Half-a-Century Competitiveness of Wheat Sectors: A Comparative Analysis of Canada and Australia. *Farm Policy Journal*, Australian Farm Institute 11, 35-47.
353. **Sauvin, Th. (2005).** La compétitivité de l'entreprise: L'obsession de la firme allégée. Paris: Ellipses.
354. **Scozzari, A. and B El Mansouri (2011).** Water Security in the Mediterranean Region, An International Evaluation of Management, Control, and Governance Approaches, Springer Science+Business Media B.V.
355. **Schwab, K. (2010-2017).** The Global Competitiveness Report. Geneva: World economic Forum.
356. **Schwab, K. (2014).** "The Global Competitiveness Report 2014-15", World Economic Forum (WEF), Geneva, Switzerland.
357. **Schwertner, K. (2017).** Digital transformation of business, Trakia Journal of Sciences, Vol 15, Suppl 1.
358. **Seiford, L. M. (1997).** A bibliography for Data Envelopment Analysis (1978–1996). Chapter 19, Annals of Operations Research (1997) 73: 393. https://doi.org/10.1023/A:1018949800069
359. **Seufert V., N. Ramankutty, J.A. Foley (2012).** Comparing the yields of organic and conventional agriculture, Nature vol. 485, pp. 229-232
360. **Sgroi, F., Di Trapani, A., Testa, R., Tudisca, S. (2014).** Strategy to Increase the Farm Competitiveness. American Journal of Agricultural and Biological Sciences, 9 (3): 394-400, 2014, ISSN: 1557-4989, doi:10.3844/ajabssp.2014.394.400
361. **Sharma, K., P. Leung, H. Zaleski. (1999).** Technical, allocative and economic efficiencies in swine production in Hawaii: A comparison of parametric and nonparametric approaches. Agricultural Economics, Vol. 20, pp. 23-35.
362. **Sheim, B. T. (2004).** From clusters to projects: Spatial embeddedness and disembeddedness of learning and knowledge creation in the globalizing economy, in Karlsson, C. et al. (eds.), Knowledge Spillovers and Knowledge Management. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 396-422

363. **Sheim, B. T. (2009).** From clusters to projects: Spatial embeddedness and disembeddedness of learning and systems-as-complement-to-globalisation/ University Press, pp.17-21.
364. **Sherman E. Johnson (1937).** Interregional competition and comparative advantage in agriculture, Journal of Farm Economics, Vol. 19, No. 1.
365. **Shoemaker, D., Eastridge, M., Breece, D., Woodruff, J., Rader, D., Marrison, D. (2009).** 15 Measures of Dairy Farm Competitiveness, http://ohioline.osu.edu/b864/pdf/864.pdf
366. **Siggel, E. (2006).** International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. *In*: Journal of Industry, Competition and Trade. Vol. 6. pp.137-159.
367. **Siggell, E. (2007).** *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement.* Venice International University, Venice, Italy.
368. **Siggel, E., Cockburn, J. (1995).** International Competitiveness and its Sources: A Method of Development Policy Analysis. Discussion Paper 9517, Concordia University Department of Economics.
369. **Sitorus, B. L. (1966).** Productive efficiency and redundant factors of production in traditional agriculture of underdeveloped countries: A note on measurement, Proceedings of the 39th Annual Meeting of the Western Farm Economics Association, 1966, pp. 153-158.
370. **Smit, B. and J. Smithers. (1993).** Sustainable agriculture: interpretations, analyses and prospects. Canadian Journal of Regional Science/Revue.
371. **Stimson, R. J., Stough, R.R. and Roberts, B.H. (2006). Regional economic development: analysis and planning strategy, Springer, New York.**
372. **Stolper, W. & P. A. Samuelson. (1941).** Protection and Real Wages, Review of Economic Studies, 1941, Vol. 9, № 1.
373. **Strategor. (2005).** Politique générale de l'entreprise. 4ème éd. Paris : Dunod OECD Science. Technology and Industry Scoreboard (www.oecd.org/sti/scoreboard).
374. **Strategor. (2009).** Stratégie, Structure, Décision, Identité, Politique Générale D'entreprise, Dunod, Paris 2009.
375. **Takatsuka, Y., Cullen, R., Wilson, M., Wratten, S. (2009).** Using stated preference techniques to value four key ecosystem services on New Zealand arable land. International Journal of Agricultural Sustainability 7, 1–13
376. **Tatsiopoulos, I. & Cosmetatos, G. (2002).** A Productivity Theory Approach to Enterprise Performance Measurement, 6-7.6.2002. IFA Universitat Hannover Institute fur Fabrikavlagen und Logistik.
377. **Tavoletti, E, Velde, R. (2008).** Cutting Porter's last diamond: competitive and comparative(dis)advantages in the Dutch flower industry. Transition Studies Review 15(2): 303-319.
378. **Taylor, Agricultural Economics, Chap. V and VI;** Black, Introduction to Production Economics, Chap. V-IX; Holmes, Economics of Farm Organization and Management, Chap. IV; Black and Black, Production Organization, Chap. VIII; Tapp, JOURNAL OF FARM EcoNOMIcs, Vol. VIII, No. 4; Elliott, Types of Farming in the United States, Census Monograph, Chap. V; Black, Research in Farm Management, Social Science Research Council Bul. No. 13, project 6. (224)
379. **Terptsra, D. E (1994).** HRM: A key to competitiveness. Management Decisions 32, (9), p.10-14.
380. **Terziev, D., D. Radeva (2016).** Studying the New Agriculture. ICODECON, 9-12.06.2016, Thessaloniki, Greece. Conference proceedings, ISBN 978-618-82146-3-7: 175-179
381. **Terziev, D., D. Radeva and Y. Kazakova-Mateva (2018).** A new look on agricultural sustainability and food safety: Economic viability. in Agrarian and Rural Revitalisation Issues in China and Bulgaria: 231-242. KSP Books, ISBN: 978-605-2132-57-9
382. **Terziev, D. and H. Bachev. (2021).** Studying the Resilience of Farming Systems. Economic Theory Point of View. 178th EAAE Seminar. https://178eaaeseminar.org/wp-content/uploads/2021/05/20.05.2021-Terziev-D.pdf

383. **Thorbecke, E. (1990).** Books Reviewed: Monke, Eric A., and Scott R. Pearson. The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development. Ithaca NY: Cornell University Press, 1989. American Journal of Agricultural Economics, 72 (2) 1 May 1990, 511-512, https://doi.org/10.2307/1242364

384. **Thorne, F. (2005).** Analysis of the Competitiveness of Cereal Production in Selected EU Countries, paper presented at the 11th EAAE Congress, Copenhagen, Denmark, 24-27 August.

385. **Tilman, D., Cassman, G., Matson, P.A., Naylor, R., Polasky, S. (2002). Agricultural sustainability and intensive production practices. Nature 418, 671–677.**

386. **Tkachuk, N. V. (2016).** The methodology of evaluation of competitiveness of enterprises, Young Scientist, № 11 (26), pp. 95-98.

387. **Toffler, Alvin. (1990).** Power Shifts, Bantam Books, New York, NY.

388. **Tonsor, G., A. Featherstone. (2009).** Production efficiency of specialized swine producers. Review of Agricultural Economics, Vol. 31, No. 3, pp. 493-510.

389. **Trefler, D. (1993).** International Factor Price Differences: Leontief was Right! Journal of Political Economy, 101(6), p. 961-987.

390. **Turner, A., Golub, S. S. (1997).** Towards a System of Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing and Transition Countries. Staff Studies for the World Economic Outlook, IMF.

391. **Van de Ven, A. H. (1976).** On the Nature, Formation and Maintenance of Relations Among Organizations. Academy of Management Review, 1:1.

392. **Van Duren, M. L, R. Westgren. (1991).** Assessing the competitiveveness of Canada's Agrifood Industry. Canadian Journal of Agricultural Economics (39).

393. **Ven Siudek, T., Snarski, P., Chodera, B. (2013).** Konkurencyjność banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce [Competitiveness of Commercial and Cooperative Banks in Poland]. Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 100(2), 25–36. turing 17(1), 123-142.

394. **Waring, G. (1996).** Industry differences in the persistence of firm-specific returns. The American Economic Review, 86 (5).

395. **Wasserman, S., Faust, K.**, Social Network Analysis. Method and Applications. Cambridge

396. **Weersink, A., C. Turney, A. Godah. (1990).** Decomposition measures for technical efficiency for Ontario dairy farms. Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 38, No. 3, pp. 439-456.

397. **Westeren**, K. I., H. Cader, M. F. Sales, J. O. Similä, J. Staduto (2020): Competitiveness and Knowledge, An International Comparison of Traditional Firms, ISBN 9780367667047, Routledge

398. **Wijnands, J., Bremmers, H., van der Meulen, B., Poppe, K. (2008).** An economic and legal assessment of the EU food industry's competitiveness, Agribusiness, Vol. 24, No. 4, pp. 417-439.

399. **Williamson**, **O. (1996).** The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

400. **Windsberger, A. (2006)** Resource-based view of competitive advantage of cities. SEE Journal of Economics and Business 2: 20-31.

401. **Wisenthige, K., & C. Guoping, (2016).** Firm level competitiveness of small and medium enterprises (SMEs): analytical framework based on pillars of competitiveness model. International Research Journal of Management, IT and Social Sciences, 3(9), 61-67. Retrieved from https://sloap.org/journals/index.php/irjmis/article/view/414
Pillars of competitiveness

402. **Wolfert, S., Cor Verdouw, L.G., Bogaardt, MJ, (2017). Big Data in Smart Farming – A review, Agricultural Systems,Volume 153, 2017, Pages 69-80.**

403. **Yee, J., M. Ahearn, W. Huffman. (2004).** Links among farm productivity, off-farm work, and farm size in the Southeast. Journal of Agricultural and Applied Economics, Vol. 36, No. 3, pp. 591-603.
404. **Zaitz, G., Johannesson, R. & Ritchie, J. E. Jr. (1997).** An Employee Survey Measuring Total Quality Management Practices and Culture. Group and Organization Management, Vol. 22.
405. **Zawalinska, K. (2005).** Changes in Competitiveness of Farm Sector in Candidate Countries Prior to the EU Accession: The Case of Poland. Paper presented at the 11th Congress of the EAAE "The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System". Copenhagen, Denmark, August 24–27, 2005. **http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24520/1/cp05za01.pdf**
406. **Zhelev P. & Tz. Tzanov. (2012).** Bulgaria's export competitiveness before and after EU accession. *In*: East-West Journal of Economics and Business. Vol. 15 No 1 & 2. pp. 107-128.
407. **Zhu, X., G. Karagiannis, A. Oude Lansink. (2008b).** Analyzing the Impact of Direct Subsidies on the Performance of the Greek Olive Farms with a Non-Monotonic Efficiency Effects Model, paper presented at the 12th EAAE Congress, Gent, Belgium, 27-30 August.
408. **Zhu, X., R. Demeter, A. Oude Lansink. (2008a).** Competitiveness of Dairy Farms in Three Countries: The Role of CAP Subsidies, paper presented at the 12th EAAE Congress, Gent, Belgium, 27-30 August.
409. **Ziętara** W., M. Adamski (2018): Competitiveness of the Polish dairy farms at the background of farms from selected European Union countries, Problems of Agricultural Economics, 1(354), 56-78.
410. Международен счетоводен стандарт (МСС) 17 Лизинг. https://audit-bg.com>dokumenti>MSS17.
411. **European Competitiveness Report 2008.** European Commission, Enterprise and Industry, Brussels. Available from: DOI 10.2769 / 65417.
412. **EU Agricultural Markets Briefs, EC, N13, Organic farming in the EU, a fast growing sector (2019).** https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/market-brief-organic-farming-in-the-eu_mar2019_en.pdf
413. **FAO (2010).** International Competitiveness of 'Typical' Dairy Farms, FAO.
414. https://agrocredit.elana.net
415. https://dskleasing.bg
416. https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organic-action-plan_bg?etrans=bg
417. http://fermera.bg/component/k2/item/2890, Дания е успяла благодарение на клъстерите, Агроновини
418. https://interlease.bg
419. http://www.izoo.krakow.pl/improfarm/bg/organicBG.pdf
420. https://www.mzh.government.bg/media/filer_public/2020/03/12/bio-nacionalen_plan_do_2027_2.pdf
421. https://www.rlbg.bg
422. https://www.unicreditleasing/aktivi/selskostopanska-tehnika/
423. **Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).** Available from: http://www.oecd.org/
424. **OECD. (2011).** Fostering Productivity and Competitiveness in Agriculture. OECD Publishing, http://dx.doi.org/10.1787/9789264166820-en
425. **Organic farming statistics (2021).** https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Organic_farming_statistics

426. **Organic versus conventional farming, which performs better financially? (2013).** European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2013), Farm Economics Brief https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-farm-economics-brief-04_en.pdf

427. **Organic vs. Conventional agriculture – where's the profit? (2014).** Agricultural and Rural Convention – ARC2020 https://www.arc2020.eu/organic-vs-conventional-agriculture-which-one-gives-more-profit/

428. **Value Chain Guidebook.** A Process for Value Chain Development. Agriculture and Food Council of Alberta, Canada. 2004. p.