



Теменузга Ракагжуйска е доцент в катедра „Икономическа социология и психология“ към УНСС. Завършила е специалностите философия и социология към СУ „Св. Климент Охридски“ през 1975 г. – образователна степен магистър Работила е като научен сътрудник и старши научен сътрудник в Института по социология на БАН към секция „Социология на труда и социалната политика“. Докторска дисертация защитава през 1986 г. Темата на докторската дисертация е „Социалният субект на труда и неговата организация (трудова институция)“. През 1997 г. се хабилитира. Специализирала е в Санктпетербургския университет – Русия, в Университета на Билефелд – Германия, Boston college – САЩ. Работи по проблемите на социология на труда, бизнеса и организациите; маргинализацията и рисковите групи; социалните конфликти. Участвала е в проекти по програмите FAR, TEMPUS, SANE и други. Има над 90 научни публикации у нас и в чужбина. Експерт е към МТСП и ССИ.

ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВЕНИ КООПЕРАЦИИ У НАС – СОЦИАЛНИ ФУНКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

доц. г-р Теменузга Ракагжуйска

ВЪВЕДЕНИЕ – ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ

Осъществяваната вече петнадесет години трансформация би имала социален смисъл, ако бяха намерени и реализирани социалните механизми, които да приведат обществения ред в страната в съответствие с глобалните тенденции. С други думи казано, да се премине на релсите на пазарното стопанство, но не за да се ограничи достъпът на гражданите до полагаемите им се права, а да се премахнат всички политически и икономически пречки пред този достъп. Включително и да се увеличи разнообразието на предлагането като шансове за избор на самите полагаеми се права в смисъла на Ралф Дарендорф¹, т.е. да се увеличи ефективността на икономическите субекти и най-вече на производителите. Това се отнася и до селскостопанските производители у нас, които в по-голямата си част не успяха да постигнат нужната ефективност.

Целта на настоящата студия е да разкрие земеделските производствени кооперации като структури на гражданското общество, които чрез своите социални функции имат възможност да увеличат достъпа до полагаемите се права на включените в тях членове на българското общество, на които, поради тежките условия на прехода, държавата не може да осигури този реален достъп до полагаемите им се права.

¹ Виж Дарендорф, Р., Модерният социален конфликт, Изд. Златорогъ, С., 1998, с. 21-25.

Тезата, която се аргументира на базата на данните на проведеното през 2002 г. емпирично изследване върху конкурентоспособността на селскостопанските производители² е, че конкурентоспособността на земеделските производствени кооперации е необходимо условие за изпълнението на техните социални функции, а поради ниската степен на конкурентоспособността им те не могат да изпълняват ефективно тези си социални функции.

Разбира се, за да се постигне висока конкурентоспособност на икономическите субекти са необходими различни предпоставки. Според Майкъл Портър в условията на динамична конкуренция, обхванала света през последните две десетилетия, предпоставка за постигане на стабилна конкурентоспособност е иновацията.³ Взаимодействията между четирите компонента на „ромба на конкурентните предимства на нациите“ – състояние на факторите на производството, състояние на търсенето, състояние на индустриалните мрежи (кълстери) и състояние на националното управление на икономиката и локалната конкуренция, определят преимуществата на една нация в съвременния конкурентен пазар. Перманентно иновационната индустрия поставя за решаване проблема с възвращаемостта на инвестициите при положение, че срокът на иновативност все повече се скъсява (в момента в автомобилостроенето иновацията „живее“ 1 година, а в компютърния бранш – от 3 до 5 години), а поставя на изпитание и редица конвенционални догми на класическата политическа икономия.

М. Портър смята, че традиционните фактори на производството не са от съществено значение. Те могат лесно да бъдат купени в условията на глобализиращата се икономика. За да се постигне национална конкурентоспособност е необходимо да се обедини индустрията с рисковия инвестиционен капитал. Това обаче е възможно на базата на силно развиваща се наука, водеща до висока специализация (Porter, 1990), което за сега у нас не е налице.

Според френския професор Клод Албагхи възможните тенденции за успешно функциониране на селскостопанските производители са три:

- центриране на организацията около техническите възможности на производителите и задоволяване на локален пазар;

² Изследването представлява втората част на международен проект, чиято задача е изясняване на условията за по-широка комерсиализация на българското селско стопанство. Оригинално заглавие на проекта е „Organization and Marketing in Bulgarian Agriculture – Obstacles and Resources for Development“ с ръководител проф. Жан-Пиер Герн от Университета в Нюшател. Проектът е подпомаган финансово от Националната фондация за научни изследвания на Швейцария. Участници във втората част на изследването от българска страна са: доц. Ж. Владимиров (ръководител), ст.н.с. И. Кацарски, ст.н.с. Н. Маламова, ст.н.с. Т. Ракаджийска, г-р О. Харизанова, г-р Д. Копева. Бяха изследвани 303 земеделски стопанства, от тях земеделските кооперации са 29 %, другите ЮЛ – 36 %, нерегистрираните производители са 25 % и регистрирани в регистъра на МЗГ – 10 %. Извадката е квотна. Бяха анкетирани мениджърите на стопанствата чрез стандартизирано интервю. Стохастичната грешка е 0,05. Проведеното изследване няма претенции за репрезентативност, защото в момента няма изчерпателна достоверна статистическа информация за броя и вида на селскостопанските производствени единици. Емпиричната информация на терен бе събрана през 2002 г. По-подробно за извадката и предварителен анализ може да се види във Владимиров Ж., 2002.

³ Идея сама по себе си не нова. Тя може да бъде открита в трудове на Й. Шумпетер (Schumpeter, 1943), Питър Дракър (Drucker, 1994) и др.

- функциониране чрез индустриализиране на селското стопанство посредством хомогенизиране на продукцията и регулярно доставяне на промишлени количества при определено от изискванията на преработвателната индустрия качество;

- селскостопанско производство, детерминирано от чувствителното потребителско търсене, подчинено на изискванията за устойчиво развитие, т.е. селскостопанско производство, подчиняващо се на две групи норми, наложени от новите актьори – посредниците на чувствителния потребител, различни асоциации на потребителите, независими организации за експертна оценка на продуктите, средствата за масова информация и др. – норми, отнасящи се до опазване на околната среда и начина на живот. (Албагли, 2002, с. 247).

За да се впишат обаче в тази трета тенденция, селскостопанските производители трябва да могат да удовлетворят пет типа услуги, които според автора, са „ключовите елементи на конкурентната игра“, невъзможността за тяхното удовлетворяване означава изключване от пазара. Това е основната заплаха за по-голямата част от селскостопанските производители днес въобще, а не само у нас. Тези пет вида услуги са:

- осигуряване на безопасност на хранителните продукти;
- гарантиране на хомогенност на продукцията и регулярност на доставките;
- предлагане на достатъчно знание за продукта чрез информативна опаковка;
- наличие на допълнителни качествени характеристики на продуктите, например датата на доставката или охладителната линия;
- получаване на гаранции за действителното качество на продукта (Албагли, 2002, с. 248).

Развитието на селскостопанското производство в посока към конкурентоспособно екологично земеделие в процеса на интеграция на страната към ЕС и вписването на родните икономически потоци в глобализационния процес не е проста задача и изисква много капиталови вложения, иновативни инвестиции, солидни мениджърски знания, формирано потребителско мнение, добило място в публичното пространство, и не на последно място синхронно функциониращи институции, способни да създадат *органична икономическа среда* – икономическа тъкан, изградена от сложна мрежа икономически потоци (Герн, 2002, с. 29)⁴. Глобализацията засилва конкурентността, но в същото време изследователите констатирали и друга тенденция – нарастване на сътрудничеството като външен източник на иновации. Така се постига намаляване на цената за развитие или периода за навлизане на пазара, намаляване на риска, икономии от мащаба и намаляване на времето за реализиране на иновациите (Miller, 1999, p. 211).

У нас, вследствие на възприетия неокласически подход към реформите и липса на разбиране за необходимостта от единна стратегия при осъществяването им във всички обществени сфери, се стигна до разкъсване на цялостната икономи-

⁴ Ж. П. Герн подчертава, че доминиращият неомаржиналистски подход в икономиката, разглеждайки икономиката като система от свободни конкретни икономически субекти, едните от които инвестират и произвеждат, а другите потребяват, стремежи се всеки да постигне пределна полезност, пренебрегва един съществен факт в системата на съвременната икономика, а именно, че ефективността на който и да е икономически субект сега зависи преди всичко от неговата интеграция в сложната икономическа тъкан, т.е. от вписването му в взаимоотношенията му с различни други икономически субекти.

ческа среда, необходима за ефективното функциониране на икономическите субекти и те бяха оставени на самооцеляване. С други думи, тенденцията към сътрудничество в резултат и на желанието на новия елит за идеологическо идентифициране в публичното пространство, и на предоставянето на възможност за намеса в социоекономическото пространство и на неикономически субекти, беше сведена до минимум. Органична икономическа среда и досега не е реализирана⁵, още повече що се отнася до аграрния сектор и това е пречка пред възможността една голяма част от селскостопанските производители да реализират посочените по-горе пет вида услуги за ефективно селскостопанско производство.

1. СОЦИАЛНИ ФУНКЦИИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ КООПЕРАЦИИ

1.1. Състояние на селскостопанския сектор през последните години

Изследователите на селскостопанското производство у нас са единодушни в констатацията – то е в рецесия, налице е една от най-тежките кризи в аграрния сектор в новата история на България. Начинът, по който беше проведена реформата в селското стопанство, не позволи да се постигнат очакваните цели за създаване на големи ферми с ефективно и стабилно управление на реституираната земя. Тенденцията на намаляване на производителността в селското стопанство от началото на прехода се запазва и през периода на провеждане на емпиричното социологическо изследване, като производителността на нает и на зает е почти изравнена. През 2000 г. тя изостава с 40 % от средната производителност за страната⁶. В сравнение с 1988 г. е произведено с 38 % по-малко растителна продукция, с 42 % по-малко животинска продукция. 47,4 % от трайните насаждения, 33,5 от лозята, и 49 % от овощните насаждения са ликвидирани. Производството на тютюн е намаляло наполовина, на захарно цвекло – с 80 % (Котева, 2002, с. 197). След големия спад през 2003 г., през 2004 г. се забелязва макар и слаб подем в селското стопанство, но през 2005 г. отново е налице тенденция към понижаване на дялът на БДС от аграрния сектор в БВП, т.е. ситуацията не е много по-различна от периода на провеждане на изследването. Аграрният сектор през 2004 г. по данни на НСИ има 2,4 пъти по-нисък относителен дял на БДС в сравнение с индустриалния сектор и 2,7 пъти по-малък дял в сравнение с този на сектора на услугите. БДС за третото тримесечие на 2005 г. спрямо същия период на предходната година е 93,4 %, а темпът на развитие (спрямо същия период на предходната година) спада от 3,3 на – 6,6⁷. Нетната добавена стойност по базисни цени – смесен индекс за 2005 г., е 82,55 спрямо 2004 г. Тенденцията на

⁵ Това се отчита и от Иван Кънчев и Албена Митева. В тяхната статия „Българската земеделска кооперация – състояние и перспективи“, те отбелязват, че влошеното състояние на земеделските производствени кооперации се дължи както на „съществуващите трудности, свързани с икономическата реализация на собствеността, която е предоставена за общо ползване от кооперацията“, така и на „несдостатъчната държавна подкрепа“. Цит. произв. В: сп. „Алтернативи“, бр. 3, 2004, с. 26.

⁶ Селското стопанство или митове за конкурентоспособността. Български бизнес, бр. 1, 2002, с. 23.

⁷ Източник: www.stat.bg от 03.2.2006 г.

колебание в икономическите показатели се запазва и красноречиво говори все още за невъзможност от страна на селскостопанските производители да възстановят стабилно аграрно производство в страната.

Таблица 1

Първа оценка за крайната продукция за 2005 г. по текущи цени

(милиони левове)

Ког показател	ПРОДУКТИ	2002	2003	2004*
1	ЗЪРНЕНИ КУЛТУРИ	991.4	899.7	1 240.0
2	ТЕХНИЧЕСКИ КУЛТУРИ	444.4	451.8	584.2
3	ФУРАЖНИ КУЛТУРИ	142.8	200.9	144.8
4	ЗЕЛЕНЧУЦИ	1 125.2	1 050.2	943.6
5	КАРТОФИ	132.3	157.3	174.6
6	ПЛОДОВЕ	380.8	363.5	302.2
7	ВИНО	0.7	0.7	0.7
9	ДРУГИ РАСТЕНИЕВЪДНИ КУЛТУРИ	32.8	50.3	53.0
10	ПРОДУКЦИЯ ОТ РАСТЕНИЕВЪДСТВОТО (от 01 до 09)	3 250.4	3 174.4	3 443.1
11	СЕЛСКОСТОПАНСКИ ЖИВОТНИ	1 484.6	1 223.5	1 257.0
12	ПРОДУКТИ ОТ ЖИВОТНОВЪДСТВОТО	828.9	762.1	868.0
13	ПРОДУКЦИЯ ОТ ЖИВОТНОВЪДСТВОТО (11+12)	2 313.5	1 985.6	2 125.0
14	ПРОДУКЦИЯ ОТ СЕЛСКОСТОПАНСКИ СТОКИ (10+13)	5 563.9	5 160.0	5 568.1
15	ПРОДУКЦИЯ ОТ СЕЛСКОСТОПАНСКИ УСЛУГИ	382.6	328.1	388.1
16	ПРОДУКЦИЯ ОТ СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО (14+15)	5 946.5	5 488.1	5 956.2
17	НЕСЕЛСКОСТОПАНСКИ НЕОТДЕЛИМИ ВТОРОСТЕПЕННИ ДЕЙНОСТИ	1 165.0	876.5	809.5
18	ПРОДУКЦИЯ ОТ ОТРАСЪЛ „СЕЛСКО СТОПАНСТВО“ (16+17)	7 111.5	6 364.6	6 765.7
19	МЕЖДИННО ПОТРЕБЛЕНИЕ	3 982.9	3 378.3	3 662.4
20	БРУТНА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ПО БАЗИСНИ ЦЕНИ (18-19)	3 128.6	2 986.3	3 103.3
21	ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ОСНОВЕН КАПИТАЛ	159.1	183.4	217.8
22	НЕТНА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ПО БАЗИСНИ ЦЕНИ (20-21)	2 969.5	2 802.9	2 885.5
23	ДОХОД ПО ФАКТОРИ	3 063.6	2 934.3	3 027.8
24	ОПЕРАИЩ ИЗЛИШЪК / СМЕСЕН ДОХОД	2 813.2	2 685.8	2 768.8
25	ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ДОХОД	2 789.2	2 488.9	2 658.3

* Предварителни данни.

Източник: Национален статистически институт.

За периода на проведеното емпирично изследване, според наблюдението на експертите на Европейската комисия селското стопанство, включително преработката на селскостопанска продукция, представлява 14,5 % от брутната добавена стойност в България през 2000 г., а за първите тримесечия на 2005 г. по данни на НСИ – 9,4 % и 8,16 % от БВП, което показва, че дялът на БДС спада. Отрасълът заема 11,3 % от заетостта през 2000 г. и 3,34 % през 2005 г. В редуца случаи доходите в селското стопанство са ниски или много ниски – при средно за страната за 2004 г. 3 049 лева годишна заплата, в селското стопанство тя е 2 473 лв.⁸ През 2000 г. вносът в ЕО на селскостопанска продукция с произход от България възлиза на 215.7 млн. евро, докато стойността на износа от ЕО за България е 265,7 млн. евро, като търговското салдо е в полза на Общността и възлиза на 50 млн. евро в сравнение с положителното за България салдо на стойност 51,3 млн. евро през 1999 година.⁹

От заетите в селското стопанство през 2001 г. по данни на НСИ 79 735 са по трудово и служебно правоотношение, от които 11 616 в общественния сектор и 68 119 в частния сектор, т.е. 694 217 в частния сектор са селскостопански работници или самонаети без трудов договор, докато в общественния сектор, те са само 200. През 2004 г. картината е следната: от общо наети 72 017 в аграрния сектор по трудово правоотношение 11 646 са в общественния сектор, а 60 371 – в частния сектор¹⁰. Заетите в общественния сектор на селското стопанство остават постоянна величина, докато в частния продължава намаляването на заетите, което се дължи повече на обявяване в несъстоятелност и демографски фактори, отколкото на интензивно реструктуриране и интензифициране на дейността в селското стопанство.

От друга страна, в сравнение със страните членки на Европейския съюз, у нас заетостта в селското стопанство (като индикатор за неговата ефективност) остава много *висока*. Декапитализирането на селското стопанство, липсата на инвестиции, кризата в индустриалния сектор, доведе до увеличаване на ръчния труд. Броят на заетите на 100 хектара у нас е 2,5 пъти по-голям от този в ЕС, а брутната добавена стойност на един зает е около 10 пъти по-малка, брутната добавена стойност на един хектар е около четири пъти по-малка. През 2001 г. Европейската фондация за подобряване на условията на живот и работа провежда изследване на условията на работа в 12-те страни кандидатки за ЕС. Въпросникът е идентичен с проведен изследвания в страните кандидатки, което позволява сравнимост на данните¹¹. В резюмето на доклада от изследването се правят следните основни изводи за страните кандидатки:

- Дялът на селскостопанските работници в страните кандидатки е по-висок от този в сектора на услугите;

- Дялът на самонаетите в страните кандидатки е по-висок от този в страните членки (22 % срещу 17 % в ЕС);

⁸ Източник: www.nsi.bg/Labour/LCS04.htm

⁹ Регулярен доклад на Европейската комисия за напредъка на България в процеса за присъединяване към ЕС – 2001, с. 62.

¹⁰ Източник: www.nsi.bg/Labour/LCS04.htm

¹¹ Цитирано по: www.eurofound.eu.int/working/working.htm – Office for Official Publications of the European Communities.

■ Работата е по-малко ориентирана към потребителя и по-малко обезпечена с информационни технологии;

■ Повече работници смятат работата си за рискова относно здравето и сигурността им (40 % в страните кандидатки срещу 27 % в ЕС);

■ Делът на заетите в селското стопанство в страните кандидатки е *значително по-висок* от този в страните членки (21 % срещу 5 %), разбира се, има значителни различия между самите страни кандидатки – от 45 % в Румъния, до 5 % в Чехия и 2 % в Малта¹²;

■ В страните кандидатки работят по-висок процент жени и сегрегацията по пол е по-ниска;

■ Здравословните проблеми, свързани с работата, са повече в страните кандидатки;

■ Организацията на работа е по-силно йерархична и с по-малко отговорност за работниците, но и с по-малко автономност;

■ Работниците получават повече подкрепа от страна на колегите в страните кандидатки.

Ниската рентабилност на сектора води до ниска норма на печалбата и от там до декапитализиране на сектора. Декапитализацията на свой ред прави селскостопанското производство непривлекателен за потенциалните наши и чужди инвеститори сектор. Липсата на капитали в малките стопанства (които са голямата част от селскостопанските производители у нас)¹³ не позволява иновиране в технологичен и управленски аспект и това още повече задълбочава кризата. Рязкото намаляване на платежоспособното търсене води до понижаване на продажбите не само на крайни селскостопански продукти, но и съкращава индустриалното търсене на аграрни продукти, което възпрепятства навлизането на индустриалните норми в селскостопанското производство (Симова, 2002).

В България стойностният обем на производството за единица стопанисвана земя е един от най-ниските сред страните кандидатки за ЕС и представлява ¼ от стойностния обем на произвежданата продукция на хектар в ЕС (виж таблица 2).

¹² През 2001 г. Чехия и Малта все още бяха страни-кандидатки за членство в ЕС.

¹³ Малките стопанства не могат да се впишат в условията за кредитиране от различните финансови институции – наши или чужди. Ниската гражданска и управленска култура не позволява да се изготвят ефективни предложения за проекти за получаване на безвъзмездни помощи. Прокламираните субсидии по Присъединителните фондове са малко и едва ли могат да осигурят финансов ресурс за ефективна иновативна политика. Но този факт обръщат внимание и Иван Кънчев и Ал. Митева (2004).

Таблица 2

Стойностен обем на производството на единица стопанисвана земя (в евро)

1999	ЕС	Полша	Унгария	Чехия	Словения	Словакия	Румъния	България
Рас- мени- евъд- ство %ЕС	1121 100	303 27	371 33	274 24	710 63	233 21	336 29	246 22
Жи- вотно въдс- тво %ЕС	806 100	269 33	311 39	308 38	603 75	271 34	182 23	236 29
Общо %ЕС	1927 100	570 30	682 35	582 30	1318 68	504 26	518 27	482 25

Източник: Симова А., 2002, с. 49.

В своя анализ на слабата конкурентоспособност на аграрния сектор у нас А. Симова обръща внимание на „*дуалистичния характер* на земеделието и производството. Високоинтензивните култури и продукти (животни и зеленчуци), които заемат около 1/3 от обработваемата земя, се произвеждат главно в дребните стопанства, в които е ангажирана огромна част от работната сила. В същото време едрите арендатори и кооперативните стопанства произвеждат главно зърнени култури с екстензивни методи. Ето защо, те са много по-ниско производителни на единица площ от дребните стопанства. Може да се направи изводът, че през 90-те години задържането дори нарастването на обема на някои производства се дължи главно на *дребния сектор*, а не на едрите стопанства, независимо, че последните би трябвало да бъдат много по-производителни от гледна точка на прилежаващите производствени фактори.“ (Симова, 2002, с. 51).

Организационната структура на селското стопанство у нас се формира от стихийно възникналите нови стопански единици (главно наследници на старите държавни структури или малки фамилни стопанства), които бавно и мъчително се утвърждават в пазарните условия. Организационните юридически форми са: частни стопанства, кооперации, сдружения, държавни стопанства и фирми, както и регистрирани и нерегистрирани в регистъра на МЗГ селскостопански производители. През 2000 г. съществуват 760 700 частни земеделски стопанства, от тях по данни на МЗГ само около 6 % са произвеждали продукция за пазара. 99,3 % са стопанствата на нерегистрираните физически лица като използваната от тях земя е 19,7 % и среден размер на стопанствата 9 дка. 0,7 % са стопанствата на юридически лица и ЕТ и използват 80,3 % от земята със среден размер 5 388 дка, в това число 3125 кооперации със среден размер 7099 дка или 0,4 %, които обработват 61,6 % от земята. През 2003 г. броят на земеделските производствени кооперации в резултат на направените промени в законодателството и срещаните в следствие на това трудности рязко спада – до 1634, а делът на обработваната от тях земя е 38,51 % от използваемата земя.¹⁴

¹⁴ По данни от Кънчев, Ив., Ю. Дойчинова, (2004), с. 71.

Много са обективните причини за това състояние на отрасъла като например:

- хаотичното осъществяване на структурната реформа, което доведе до редица неблагоприятни последици като разграбване и унищожаване на материално-производствената база, унищожаване на трайните насаждения и създадения хидромелиоративен фонд, продуктивното животновъдство, ремонтната база, унищожиха се и инфраструктурни обекти, раздробяване на земята и дескриптиране на специалисти (Ганев, 1999);

- загубата на традиционните пазари, кризата в индустрията и скритото приватизиране на хранително-вкусовата промишленост;

- високите цени на енергийните ресурси, водата и химикалите, които не позволяват интензивно производство и въвличат селскостопанските производители в лоното на екстензивното земеделие и др.

Но при това състояние на отрасъла и като се вземат предвид гореописаните предпоставки за развиване на екологично земеделие, струва ми се, остават в сферата на нереалистичните пожелания препоръките на някои изследователи на селското стопанство за ориентирането на селскостопанското производство към екологично земеделие. То би било достъпно само за малка част от тези 0,7 % от стопанствата, които могат да привлекат големи инвестиции за покриване на разходите по разработване на допълнителните услуги, съпътстващи екологичното земеделие. Разходите по реклама за формиране на необходимото потребителско търсене, което в момента липсва в страната, също са големи. Пробиът на външните пазари ще е труден поради силната конкуренция на западноевропейските производители. Политиката на Световната търговска организация за либерализиране на световната търговия със селскостопански продукти ще доведе до още по-засилена конкуренция от страна на световните свръхпроизводители на такива продукти като ЕС и САЩ. Като се има предвид, че селскостопанските производители от тези страни са къде повече, къде по-малко скрито субсидирани, разполагат с изключителна технологична мощност и за спазването на всички технологични изисквания се грижат „научни тръстове“¹⁵, реалната възможност за трайно установяване в глобализирания пазар е повече от хипотетична. Трудно може да се прогнозира и каква е реалната перспектива за индустриализиране на големия брой стопанства в близките десетина години както поради разпокъсаността на земята, така и поради факта, че такова индустриализиране се извършва за десетилетия (виж Албагли, 2002).

Тогава най-реална и възможна поне за огромната част малки земеделски стопанства остава тенденцията за оцеляване чрез ориентиране към локалния пазар

¹⁵ Големите разходи биха били оправдани, ако могат да се реализират големи количества на външните пазари за сравнително кратка възвръщаемост. Тя обаче е под въпрос при ниската производителност на българското земеделие и все по-намаляващата рентабилност на земята, което разбира се е световна тенденция, но у нас е засилена и от параметрите на икономическата криза и от липсата на компетентно и целесъобразно отношение към нея от страна на повечето селскостопански производители, ориентирани само към краткосрочни цели, водени единствено от интереса си за реализиране на някаква печалба в името на оцеляването.

при все по-плътно обединяване в кооперации и сдружения.¹⁶ Според Т. Пелов световният опит показва, че в период на икономическа криза, те са ефективна форма на стопанска организация за защита на икономическите и социалните интереси на гребните и средните предприемачи, на наемните работници и служителите, особено в аграрния сектор. Това означава, че те биха могли да бъдат и ефективни структури на гражданското общество, които чрез реализиране на социалните си функции ще компенсират до известна степен липсата на органична икономическа среда в аграрния сектор, т.е. ще предоставят различни възможности на своите членове за достъп до полагаемите им се социални права.

1.2. Социални функции на земеделските производствени кооперации

Обикновено интерпретацията на кооперативната система е, че тя е равноправно обединение на частни производители за повишаване рентабилността на отделния производител при икономическа криза. Това е в голяма степен съотнесено към реалността, но, струва ми се, много по-актуално е интерпретативното разбиране за кооперациите на Андреас Айзен, изграждащ аналитичната си концепция за кооперациите като институция на базата на концепцията на В. Пестофф (Pestoff, 1995) за трите основни „конституционно-функционални“ (А. Айзен) принципа на координация на модерното общество: *конкуренция, йерархия и коопериране*, съответстващи на трите основни искания на Великата френска революция: свобода, братство, равенство. Всеки от тези три принципа е характерен за съответния обществен сектор на координиране – частния, държавния и гражданския, където множеството различни организации действат на базата на кооперирането. Това поставя и самите кооперации в този сектор. Според Айзен третият сектор не се намира между пазара и държавата, а се изгражда по своя собствена конституция и поради това кооперациите не са хибридни организации. *Тяхната роля далеч не е само при провал на пазара или държавата, а те са преди всичко автономен механизъм за координация на обществото.* (Айзен, 1999)

При преобладаващия брой гребни фамилни земеделски стопанства у нас рентабилността е ниска, делът на ръчния труд е голям, липсва каквато и да е техника и модерна мениджърска култура. Въпреки пазарната и експортната дезориентация на този тип стопанства обаче, земеделците не се отказват от скъпоструващата и трудно добивана продукция, поради простия факт, че натуралното стопанство им помага да оцеляват. Затова и политиката на ликвидиране на това неефективно земеделие няма да бъде приета от страна на по-голямата част от населението не само в селските райони, но и в града, поради засилената роля на социалните мрежи между града и селото на базата на взаимното подпомагане за справяне с кризисната ситуация.

Посоката за преодоляване на негативните ефекти от този начин на селскостопанско производство е в стимулиране на процеса на коопериране между гребните производители както за повишаване на рентабилността на селскостопанс-

¹⁶ Подобно становище за засилената роля на земеделските кооперации в страните в преход и в развиващите се страни застъпват и Ф. Разакабоана и Ж.Ч. Сиги в техния материал посветен на кооперативната система. (Вж. Разакабоана, Сиги. 2002.)

кото производство, така и за поемане на редица социални функции от страна на земеделските кооперации в районите със селско население, които държавата по добре известни причини не може да поеме. Още повече, че с последните корекции на нормативната база на кооперациите (Закона за кооперациите) специално се разрешава те да извършват социална дейност. В литературата има различни интерпретации на същността и функциите на кооперациите, но никой не отрича голямата роля на кооперациите, особено в селското стопанство.¹⁷ Те са феномен на модерното социално пазарно стопанство. Над 60 % от селскостопанските стоки в ЕС се реализират чрез кооперациите (Пелов, 1999, с. 11). Действително под понятието кооперация се обобщава една доста разнообразна социална реалност, чиято формализация е лимитирана в дефиницията на Международния алианс на кооперациите, приета на XXXI му конгрес, проведен през 1995 г., с документ за кооперативната идентичност. В него кооперациите се определят като *„автономни дружества от доброволно обединени лица за посрещане на техните общи икономически, социални и културни нужди и стремежи чрез общо притежаване и демократичен контрол на предприятието. Кооперацията се характеризира с: 1) възможност да се присъединява свободно и доброволно към предприятието, както и да се оттегля от него по същия начин; 2) демократична структура, в която всеки член разполага с един глас, решенията се вземат с мнозинство, а избраните лица като представители на членовете са отговорни пред тях; 3) безпристрасно почтено и справедливо разпределение на икономическите резултати.“* (Statement on the Co-operative identity, 1995). Основните ценности, върху които трябва да се изграждат кооперациите са взаимопомощ, равенство, справедливост и солидарност. Принципиите на конституиране на кооперациите са:

- основополагащ принцип на доброволност;
- автономност;
- демократичност – прозрачност на дейността и финансите
- отвореност – свободно приемане на всички желаещи
- изплащане на дивиденди за дялово, трудово и потребителско участие;
- активно участие на членовете в управлението на кооперациите.

В приетия у нас Закон за кооперациите се дефинира така: „Кооперацията е доброволно сдружение на физически лица с променлив капитал и с променлив брой членове, които чрез взаимопомощ и сътрудничество осъществяват търговска дейност. Кооперацията е юридическо лице“¹⁸. Със Закон за изменение и допълнение на Закона за кооперациите се добавя: „Тя може да осъществява социална и културна дейност за задоволяване интересите на своите членове“¹⁹. С това допълнение за дейността на кооперациите българското законодателство се доближава до определението, дадено от Международния алианс на кооперациите (МАК), но тъй като у нас трябва да се отчитат интересите на огромното число дребни собственици на земя, живеещи в градовете, в Закона не е еднозначно фиксирано трудовото участие на член кооператорите. Дори напротив предвижда се, при напускане на кооперацията земята да се възстановява в реални граници, което тепърва отново ще създава много проблеми при функциониране-

¹⁷ Виж Кооперациите и..., 1999.

¹⁸ ДВ. бр. 113 от 1999 г.

¹⁹ ДВ. бр. 13 от 2003 г.

мо на кооперациите. Имуществото им възниква от дяловите вноски на членовете на основата на договора между тях (приетия устав) и след това от стопанската дейност на предприятието на кооперацията. Дяловите вноски са притежание на всеки кооператор поотделно и са предоставени за съвместно ползване и разпореждане на кооперацията чрез нейните органи за управление до момента на нейното прекратяване или ликвидация. Това, че кооперацията е отворена организация, задоволява лични и колективни интереси, основава се на специфични ценности и принципи и мотивация за трудова, стопанска и социална дейност, според Т. Пелов (Пелов, 1999) не е белег на особен вид собственост и най-малкото на публична (обществена) собственост. Всъщност това е именно нов вид собственост – кооперативната собственост²⁰, която има своите особени характеристики, различни от характеристиките на публичната и на частната собственост. Именно поради това участието е доброволно и равноправно.

Основната функция на кооперациите е да предоставят услуги на своите членове. Земеделските производствени кооперации (ЗПК) дават възможност на дребните и средни собственици на земя да създават конкурентно земеделие чрез ефективно управление. Те биха могли да играят ролята на едно от основните средства за решаване на социалните противоречия в националната икономика, защото същността на кооперацията се свързва не само с взаимопомощта и участието на неограничен брой членове, но и с подобряване на социалната среда, в която се осъществява функционирането на кооперацията. *Кооперациите решават и такива социални проблеми като подпомагане на възрастните член кооператори, поддържане на детски домове и градини, а така също и училища, изграждане на инфраструктурата на населеното място, където кооперацията функционира и други.*

Непосредствено след края на Втората световна война в аграрната сфера у нас функционират множество различни по вид кооперации: 2764 селски кредитни всестранни кооперации, 115 популярни банки в селата, 96 кооперации за общи доставки, преработки и продажби, 90 застрахователни кооперации и 15 трудо-производителни земеделски стопанства. Кооперациите се създават и развиват върху еднолична и семейна частна собственост, имаща вещен израз в домакинствата и стопанствата на дребните и средните слоеве (Пелов, 1999, с. 12).

През 1998 г. у нас действат около 3270 кооперации, които стопанисват около 40 % от обработваемата земя. Обработват около 80 % от площите на пшеницата и ечемика, 75 % – на царевичната, 85 % – на слънчогледа, 80 % – на захарното цвекло, 90 % – на ориза и памука, 40 % – на картофите и около 1/3 от площите на овощните градини и лозята. (Ганев, 1999, с. 45) Основно се отглеждат зърнени култури, а в по-малка степен – технически и зеленчуци. През последните години този вид кооперации произвеждат 46 % от зърното, 70 % от слънчогле-

²⁰ Кооперативната собственост е собственост различна от частната и държавна собственост и характеризира имуществото, добито от кооперациите в изпълнение на тяхната социална роля. Когато една кооперация развива социална дейност и придобие съответно имуществото (да речем сграда за склад или за кинозалон, или за детска градина, или училище), то това имуществото е кооперативна собственост и то не се разделя на части съобразно дяловото участие на членовете на кооперацията. Когато някой от членовете на кооперацията реши да я напусне, той не може да претендира за дял върху кооперативната собственост.

да, 28 % от гроздето и 9 % от плодовете и зеленчуците, 18 % от говедата и 7 % от овците. (Кънчев, 1999, с. 29.) По данни на НСИ общият брой на учредителите е около 800 хиляди, а броят на членовете им е около 1,5 млн. души. Кооперациите са тясноспециализирани и произвеждат по няколко вида селскостопански продукти. Независимо от спада в броя на съществуващите земеделски производствени кооперации и в относителния дял на използваната от тях земя в 11 области на страната, според Иван Кънчев и Ю.Дойчинова, те имат първостепенно значение. Факт, който според мен, независимо от извода на авторите, „че земеделската производствена кооперация има все по-малко значение за българското земеделие“²¹, е аргумент към защитаваната в настоящата студия теза, че *земеделските производствени кооперации имат потенциал да бъдат ефективни социални структури на гражданското общество*, ако се постигне висока конкурентоспособност.

У нас, според Иван Кънчев, съществуват три основни форми на земеделски производствени кооперации:

■ **ориентирани към стопанската дейност** на членовете си, тези кооперации, който най-плътно се доближават до формулировката на МАК и до същността на трудово-производителните кооперации и същевременно са най-далеч от възможността за конкурентоспособност на пазара. Произвеждат продукцията за своите членове, поради което производствената им структура се формира в зависимост от заявките на членовете им. Т.е. обединява се само земеползването и високопроизводителната техника. Дейността им се финансира от изплатените такси за извършени услуги. Наемат своите членове за работници и служители, макар и срещу ниско възнаграждение, те правят социални осигуровки и дават по-голяма сигурност на заетите;

■ **стокови производствени кооперации**, произвеждащи конкурентоспособни земеделски продукти, от производства, поддаващи се на висока механизация. Това са кооперации формирани от преобладаваща част от населението на дадено землище, като в нея се членува едновременно със земя, труд и капитал. Голяма част от тях арендуват земя. Ориентирани са към производство на пшеница, технически и фуражни култури;

■ **вертикално интегрирани производствени кооперации**, които освен производство на земеделски продукти са специализирани и в преработваща и в маркетингова дейност. Този тип земеделски производствени кооперации имат най-голям потенциал да генерират доход за техните членове, да инвестират и подобряват технологиите, да разширяват дейността и размера си. Именно те могат да си позволят закупуване на други предприятия и наемане на нови работници. В много отношения техният стил на управление е по-скоро агрокорпоративен, а не кооперативен. (Кънчев, 1999, с. 33.)

При това голямо разнообразие на действащите като кооперации юридически лица трудно може да се постигне яснота по въпроса, доколко всяко едно от тях действително функционира на принципите на кооперациите, застъпени в Хартата на МАК и колко действат като икономически субекти, ползващи законовите преференции за кооперациите, особено що се отнася до последната форма на съществуване на земеделски производствени кооперации.

²¹ Кънчев, ИВ., Ю. Дойчинова, 2004, с. 71.

Основният проблем, произтичащ от самата същност на кооперативния принцип, който трябва да се преодолява при функциониране на кооперациите, е обобществяването на производствените и финансовите резултати. Липсата на възможност за максимална индивидуализация на труда и обобществяването на резултатите води до преразпределение на доходи, за което е много трудно да се намери мярката. За да не се стигне до лошите практики на ТКЗС-тата, е необходимо като цяло да се повиши мениджърската култура на всички членове на земеделските производствени кооперации, за да могат те реално да участват в процеса на вземане на управленски решения или поне в контрола на взетите управленски решения.

Според М. Михайлов има няколко обстоятелства, които затрудняват развитието на кооперациите. Първото, според него, е фактът, че законът разрешава членове на кооперациите да бъдат две категории граждани – тези, които се включват със земя и труд, и тези, които само предоставят земя и дори не живеят в населеното място, където функционира кооперацията.²² Това създава две групи интереси. Първата има интерес от развитие на кооперацията, докато втората е с превес към потребителско отношение към реализираните доходи и като критерий за успех се третира изплатената рента, а не инвестираните средства. Второто обстоятелство се свързва с факта, че има конфликт на интереси при повечето от живеещите в землището на кооперацията. Те освен членове на кооперацията са и частни стопани и поради това интересът им на частни стопани влиза в противоречие с интереса им на членове на кооперацията – противоречие, което съществуваше и при старите ТКЗС-та. Частното стопанство, поради ниското ниво на гражданска култура, ще поглъща ресурсите на домакинствата, поради което на кооперациите ще се гледа само като добавка към доходите от частното стопанство.

Третото обстоятелство авторът свързва с невъзможността поради ограничен финансов ресурс на кооперациите те да създадат заетост за всички живущи на територията на кооперацията. Авторът прогнозира²³ в близко бъдеще една голяма част от земеделските производствени кооперации у нас да се саморазпуснат поради липса на финансов ресурс за производствено реструктуриране. Според мен фактор за саморазпускането на една част от кооперациите в близко бъдеще ще бъде и демографският срив. Друга част ще продължат да функционират в сегашния си вид, но като се освободят от членовете, които не участват с труд и не живеят в землището на кооперацията. По този начин ще възстановят напълно кооперативните принципи на колективно управление. (Михайлов, 1999, с.63) За да могат обаче тези кооперации успешно да функционират и да бъдат конкурентоспособни на пазара, е необходимо да модернизират технологиите, да усъвършенстват икономическата структура, като се спре прекаленото централизиране на паричните потоци и се повиши общата мениджърска култура. Друга част от сега действащите производствени кооперации вероятно ще се трансформира в кооперации за услуги, които и сега се предлагат на членовете на кооперацията, но тогава те ще бъдат предлагани и на нечленове, като това ще е една

²² На този факт обръщат внимание и другите автори, анализиращи дейността на земеделските производствени кооперации у нас и по специално Ив. Кънчев и Ал. Митева.

²³ Прогноза, която вече се реализира, както бе посочено по-горе.

сериозна възможност за оцеляване. И една последна част от кооперациите ще се трансформират в различни по рода си сдружения във вертикална посока и ще започнат да функционират като капиталови икономически субекти (според автора най-подходяща е формата ООД). Всъщност тук е възможно развитие по посока на изграждане на собствени междukoоперативни предприятия.

Ускоряването на тези процеси ще зависи най-вече от развитието на институционалната и пазарната среда, както и от политиката на държавната институция в тази сфера – ще предприеме ли активна намеса, в каква посока и към кои кооперативни сдружения ще е насочена. Всичко това ще определи в голяма степен конкурентоспособността на земеделските производствени кооперации и възможността им да останат да съществуват като функциониращи пазарни субекти, изпълняващи редица социални функции. Тези свои функции земеделските производствени кооперации биха могли да изпълнят, при условие че ефективно използват и развиват своя социален капитал.

1.2.1. Социалният капитал или въпросът за безличното доверие и проблемът за вградеността на ЗПК в българското бизнес пространство

Концепцията за „социалния капитал“ е един от най-съвременните подходи в социологията на икономическото развитие. Макар самото понятие „социален капитал“ да се появява през 20-те години на двадесети век²⁴, научна „конвертируемост“ получава през последните десетилетия на века с все по-широко обръщане на погледа на редица световни икономисти към спецификата на социалните фактори и тяхната роля за икономическото развитие и на редица световно известни социолози към проблемите на икономическия живот. Социалният капитал е категория, свързвана предимно с доверието. Фр. Фукуяма говори за способността на някои икономически единици да създават мрежи от по-малки и гъвкави такива, разполагайки с висока степен на доверие и социален капитал, натрупан в обществото. Социалният капитал е необходимо условие за всички форми на групов дейност в съвременното общество.

Въпросът за доверието става приоритетен още с универсализирането на пазара в модерното общество. Ненапразно А. Смит пише своите есета за моралните чувства. Въпросът обаче с неговата концептуализация е все още на дневен ред. През последните десетилетия Сюзан Шапиро, Френсис Фукуяма, Марк Грановетер, Никлас Луман, Дж. Коулман, Пиер Бурдйю и други отделят специално внимание на изследването на проблемите на вградеността на икономическото поведение в социалните отношения, социалните мрежи, на проблемите на безличното доверие и социалната организация на неговия контрол. Степената на доверие, според Фукуяма, е индикатор за просперитет на дадено общество (Фукуяма, 1997), а С. Шапиро (1999) разкрива безличното доверие в обществото като индикатор за съществуващото обществено разделение на труда и ефективността на работата на различните социални институции. Социалният капитал се разглежда като

²⁴ През 1920 г. А. Ханифан използва понятието социален капитал за обозначаване на такива човешки качества, които всекидневното съзнание рефлектира като доброжелателност, приятелство, социалните отношения между индивидите и между членовете на семейството, който изграждат основните клетки на обществото.

„мазка“ (Фр. Фукуяма) или лепилото (Р. Путнам), което удържа институциите в обществото заедно. Социалният капитал е качество, което възниква при преобладаващо доверие в обществото или в част от него и прави по-ефективно действието на всяка от групите поради спестени разходи за транзакции.²⁵ Дж. Коулман обособява три форми на социален капитал: отговорности и очаквания; информационни канали; социални норми. Според П. Бурдйю социалният капитал се конституира от социалните отговорности (ангажименти, свързаности или мрежи), които при определени условия се преобразуват в икономически капитал и могат да генерират институция относно причастността на индивида към някаква социална група.²⁶

Обобщавайки различните гледни точки върху социалния капитал, Лада Стрелникова прави следната схематизация:

Схема 1

Понятието за социален капитал от гледна точка на неговото използване

Автор	Дефиниране на социалния капитал
1	2
П. Бурдйю	Външен тип Ресурсите, основани на родствени отношения и отношенията в различните общества на базата на принадлежността към тях (Bourdieu, 1986)
П. Бурдйю Л. Вакан	Определена съвкупност от ресурси- фактически или виртуални – който се генерират у индивида или групата, благодарение на налични устойчиви мрежи на повече или по-малко институционализирани отношения на взаимно признаване и познание (Bourdieu, Wacziarg, 1992)
Р. Бърт	Контактите с приятелите, колегите или други хора, посредством които се получава възможност да се използва финансовия или човешки капитал. (Burt, 1992)
Д. Ноук	Процес, чрез който социалните актьори създават и мобилизират мрежите на своите връзки в пределите на една организация или между различни организации за да получат достъп до ресурсите на други социални актьори. (Кпоке, 1998)
А. Портес	Вътрешен тип Определена способност на актьорите да гарантират възнаграждението за участието в различните социални структури. (Portes, 1998)
Р. Путнам	Особена характеристика на общественния живот – мрежата от взаимоотношения, съществуващи между хората, нормите на тези отношения и доверието, т.е. всичко, което позволява на участниците в отношенията да действат по-ефективно при достигането на общите цели. (Putnam, 2000)

²⁵ Дж. Коулман дава пример с търговията на елмази в Бруклин, където при сделка търговец на елмази може да даде на експерт за оценка на стойността цяла торбичка със скъпоценните камъни без предварителен контракт и без камъните да са застраховани, като не се безпокои от факта, че те могат да бъдат заменени с по-нискокачествени или въобще да изчезнат. Обяснението е, че в този квартал на Ню Йорк с такава търговия се занимават главно представители на еврейската етническа общност, едно затворено общество, тясно свързани по-между си със семейни връзки, посещаващи една и съща синагога и живеещи на едни и същи места. Това поражда висока степен на доверие и същевременно спестява много пазарни транзакции и повишава ефективността на размяната.

²⁶ Bourdieu, 1986, p. 12.

Продължение

1	2
Дж. Коулман	Социална структура облекчаваща действието на актьорите вътре в структурата (Coleman, 1990)
Р. Уайт	Личните връзки между отделните индивиди и институционалните отношения между елитите (Wade, 1990)
Фр. Фукуяма	Определена възможност на хората да работят съвместно за достигане на определени цели в групите и организациите. Социалният капитал може да бъде просто представен като наличие на определен набор от неформални ценности и норми, използвани от членовете на някоя група, което позволява съществуването на взаимодействия между тях. (Фукуяма, 1995)
Д. Томас	Тези доброволни процеси и средства, възникващи в гражданското общество, които способстват развитието на всеки колектив. (Thomas, 2002)
Р. Ингелхарт	Културата на доверие и търпимост, чрез която се генерират обширни мрежи на доброволни асоциации. (Inglehart, 1990)
А. Портес	Предсказуемостта на действията в границите на колектива, която влияе на икономическите цели и на целевото поведение на членовете на колектива, дори когато очакванията не са свързани с икономическата сфера. (Portes, 1998)
Г. Лури	Смесен тип Естествено възникващите социални отношения между хората, които развиват или помагат на развитието на определен набор от навици или характеристики, свързани с пазара... Актив, който може да бъде толкова ценен както и финансовото благополучие при обяснение на съхранението на неравенството в нашето общество. (Loury, 1998)
Ж. Начапие С. Гошал	Сбор от фактически и потенциални ресурси, достъпни чрез мрежата от взаимоотношения, принадлежащи на индивидите или на друга социална единица. По такъв начин, социалният капитал включва както определена мрежа от връзки, така и определени активи, които могат да бъдат мобилизирани посредством тази мрежа. (Nachapiet, Goshal, 1998)
Р. Ингелхарт	Социалният капитал, (т.е. доверието) играе решаваща роля и в политическото, и в икономическото сътрудничество. (Inglehart, 1997)

Източник: Стрельникова, А. В., 2003, с. 37.

Без да се впускам в подробности по водената дискусия от различните направления в социологията и икономиката по този въпрос, ще отбележа, че в българската икономическа среда степента на безлично доверие е ниска, а степента на врагаденост висока, което, както пише С. Шапиро, дава голяма възможност за злоупотреби с доверието, още повече, че и „пазителите на доверието“ или „социалната организация на недоверието“ не работят ефективно. Интересното е, че ЗПК трябва като социална институция да бъде съсредоточие на врагадеността, безличното и личното доверие и същевременно негов контролор – именно тук би трябвало да се търси спецификата на кооперативната собственост и кооперативното действие. Но в момента ситуацията не позволява стабилна проява именно на тази триединна същност на ЗПК. За сега преобладава степента на врагаденост на икономическото поведение на ЗПК в различни социални мрежи.

Таблица 3

Честота на сключване на предварителни договори

(относителен дял в проценти)

		ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регистъра на МЗГ	Нерегист- риран	Друго	Общо
Доставчици на основни материали	Никога	41.8	35.3	5.6	33.3	56.7	77.0	50.0	46.7
	Рядко	29.1	32.4	22.2	26.4	6.7	14.9	50.0	22.7
	Често	20.0	20.6	33.3	25.3	10.0	2.7		17.0
	Винаги	9.1	11.8	38.9	14.9	26.7	5.4		13.7
Клиенти (търговци, предприятия) на готова продукция	Никога	41.8	26.5	11.1	43.0	56.7	64.5	50.0	45.8
	Рядко	23.6	26.5	27.8	22.1	6.7	17.1	50.0	20.6
	Често	21.8	32.4	27.8	24.4	13.3	5.3		18.9
	Винаги	12.7	14.7	33.3	10.5	23.3	13.2		14.6

Повече от 60 % от ЗПК изключват от икономическото си поведение практиката на безличното доверие с основните си контрагенти по отношение планирането на продукцията. По отношение обаче на финансовите отношения степента на използване на финансовите посредници при ЗПК е изключително висока в сравнение с другите икономически субекти в селскостопанското производство – повече от три четвърти използват финансовите институции при заплащане с основните си контрагенти. Факт е и че практиката на застраховане на продукцията е най-разпространена сред представителите на ЗПК.

Таблица 4

Дял на застрахована продукция

	ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регистъра на МЗГ	Нерегист- триран	Друго	Общо
До 25 %	3.6 %		16.7 %	8.0 %	3.3 %	2.7 %		5.0 %
25-50 %	9.1 %	17.6 %	5.6 %	14.9 %	6.7 %	1.3 %		9.3 %
50-75 %	10.9 %	11.8 %		18.4 %		1.3 %	50.0 %	9.3 %
Над 75 %	29.1 %	26.5 %	44.4 %	35.6 %	16.7 %	9.3 %	50.0 %	25.6 %
Не застраховаме продукцията си	47.3 %	44.1 %	33.3 %	23.0 %	73.3 %	85.3 %		50.8 %
	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %

Слабата и незадоволителна оценка на работата на различните институции, която дават представителите на ЗПК, вероятно е в основата на ниската степен на безлично доверие и високата степен на възраденост на икономическото им поведение в различни социални мрежи. Една голяма част от изследваните икономически субекти оценяват работата на различните институции като слаба и незадоволителна:

- Правительство, парламент и областни управи – над 4/5 от анкетираните
- Общини – 65 %
- ХЕИ – 37,2 %

- Ветеринарни служби – 18,2 %
- Федерация на потребителите – 40,7 %
- Браншови съвети – 52 %
- НЕК, БТК, ВИК – 44,7 %
- Охранителни служби – 52,3 %
- Митници – 24,7 %
- Агро-бизнес центрове – 35,3 %

Вероятно поради слабата работа на институциите, 64 % от мениджърите на ЗПК смятат, че съществуващата нормативна база по-скоро пречи на производството, отколкото да съдейства на производителите, само 9,8 % смятат, че тя подпомага производството, а останалите не могат да преценят или смятат, че тя не ги засяга.

Представителите на ЗПК обаче оценяват предимствата от членуването в браншови организации, още повече като се има предвид фактът, че в България голямата част от тези организации, всъщност са различни социални мрежи, изградени на база на неформални контакти или създават поле за такива.

- По-добра информираност (за технологии, пазари, цени и др.) – 58,6 %
- Защита на интереси пред официални институции – 36,8 %
- Юридически съвети – 24,1 %
- Помощ за намиране на кредити – 18,4 %
- Съдействие за коопериране с други селскостопански производители – 25,3 %
- Помощ при реализирането на продукцията – 31 %
- Няма предимства – 27 %

За сметка на това голяма част от мениджърите на ЗПК не виждат подкрепа от нито една политическа сила (виж таблица 5), което показва необходимостта от изграждане на различни професионални асоциации за отстояване на специфичните интереси на ЗПК в публичното пространство.

Таблица 5

Подкрепа от страна на политическите партии за селскостопанските производители

Партия	ЗПК	Total
НДСВ	1.3 %	4.5 %
БЗНС	4.0 %	5.6 %
ДПС	4.0 %	5.6 %
СДС	1.3 %	3.4 %
БСП	25.3 %	15.7 %
Друга	1.3 %	.4 %
Никоя	62.7 %	64.8 %

Вероятно поради тези причини дори сега в XXI в., века на знанието, по такъв важен проблем като придобиването на информация, както сочат данните, за мениджърите на ЗПК отново мрежите и социалните отношения са приоритетни пред безличните посредници:

- Регионални центрове за съвети в земеделието – 44,8 %
- Агробизнес центрове – 19,5 %
- Специализирани частни агенции за информационни услуги – 5,7 %
- Специализираните селскостопански институти – 35,6 %

- Специализирани печатни издания – 47,1 %
- САПИ – 3,4 %
- Браншови организации – 27,6 %
- Приятели и партньори – 54 %
- Интернет – 13,8 %
- Друго – 2,3 %

1.2.2. Мениджърската култура – индикатор за натрупания социален капитал

Не може да се отрече наличието на много обективни причини за слабата реализация на селскостопанската продукция, но не бива да се подминава и фактът, че мениджърският опит и квалификация на българските селскостопански производители не отговаря в необходимата степен на съвременните изисквания за организация и управление на модерно производство и реализация. Фактът, че само 8,8 % определят липсата на мениджърски опит и квалификация като много важна причина за работа на загуба, е показателен за подценяването на ролята на мениджърската култура от страна на анкетираните селскостопански производители.

В традицията на персоналистката философия Бердяев разграничава цивилизация и култура именно за да покаже, че процесите на адаптация и на съграждане на една личност, макар и относително, не са идентични. „Цивилизацията означава предимно социално-колективен процес, а културата е процес по-индивидуален, протичащ в дълбочина... Цивилизацията сочи по-висока степен на обективизация и социализация, а културата е свързана с личността и духа. Културата преработва материала чрез акт на духа...“ (Бердяев, 1992, с. 137). Културният тип крие една усвоена в дълбочина традиция, т.е. цивилизацията може да е глобално много напред, но тези цивилизационни процеси да останат духовно непреработени. Това на практика се получава и в нашето общество, особено що се отнася до сравняване на световните достижения в мениджърската култура и практика с параметрите на културата на нашите мениджъри, особено тези в селскостопанското производство.

Високата мениджърска култура прави възможно иновирването на производството и в технологичен, и в социален аспект, както и балансираното мотивиране на персонала за действително ефективна дейност. Времето, когато бизнесът се е управлявал повече интуитивно, отколкото на базата на специално знание е безвъзвратно отминало в глобалния времеви поток. Нито в теоретичните изследвания на бизнеса, нито в социалната практика на развитите икономики някой поставя под съмнение изключителната роля на мениджърската култура за ефективността на функциониране на производствената единица. В българската селскостопанска бизнес практика нещата не са съвсем така. Както пише Ат. Ганев сега е необходимо да се осъществят качествени промени в стила и методите на работата на мениджърите, тъй като сега кооперативната демокрация е принижена (друг е въпросът дали изобщо с преобладаващата форма на ЗПК, разрешена от Закона, тя по принцип е възможна) – вземат се предимно еднолични решения, дейността не се планира. (Ганев, 1999, с. 51) Данните от изследването показват също, че ако изобщо се планира дейността в ЗПК, се

Продължение

		1	2	3	4	5	6	7	8
	Недостатъчна	50,9 %	54,5 %	35,3 %	54,0 %	40,0 %	52,6 %	100,0 %	50,8 %
	Нямам достъп до такава	20,0 %	12,1 %	11,8 %	16,1 %	40,0 %	30,3 %		22,1 %
		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Тенденциите в развитието на техниката и технологията във Вашия бранш	Достатъчна	29,1 %	46,9 %	58,8 %	44,8 %	13,8 %	16,2 %		32,5 %
	Недостатъчна	47,3 %	53,1 %	35,3 %	47,1 %	37,9 %	37,8 %	100,0 %	44,1 %
	Нямам достъп до такава	23,6 %		5,9 %	8,0 %	48,3 %	45,9 %		23,4 %
		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Възможностите за субсидиране по линия на различни програми	Достатъчна	29,1 %	33,3 %	47,1 %	34,9 %	23,3 %	14,7 %	100,0 %	28,3 %
	Недостатъчна	40,0 %	51,5 %	41,2 %	53,5 %	36,7 %	38,7 %		44,4 %
	Нямам достъп до такава	30,9 %	15,2 %	11,8 %	11,6 %	40,0 %	46,7 %		27,3 %
		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Инициативите за стимулиране на екологично чисто производство	Достатъчна	25,5 %	28,1 %	47,1 %	18,4 %	16,7 %	10,5 %		20,1 %
	Недостатъчна	40,0 %	56,3 %	29,4 %	46,0 %	36,7 %	46,1 %	100,0 %	44,3 %
	Нямам достъп до такава	34,5 %	15,6 %	23,5 %	35,6 %	46,7 %	43,4 %		35,6 %
		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Инициативите за подпомагане на износа	Достатъчна	7,3 %	15,6 %	17,6 %	9,6 %		6,8 %		8,6 %
	Недостатъчна	32,7 %	53,1 %	52,9 %	38,6 %	34,5 %	33,8 %	100,0 %	38,5 %
	Нямам достъп до такава	60,0 %	31,3 %	29,4 %	51,8 %	65,5 %	59,5 %		52,9 %
		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Данните сочат, че 21,2 % (за ЗПК – 28 %) от отговорилите на въпроса какви ефективни мениджърски практики са извършвали през последните три години не са осъществили нито една от посочените ефективни мениджърски

практики; 43,8 % (за ЗПК – 41 %) са извършили поне една такава практика и само 34,9 % (за ЗПК – 30,8 %) повече от една, което определено показва ниско ниво на мениджмънт и на мениджърска култура сред производителите на селскостопанска продукция.

Най-често осъществяваната ефективна мениджърска практика е **контролът на качеството** (58,5 %), следвана от ориентацията към **екологично производство** (35,35), ползването на **консултантски услуги** (35,1 %) и **квалификацията на персонала** (34,3 %) – практики, към които са ориентирани около една трета от производителите. Специализираните маркетингови проучвания и рекламните кампании са слабо използвани

Определено може да се твърди, че по отношение на нивото на управленска култура и мениджмънт на селскостопанските производители има какво да се желае, за да се постигне ефективността, необходима за достигане и задминаване равнището на селското стопанство от преди 1989 г. и неговата конкурентоспособност на европейските пазари тогава²⁷.

Таблица 8

Извършвани мениджърски практики (отговорили „да“ в %)

		1. В момента Вие сте регистриран като:							Total
		ЕТ	ООД	ЕАД	ЗК	в регистъра	нерегистр.	друго	
Внедряване на нова технология	Да	44.2 %	50.0 %	82.4 %	25.6 %	29.6 %	8.2 %	100.0 %	31.7 %
Преориентация към екологично чиста продукция	Да	41.5 %	42.4 %	64.7 %	23.8 %	44.4 %	29.7 %		35.1 %
Повишаване контрола на качеството	Да	67.9 %	67.6 %	88.2 %	62.2 %	55.6 %	37.8 %	100.0 %	58.7 %
Повишаване квалификацията на персонала	Да	34.0 %	41.2 %	58.8 %	43.8 %	29.6 %	17.8 %		34.4 %
Рекламни кампании	Да	23.1 %	36.4 %	52.9 %	3.8 %	3.7 %	6.8 %		14.8 %
Маркетингови проучвания	Да	28.3 %	45.5 %	47.1 %	6.3 %	11.1 %	2.8 %		17.0 %
Използване на консултантски услуги	Да	35.8 %	51.6 %	70.6 %	37.5 %	29.6 %	18.1 %	100.0 %	35.2 %
Не сме извършвали	Да	45.8 %	27.3 %		27.3 %	55.0 %	47.9 %	100 %	38.7 %

²⁷ Друг е въпросът дали с отмяната на строгия български държавен стандарт по отношение на качеството на селскостопанската продукция и неговата задължителност, с липсата на контрол върху селскостопанските произведения, може да се постигне такава конкурентност на европейския пазар, каквото преди 1989 г. имаше българската селскостопанска продукция.

Като се има предвид, че 61,2 % от мениджърите на ЗПК са били такива и преди промените, а само 21,7 % имат допълнителна квалификация за извършваната дейност, става ясно, че това са старите кадри, които имат самочувствието на можещи, но нямат необходимата съвременна мениджърска култура, която да отговаря на повишените изисквания на конкуренция в един глобализиращ се пазар.

Направеният анализ показва, че за постигане на ефективно функциониращо селско стопанство е необходимо да се работи за повишаване на мениджърската култура на управляващите селскостопанското производство и общата квалификация на персонала, успоредно с необходимите промени в макроикономическата рамка. В „Националния план за развитие на земеделието и селските райони – 2000 – 2006 г.“ е записано, че „изграждане на съвременен конкурентоспособен аграрен сектор, който да отговаря на икономическите критерии на ЕС, т.е. който да е в състояние да функционира в условията на натиск на пазарните сили“ налага такива промени²⁸. Сега пазар на труда в селското стопанство реално липсва, а средната възраст на управленския персонал е около 50 години, което показва, че след около 10 години ще има реален проблем с привличането на управленски персонал в селското стопанство.

Ролята на добрата мениджърска култура за всеки бизнес, включително и селскостопанския е доказана и в теорията, и в практиката. Тя може да бъде индексирана и чрез големите разлики между относителните дялове на мениджърите, осъществяващи ефективни мениджърски практики и деклариращи реално увеличение на основните параметри на извършваната селскостопанска дейност и тези, които също декларираят увеличение, но не са осъществявали такива практики.

Мениджърите на ЗПК осъществяват ниско ефективен мениджмънт поради недостатъчно ефективна мениджърска култура, сочат данните от изследването. Тези мениджъри, които са „навлезли“ в селскостопанското производство по-късно, около 1989, са по-склонни към осъществяване на ефективни мениджърски практики. В периода на трансформация, поради провежданата структурна реформа в икономиката и увеличаване нивото на безработица в страната, в селското стопанство навлязоха хора с различно образование и специалности, но предимно с образование по обществените науки, които по-силата на него имат поглед върху достиженията на съвременния мениджмънт и които са по-склонни да инвестират в знание. (Норт, Д., 2000, с.107.)

2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВЕНИ КООПЕРАЦИИ

Като се има предвид състоянието на селскостопанското производство в момента в България, описано по-горе, определено може да се твърди, че и конкурентоспособността на земеделските производствени кооперации не е на необходимото равнище. Данните показват както голямото разнообразие в структурата на земеделските производствени кооперации (от 1 парцел собствена земя до 500 и от 3 парцела арендувана земя до 7000), така и че селскостопанските икономически субекти, които действат под юридическата форма – кооперации – в момента

²⁸ Цит. по Преглед на аграрната политика. България. Земеделие и хранителна промишленост. OECD, Център за сътрудничество със страните нечленки на ОИСР, С.2000, с. 185

разполагат с най-големи масиви обработваема земя. Това обаче, не ги прави най-ефективните земеделски стопанства.

Теоретичният модел на изследването следва теоретичната схема на М. Портър, който смята, че регионалните връзки са тези, които създават възможност за интеграция в световния пазар и колкото по-високо е нивото на локална конкурентоспособност, толкова по-успешно е вписването в световната конкуренция.



Източник: Портър, М., 2004, с. 667.

Схема 2. Микроикономически основания за конкурентоспособност (М. Портър)

2.1. Състояние на земеделските производствени кооперации

Земеделските производствени кооперации се занимават предимно с растениевъдство – 66,7 % от изследваните ЗПК, а 33,3 % се занимават предимно с животновъдство. Тяхното разпределение по различните селскостопански сектори е както следва:

Таблица 9

Разпределение на ЗПК по сектори в %

Сектори	ЗПК	Total
Зърно и слънчоглед	43.7 %	16.6 %
Трайни насаждения	34.5 %	13.9 %
Билки и гъби	2.3 %	6.6 %
Зеленчуци, дини, пъпеши	4.6 %	16.6 %
Тютюн	2.3 %	6.6 %
Свини и птици		16.2 %
Преживни животни	10.3 %	16.9 %
Пчели	2.3 %	6.6 %
	100.0 %	100.0 %

Успешното развитие на ЗПК зависи от икономическата им структура, материално-техническата база, която в повечето случаи не отговаря на съвременните стандарти на ЕС, и човешкият фактор. В сравнение с ЕС нашето земеделие разполага с 4 до 8 пъти по-малко тракторна мощ на единица обработваема земя (Ганев, 1999, с. 48). За да се достигнат изискванията и равнището на ЕС е необходимо да се доставят ежегодно от 6 до 10 хиляди трактора и около 1000 комбайна. Нещо, което е непосилно за земеделските производствени кооперации, голямата част от които работят със старата технологична база на бившите ТКЗС-та.

Таблица 10

Оценка на равнището на преобладаващата част от техническото оборудване и сградния фонд по отношение на

		1. В момента Вие сте регистриран като:							Total
		ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регистъра на МЗГ	Нерегистриран	Друго	
Техническо оборудване според стандартите на България	Остаряло	32.7 %	20.6 %	44.4 %	48.8 %	11.1 %	55.0 %		40.4 %
	Приемливо	50.0 %	58.8 %	38.9 %	45.3 %	72.2 %	45.0 %	100.0 %	49.6 %
	Съвременно	17.3 %	20.6 %	16.7 %	5.8 %	16.7 %			10.0 %
Сграден фонд според стандартите на България	Остаряло	25.0 %	19.4 %	42.9 %	50.6 %	26.7 %	48.1 %		38.7 %
	Приемливо	60.4 %	67.7 %	50.0 %	45.6 %	60.0 %	51.9 %	100.0 %	54.3 %
	Съвременно	14.6 %	12.9 %	7.1 %	3.8 %	13.3 %			7.0 %
Техническо оборудване според стандартите на ЕС	Остаряло	64.6 %	54.5 %	70.6 %	77.8 %	55.6 %	83.1 %	100.0 %	71.7 %
	Приемливо	22.9 %	33.3 %	11.8 %	18.5 %	22.2 %	16.9 %		20.5 %
	Съвременно	12.5 %	12.1 %	17.6 %	3.7 %	22.2 %			7.8 %
Сграден фонд според стандартите на ЕС	Остаряло	53.3 %	53.3 %	78.6 %	76.0 %	53.8 %	73.6 %	100.0 %	67.2 %
	Приемливо	35.6 %	40.0 %	21.4 %	21.3 %	23.1 %	26.4 %		27.6 %
	Съвременно	11.1 %	6.7 %		2.7 %	23.1 %			5.2 %

Както сочат данните от таблицата ЗПК в момента функционират при най-нискокачествена материално-техническа база, което не може да не се отрази

както на ефективността им, така и върху възможността им да осъществяват социалните си функции. Но трудно може да се очаква друго при положение, че както вече посочихме ЗПК са в голямата си част наследници на ТКЗС-та (годишна регистрация – средно 1993 г., при минимум – 1974 г. и максимум – 2001 г., а тяхната материално-техническа база беше още през 1989 г. морално остаряла, а след това тотално разграбена или унищожена. Скорошно подновяване на машинния парк и сградния фонд обаче едва ли е възможно както поради кризата в отрасъла, така и поради трудностите при получаване на кредити, макар че ЗПК са стопанства с голям оборот.

Таблица 11

Среден годишен оборот на стопанствата за 2001 г.

	Приблизителен годишен оборот на стопанство за 2001 г. в лв. (Mean)
ЕТ	773 157.8947
ООД	5 380 042.8571
ЕАД	3 399 186.1111
ЗПК	1 320 239.3768
В регистъра на МЗГ	18 328.5714
Нерегистриран производител	8 686.6667
Total	1 349 529.0731

ЗПК са селскостопански икономически субекти, които след държавните структури на ЕАД-тата осигуряват най-голяма заетост на селското население на трудов договор. Това от една страна се дължи на самата същност на земеделските кооперации, от друга обаче, е резултат на лошата материално-техническа база, което предполага производителност на базата на голям обем ръчен труд.

Резултатите от изследването потвърдиха силната правопрпорционална зависимост между динамиката на: обема на производството, дълготрайните активи, производителността, рентабилността на инвестициите, завоюваните позиции на пазара, и динамиката в броя на наетия персонал (коефициент на значимост на връзката – ,000).

Таблица 12

Зависимост между динамиката на заетостта, обема на производството, дълготрайните материални активи, производителността, рентабилността на инвестициите, пазарния дял, технологичното обновление

(в проценти)

Динамика на наетите	Обем на производството			Дълготрайни активи			
	намаляване	без промяна	увеличаване	намаляване	без промяна	увеличаване	общо
Намаление	67,2	22,4	10,4	34,8	42,4	22,7	100
Без промяна	13,3	63,8	22,9	5,6	77,0	17,4	100
Увеличение	6,7	4,4	88,9	2,2	15,6	82,2	100

Продължение

(в проценти)

Динамика на наетите	Производителност			Реинвестиция на инвестициите			
	намаляване	без промяна	увеличаване	намаляване	без промяна	увеличаване	общо
Намаление	39,4	33,3	27,3	44,6	40,0	15,4	100
Без промяна	10,7	66,3	23,0	11,2	71,6	17,2	100
Увеличение	-	24,4	75,6	6,8	25,0	68,2	100

(в проценти)

Динамика на наетите	Пазарен дял			Технологично обновление			
	намаляване	без промяна	увеличаване	намаляване	без промяна	увеличаване	общо
Намаление	56,9	32,3	10,8	31,3	54,7	14,1	100
Без промяна	16,4	67,2	16,4	6,8	72,3	20,9	100
Увеличение	4,7	18,6	76,7	4,5	29,5	65,9	100

Както се вижда от данните в таблица 12 право пропорционалната зависимост е леко нарушена по отношение на връзката между динамиката на заетите и динамиката на обема на производството, рентабилността на инвестициите и технологичното обновление. Това са три фактора, чиято динамика зависи от взаимовръзваността им и затова не е еднозначно отражението ѝ върху динамиката на заетостта.

Намерение за наемане на повече работници декларират много малък дял от анкетираните мениджъри – само 12,6 % от ЗПК са увеличили персонала си през последните години. По принцип увеличаването на броя на персонала в стопанствата води и до увеличаване на дела на реализираните ефективни мениджърски практики, но зависимостта не е еднозначна. При внедряването на нова технология, при повишаване контрола на качеството, при повишаване квалификацията на персонала и при използването на консултантски услуги връзката е право пропорционална. При сравнително по-модерните управленски практики като реализиране на рекламни кампании и маркетингови проучвания другите фактори са по-съществени и тенденцията е ясно изразена само по отношение на стопанствата с най-много персонал. Преориентацията към екологично чиста продукция естествено не зависи от броя на постоянно заетите (и статистическата значимост не дава основания за отхвърляне на нулевата хипотеза – 0,469). Но силата на връзката между броя на персонала и ефективните мениджърски практики може да бъде проследена при обратно пропорционалното рязко намаляване на дела на стопанствата, неосъществили нито една от посочените дейности при стопанствата с по-голям брой постоянно заети. Тези тенденции са аналогични и за земеделските производствени кооперации.

Две трети от мениджърите сочат, че не срещат проблеми с набирането на персонал. Вероятно една от причините е голямото предлагане на труд и поради увеличаващия се дял на дългосрочната безработица, спада на претенциите на наемния труд за условията и вида на извършваната работа, а друга се крие в свиване на производството. Доколкото ги има, проблемите са свързани с намирането на

квалифицирани работници за селскостопанското производство и на високо квалифициран персонал за управленски дейности.

Стопанствата с оборот над 600 хиляди лева изпитват значително по-остро проблема с намирането на квалифициран персонал за управленски дейности и среден административен персонал. Трудности при намирането на високо квалифициран персонал за управленски дейности и квалифицирани работници изпитват мениджърите, които смятат, че цената на труда е висока. Факт е, че мениджърите, които декларират желание да наемат повече работници, в по-голяма степен преценяват цената на труда като висока. Обяснението може да се търси в две посоки:

- от една страна, чрез въвеждане на осигурителните прагове за всяка длъжност и задължението на работодателите да регистрират в Националния осигурителен институт всеки трудов договор, действително нараснаха разходите на работодателите за работната сила;

- от друга, работодателите в България и по-специално тези в селското стопанство за годините на трансформация на икономиката и в условията на изключително висока безработица свикнаха с използването на изключително евтина работна ръка и сега всяко, макар и малко повишаване на цената на работната сила, бива оценявано като непосилно завишаване. Факт е, че тези, които преценяват цената на труда като ниска, работят средно с *11,0244 заети без трудов договор*, т.е. за тях тя действително е ниска. Докато при тези, които я оценяват като висока работещите без трудов договор средно са *5,9333*.

Истина е обаче, че по няколко причини в селското стопанство, особено що се отнася до високо квалифицирания персонал, ще става все по-трудно да се намират кадри срещу ниско заплащане. Първо, кадрите, формирани преди 1989 г., вече са на пределна възраст. Второ, младите кадри не желаят да се занимават със селскостопанско производство. Трето, макар и трудно, нарастват възможностите за реализация на високо квалифицирания персонал. Четвърто, когато не са добре заплатени, хората предпочитат да не работят по специалността си, но да си осигурят по-високи доходи в това трудно за оцеляване време. Пето, макар и бавно нараства степенята на мобилност на българското население.

Динамиката на заетостта при попадналите в извадката стопанства се изразява главно по отношение на сезонно наетите работници. В 142 от случаите няма нито един без трудов договор, при 106 от *случаите всички заети са без трудов договор* и 28 са не посочили; в 138 от случаите няма нито един зает член на семейството, а в 84 работят само членове на семейството; в 49 от случаите членовете на семейството съставляват до 50 % от заетите, в 15 от случаите членовете на семейството са над 50 – до 80 % от заетите и 17 от случаите са „непосочили“. В извадката са попаднали 53,5 % микростопанства, 28,4 % малки и 18,2 % средни стопанства по българските стандарти за класификация. По стандартите на Европейския съюз в извадката са попаднали само малки стопанства. Става въпрос за постоянно заетите, защото през сезона стопанствата се разрастват и, както сочат данните, броят на сезонните работници средно достига до 300 % от броя на постоянно заетите. От гледна точка на социалните перспективи за заетост на този етап това е добре за страната, защото така, макар и палиативно, се решава въпросът с голяма част от безработните, които иначе биха преминали в графата „трайно безработни“. От гледна точка обаче на рентабилността на селскостопанското производство и бъдещата му конкурентоспособ-

ност на чуждите пазари, този факт не носи положителен заряд, защото води до занижена трудова дисциплина и отговорност и съответно до по-ниска производителност на селските стопанства.

2.2. Ефективност на земеделските производствени кооперации

Икономически критерий за ефективността на ЗПК безспорно е показателят печалба. Динамиката по този показател обаче – в сравнение с другите форми на селскостопански икономически субекти, показва, че за ЗПК съществува тенденция към нарастване на дела на ЗПК, които през последната година работят на загуба, и тенденция за намаление на дела на тези ЗПК, които през последната година работят на печалба (таблица 13).

Таблица 13

Динамика на основния икономически резултат (%)

Основен финансов резултат		ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	В регистъра на МЗГ	Нерегистриран производител	Друго	Total
1998/1999	На загуба	21,2 %	33,3 %	62,5 %	26,4 %	7,4 %	12,5 %	50,0 %	23,1 %
	Без печалба и без загуба	25,0 %	13,3 %	25,0 %	18,4 %	25,9 %	45,8 %		26,9 %
	На печалба	53,8 %	53,3 %	12,5 %	55,2 %	66,7 %	41,7 %	50,0 %	50,0 %
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
1999/2000	На загуба	18,5 %	28,1 %	29,4 %	35,6 %		15,5 %		22,6 %
	Без печалба и без загуба	29,6 %	25,0 %	29,4 %	21,8 %	44,8 %	52,1 %		33,6 %
	На печалба	51,9 %	46,9 %	41,2 %	42,5 %	55,2 %	32,4 %	100,0 %	43,8 %
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
2000/2001	На загуба	29,1 %	29,4 %	22,2 %	44,8 %	16,7 %	24,7 %	50,0 %	31,1 %
	Без печалба и без загуба	34,5 %	20,6 %	27,8 %	14,9 %	30,0 %	39,7 %		27,4 %
	На печалба	36,4 %	50,0 %	50,0 %	40,2 %	53,3 %	35,6 %	50,0 %	41,5 %
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

На базата на данните за индикатора печалба през различните години авторката разработи съвкупен индикатор (чрез съставяне на групи пермутации от скалите на индикатора „печалба“, очертаващи тенденциите в работата на стопанствата), който показва, че ситуацията в ЗПК е паритетна – почти по една трета от ЗПК имат стабилна тенденция за работа на загуба и за още толкова се

очертава стабилна тенденция към просперитет. Останалите се колебаят в континуума между оцедряването и стабилизирането.

Таблица 14
Тенденции за развитие

[illegible]

Недостатъчната ефективност на сега действащите ЗПК се потвърждава и от сравнителния анализ на основните параметри на ефективността на различните групи селскостопански субекти. Като се изключат нерегистрираните земеделски стопани, при ЗПК технологичното обновление и наемането на персонал са най-слабо проявени. Производителността и обемът на производството също нарастват в най-малък относителен дял за ЗКП.

Таблица 15
Динамика на основните параметри на ефективност на дейността на ЗПК в сравнение с другите форми на селскостопански икономически субекти

[illegible]

Продължение

1		2	3	4	5	6	7	8	9
25.Обем производ- ство	Намалява- не	27,8 %	23,5 %	11,1 %	30,2 %	10,0 %	25,0 %		24,3 %
	Без про- мяна	42,6 %	29,4 %	33,3 %	43,0 %	50,0 %	57,9 %	100,0 %	45,7 %
	Увелича- ване	29,6 %	47,1 %	55,6 %	26,7 %	40,0 %	17,1 %		30,0 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
25. Произ- водител- ност	Намалява- не	11,8 %	16,1 %		23,8 %	7,4 %	15,8 %		15,6 %
	Без про- мяна	47,1 %	38,7 %	38,9 %	48,8 %	51,9 %	68,4 %	50,0 %	52,2 %
	Увелича- ване	41,2 %	45,2 %	61,1 %	27,4 %	40,7 %	15,8 %	50,0 %	32,2 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
25. Рента- билност на инвестици- ите	Намалява- не	22,4 %	21,2 %	5,6 %	23,8 %	11,5 %	14,3 %		18,3 %
	Без про- мяна	55,1 %	45,5 %	27,8 %	50,0 %	53,8 %	81,4 %		56,8 %
	Увелича- ване	22,4 %	33,3 %	66,7 %	26,3 %	34,6 %	4,3 %	100,0 %	24,8 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
25. Пазарен дял	Намалява- не	25,5 %	18,8 %	5,6 %	31,7 %	19,2 %	23,0 %		23,9 %
	Без про- мяна	56,9 %	31,3 %	33,3 %	48,8 %	42,3 %	67,6 %	100,0 %	51,9 %
	Увелича- ване	17,6 %	50,0 %	61,1 %	19,5 %	38,5 %	9,5 %		24,2 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
25. Техноло- гично об- новление	Намалява- не	9,6 %	12,9 %	5,6 %	18,1 %	3,7 %	11,1 %		11,9 %
	Без про- мяна	63,5 %	38,7 %	33,3 %	61,4 %	66,7 %	77,8 %		61,8 %
	Увелича- ване	26,9 %	48,4 %	61,1 %	20,5 %	29,6 %	11,1 %	100,0 %	26,3 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Само една пета от ЗПК декларираат увеличение на пазарния дял, при положение, че голямата част от тях декларираат, че работят главно за пазара (почти цялата си продукция реализират на пазара 52,8 % от ЗПК, около 75 % – 33,7 % от ЗПК, около 50 % – 10,5 % от ЗПК, по-малко от половината – 3,5 % от ЗПК), но реализацията на продукцията е главно на вътрешния пазар (само 8,1 % от ЗПК изнасят продукция на външния пазар, като 88,44 % от продукцията се реализира на вътрешния пазар, а само 5,02 % от продукцията се реализира на външния пазар – предимно в ЕС, малко в съседните балкански страни, малко в САЩ и страните от Близкия изток). Слабата ефективност на ЗПК личи и от сравнителния анализ на оценките, които мениджърите на различните селскостопански обекти дават за качеството на произвежданата продукция в сравнение с различните стандарти. Както сочат данните от таблица 9 най-нисък е относителният дял на мениджърите на ЗПК, които определят качеството на продукцията си като високо спрямо различните стандарти.

Таблица 16

Оценка на качеството на продукцията по отношение на:

(в проценти)

		ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регистъра на МЗГ	Нерегис- триран	Друго	Total
Българските стандарти	Високо	56.4	61.8	66.7	41.9	63.3	50.0	100.0	52.8
	Средно	36.4	38.2	33.3	52.3	33.3	44.6		42.5
	Ниско	1.8			4.7	3.3	2.7		2.7
	Не мога преценя	5.5			1.2		2.7		2.0
Европейските стандарти	Високо	32.7	33.3	50.0	10.5	26.7	18.7	50.0	23.4
	Средно	18.2	39.4	27.8	32.6	26.7	30.7	50.0	29.4
	Ниско	5.5	9.1	11.1	10.5	10.0	5.3		8.0
	Не мога преценя	43.6	18.2	11.1	46.5	36.7	45.3		39.1
Стандартите на САЩ и Канада	Високо	11.1	28.1	22.2	4.7	13.3	5.4	50.0	10.8
	Средно	3.7	9.4	22.2	9.3	20.0	10.8	50.0	10.8
	Ниско	3.7	3.1		2.3	3.3	4.1		3.0
	Не мога преценя	81.5	59.4	55.6	83.7	63.3	79.7		75.3

Помолени да оценят конкурентоспособността на производителите от техния бранш както на вътрешния, така и на външния пазар, 31 % от мениджърите на ЗПК оценяват като конкурентоспособни на вътрешния пазар повечето производители в бранша, а по отношение на конкурентоспособността на външния – 10,8 %. 33,3 % оценяват като такива неговляма част от производителите, като по отношение на конкурентоспособността на външния пазар този дял спада на 8,4 %, а 21,8 % считат, че само отделни производители са конкурентоспособни както на вътрешния пазар, така и на външния.

За слабата ефективност на ЗПК и съответно ниската конкурентоспособност от съществено значение са няколко основни фактора:

- липсата на комплексна икономическа среда;
- ниската степен на безлично доверие;
- слабата управленска култура на мениджърите им.

2.2.1. Състояние на икономическата среда

Особено за икономиките в криза състоянието на икономическата среда е от изключително значение за успешното функциониране на икономическите производствени субекти. Когато връзките между производители, преработватели, търговци и клиенти не са регламентирани, и нещо повече, са разкъсани, когато между

тях са се намесили други структури в качеството им на посредници, трудно може да се очаква стабилно развитие на икономиката и най-вече на производството именно поради липса на комплексна икономическа среда. Либералната стратегия, както сочи Ж. П. Герн (Герн, 2002), е добра там, където тези връзки са трайно регламентирани и нормативната база е насочена към тяхното институционализиране. Където по-голямата част от икономическите субекти са стабилизиращи и функционират в стабилни мрежи, т.е. социалният капитал е силно развит. Авторът аргументира становището си с факта, че конкурентната икономика не се появява автоматично като резултат от свободната игра на пазарните сили, а изисква специални усилия за създаване на благоприятна и добре структурирана икономическа тъкан. „Тезата за възстановяващата се от само себе си икономика при условие, че икономическите актьори бъдат оставени да играят свободно, се оказва илюзорна. Лансираните набързо от новите политически сили закони и по-специално в областта на селското стопанство не винаги имаха непосредствена цел неговото развитие. Създадени при очевидно неразбиране на наличните проблеми, те също нанесоха щети“ (Герн, 2002, с. 35).²⁹ Според автора излизането от омагьосания кръг на ниските доходи и ниската производителност е възможно само чрез едновременно трансформация на селските стопанства и на икономическите отношения между аграрния сектор и останалите. Основен в тази връзка е проблемът за структурата на цените. Досега действащите правителства не могат да решат този проблем и продължава трайно установилата се тенденция реиндустриализацията да се осъществява чрез дотиране от страна на селскостопанските производители.

Данните на таблица 17 илюстрират съществуващите диспропорции в икономическата структура. Мениджърите на стопанствата, работещи на загуба, сочат на първо място по важност високите цени на суровините и материалите (за ЗПК – 79,2 %), които естествено не позволяват тяхното ползване, а това влошава качеството на произведената продукция. Те са следвани от натиска от страна на прекупвачите за ниски изкупни цени (за ЗПК – 66,7 %) и на трето място, това са скъпите и недостъпни кредити (за ЗПК – 64,2 %).

²⁹ Вероятно тази е причината и за ниската оценка, която селскостопанските мениджъри дават на съществуващата нормативна база – само 8,3 % (9,3 % за ЗПК) я оценят като благоприятна за производството, 45,7 % (64 % за ЗПК) я преценяват като по-скоро пречеща на производството, за 29 % (15,1 % за ЗПК) смятат, че съществуващата нормативна база е без значение и 17 % (11 % за ЗПК) не могат да преценят нейният принос за селскостопанското производство.

Таблица 17

Оценка на основните причини за работа на загуба от мениджърите,
чиито стопанства работят на загуба

Причини:	Значение:	ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регис- търа на МЗГ	Нере- гис- триран	Total
Ниско качество дълго- райните материални активи	Маловажно	47.6 %	58.3 %	25.0 %	33.3 %	63.6 %	32.1 %	40.2 %
	Донякъде важно	23.8 %	33.3 %	25.0 %	37.3 %	9.1 %	35.7 %	31.5 %
	Много важно	28.6 %	8.3 %	50.0 %	29.4 %	27.3 %	32.1 %	28.3 %
Ниска технологична дисцип- лина	Маловажно	66.7 %	58.3 %	100.0 %	51.0 %	45.5 %	57.1 %	56.8 %
	Донякъде важно	19.0 %	25.0 %		42.9 %	27.3 %	17.9 %	28.8 %
	Много важно	14.3 %	16.7 %		6.1 %	27.3 %	25.0 %	14.4 %
Високи цени на качествените суровини и материали	Маловажно	8.0 %	23.1 %	20.0 %	9.4 %	9.1 %	16.7 %	12.4 %
	Донякъде важно	16.0 %	15.4 %	20.0 %	11.3 %	18.2 %	20.0 %	15.3 %
	Много важно	76.0 %	61.5 %	60.0 %	79.2 %	72.7 %	63.3 %	72.3 %
Незастрахована продукция	Маловажно	50.0 %	66.7 %	75.0 %	58.8 %	54.5 %	22.2 %	50.4 %
	Донякъде важно	27.3 %	16.7 %	25.0 %	25.5 %	18.2 %	33.3 %	26.0 %
	Много важно	22.7 %	16.7 %		15.7 %	27.3 %	44.4 %	23.6 %
Скъпи и недостъпни кредити	Маловажно	12.5 %	23.1 %		13.2 %	27.3 %	24.1 %	17.0 %
	Донякъде важно	25.0 %		25.0 %	22.6 %	27.3 %	24.1 %	21.5 %
	Много важно	62.5 %	76.9 %	75.0 %	64.2 %	45.5 %	51.7 %	61.5 %
Намиск от търговците за ниски изкупни цени	Маловажно	8.7 %	30.8 %	25.0 %	15.7 %	18.2 %	18.8 %	17.0 %
	Донякъде важно	21.7 %			17.6 %		6.3 %	11.9 %
	Много важно	69.6 %	69.2 %	75.0 %	66.7 %	81.8 %	75.0 %	71.1 %
Конкуренция на вносни стоки	Маловажно	21.7 %	23.1 %		38.8 %	9.1 %	39.3 %	30.5 %
	Донякъде важно	8.7 %	23.1 %	25.0 %	16.3 %	36.4 %	10.7 %	16.4 %
	Много важно	69.6 %	53.8 %	75.0 %	44.9 %	54.5 %	50.0 %	53.1 %
Слаба покупателна способ- ност на населението	Маловажно	17.4 %	21.4 %		22.4 %		15.6 %	17.3 %
	Донякъде важно	21.7 %	21.4 %	25.0 %	42.9 %	36.4 %	21.9 %	30.8 %
	Много важно	60.9 %	57.1 %	75.0 %	34.7 %	63.6 %	62.5 %	51.9 %
Липса на външни пазари	Маловажно	13.6 %	21.4 %	25.0 %	22.4 %	9.1 %	35.7 %	22.5 %
	Донякъде важно	27.3 %	14.3 %	25.0 %	28.6 %	18.2 %	25.0 %	25.6 %
	Много важно	59.1 %	64.3 %	50.0 %	49.0 %	72.7 %	39.3 %	51.9 %
Тежки и непостоянни такси и данъци	Маловажно	40.9 %	35.7 %		28.3 %	27.3 %	46.4 %	22.5 %
	Донякъде важно	22.7 %	21.4 %	50.0 %	37.7 %	36.4 %	28.6 %	31.8 %
	Много важно	36.4 %	42.9 %	50.0 %	34.0 %	36.4 %	25.0 %	34.1 %
Сложни регистрационни и разрешителни режими	Маловажно	45.5 %	30.8 %	25.0 %	48.0 %	45.5 %	59.3 %	47.2 %
	Донякъде важно	22.7 %	53.8 %		26.0 %	54.5 %	18.5 %	28.3 %
	Много важно	31.8 %	15.4 %	75.0 %	26.0 %		22.2 %	24.4 %
Неефективна реклама и маркетинг	Маловажно	52.4 %	38.5 %	75.0 %	53.1 %	63.6 %	63.0 %	55.2 %
	Донякъде важно	19.0 %	53.8 %		28.6 %	36.4 %	25.9 %	28.8 %
	Много важно	28.6 %	7.7 %	25.0 %	18.4 %		11.1 %	16.0 %
Липса на мениджърски опит и квалификация	Маловажно	61.9 %	53.8 %	75.0 %	75.5 %	81.8 %	66.7 %	69.6 %
	Донякъде важно	28.6 %	30.8 %	25.0 %	14.3 %	18.2 %	25.9 %	21.6 %
	Много важно	9.5 %	15.4 %		10.2 %		7.4 %	8.8 %
Друго	Маловажно	33.3 %	50.0 %	23.1 %		28.6 %	26.9 %	26.9 %
	Донякъде важно			7.7 %	100.0 %	28.6 %	15.4 %	15.4 %
	Много важно	66.7 %	50.0 %	69.2 %		42.9 %	57.7 %	57.7 %

Запитани как преценяват цените на различните фактори на производството, мениджърите в селскостопанското производство дават ясна картина за диспропорцията в икономическата среда и по-точно за деструктивността на цените. Цените на суровините и помощните материали са оценени като високи, а изкупните цени и цената на труда като ниски.

Таблица 18

Оценка на състоянието на цените на различните фактори на селскостопанското производство

Фактори:	Равнища:	ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	Регистъра	Нерегис.	Друго	Total
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Изкупната цена на вашата продукция	Високи	1.8 %			1.1 %	3.3 %			1.0 %
	Нормални	18.2 %	26.5 %	33.3 %	5.7 %	10.0 %	11.8 %	50.0 %	14.2 %
	Ниски	78.2 %	73.5 %	61.1 %	93.1 %	86.7 %	86.8 %	50.0 %	83.8 %
	Не мога да преценя	1.8 %		5.6 %			1.3 %		1.0 %
Цената на арендуваната земя	Високи	20.0 %	22.6 %	13.3 %	14.5 %	14.8 %	16.7 %		16.8 %
	Нормални	42.0 %	22.6 %	20.0 %	43.4 %	29.6 %	25.8 %		33.7 %
	Ниски	6.0 %	9.7 %		22.9 %		7.6 %		11.0 %
	Не мога да преценя	32.0 %	45.2 %	66.7 %	19.3 %	55.6 %	50.0 %	100.0 %	38.5 %
Цената на семената и посадъчния материал	Високи	55.8 %	34.4 %	17.6 %	79.1 %	43.3 %	42.0 %		53.3 %
	Нормални	21.2 %	18.8 %	17.6 %	16.3 %	3.3 %	17.4 %		16.4 %
	Ниски				1.2 %		2.9 %		1.0 %
	Не мога да преценя	23.1 %	46.9 %	64.7 %	3.5 %	53.3 %	37.7 %	100.0 %	29.3 %
Цената на торовете и препаратите	Високи	73.1 %	53.1 %	41.2 %	87.4 %	63.3 %	58.6 %		68.5 %
	Нормални	5.8 %	6.3 %	5.9 %	10.3 %	13.3 %	5.7 %		8.0 %
	Ниски				1.1 %		2.9 %		1.0 %
	Не мога да преценя	21.2 %	40.6 %	52.9 %	1.1 %	23.3 %	32.9 %	100.0 %	22.5 %
Цената на горивата, енергията и водата	Високи	83.3 %	75.0 %	76.5 %	92.0 %	66.7 %	80.8 %	100.0 %	82.3 %
	Нормални	14.8 %	18.8 %	23.5 %	5.7 %	16.7 %	8.2 %		11.6 %
	Ниски				1.1 %		2.7 %		1.0 %
	Не мога да преценя	1.9 %	6.3 %		1.1 %	16.7 %	8.2 %		5.1 %

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Цената на труда (наети работници и специалисти)	Високи	7.5 %	3.0 %	5.6 %	6.9 %	6.9 %	5.3 %		6.1 %
	Нормални	67.9 %	66.7 %	55.6 %	48.3 %	41.4 %	37.3 %		50.7 %
	Ниски	20.8 %	30.3 %	27.8 %	42.5 %	20.7 %	20.0 %	100.0 %	28.7 %
	Не мога да преценя	3.8 %		11.1 %	2.3 %	31.0 %	37.3 %		14.5 %
Външни услуги (агрономически, ветеринарни и др.)	Високи	26.4 %	37.5 %	44.4 %	39.0 %	24.1 %	39.5 %	100.0 %	35.7 %
	Нормални	41.5 %	40.6 %	44.4 %	26.8 %	51.7 %	26.3 %		34.4 %
	Ниски		3.1 %	5.6 %	1.2 %		2.6 %		1.7 %
	Не мога да преценя	32.1 %	18.8 %	5.6 %	32.9 %	24.1 %	31.6 %		28.2 %

Парадоксалното е, че след повече от 13 години преход към структуриране на икономиката като пазарна, според мениджърите на ЗПК най-слабо влияние върху цените, според анкетиранияте, оказва именно конкуренцията – само 16,9 % смятат конкуренцията на вътрешния пазар като много важен фактор за формиране на изкупната цена на продукцията. Очакванията на селскостопанските производители за намеса на държавата са главно по посока на регулиране на изкупните цени – 76,3 % (88,5 % за ЗПК).

От различните данъци, такси, лицензионни режими и застраховки като най-затрудняващи производството на ЗПК мениджърите определят ДДС – 67,8 %, ДОД – 40,7 %, и пенсионните застраховки – 40,7 %.

2. 3. Стратегически перспективи

Една голяма част от изследваните ЗПК формират стратегическите си перспективи на базата на запазване на сегашното състояние или на разширяване на производството. Само 7 % нямат реални перспективи за развитие, което показва, че независимо от ниската производствена ефективност кооперативната форма на стопанисване има своя потенциал за оцеляване в тази сложна социо-икономическа среда в условията на стопанска криза.

Таблица 19

Стратегически намерения за бъдещата дейност

	ЕТ	ООД	ЕАД	ЗПК	В регист. на МЗГ	Нерегистр. производ.	Друго	Общо
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Разширяване на производството	38,2 %	47,1 %	72,2 %	43,7 %	48,3 %	27,6 %	50,0 %	41,2 %
Запазване на сегашното статукво	36,4 %	32,4 %	27,8 %	49,4 %	27,6 %	48,7 %	50,0 %	41,5 %
Свиване на производството	18,2 %	14,7 %		2,3 %	20,7 %	11,8 %		10,6 %

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прекратяване на тази дейност	3,6 %	2,9 %		4,6 %	3,4 %	11,8 %		5,6 %
Друго	3,6 %	2,9 %						1,0 %
Общо	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

37 % от изследваните стопанства показват стабилна тенденция за просперитет, 12,2 % – колебаеща се тенденция към стабилизиране, 21,5 % – колебаеща се тенденция към оцеляване и 26,1 % – стабилна тенденция към несъстоятелност (работа на загуба).

Естествено е мениджърите с по-високо ниво на мениджърска култура да имат и по-добри стратегически хоризонти.

Таблица 20

Извършвани мениджърски практики, съобразно бъдещите стратегии

Практики:		Разширяване производството	Запазване на статуквото	Свиване на производството	Прекратяване на дейност	Друго	Общо
Внедряване на нова технология за производство	Да	50.4 %	19.0 %	18.8 %	5.9 %	33.3 %	31.4 %
Преориентация към екологично чиста продукция	Да	52.5 %	22.6 %	28.1 %	5.9 %	66.7 %	35.1 %
Повишаване контрола на качеството	Да	79.0 %	46.2 %	50.0 %	11.8 %	66.7 %	58.3 %
Повишаване квалификацията на персонала	Да	52.5 %	25.2 %	15.6 %	5.9 %		34.0 %
Рекламни кампании	Да	28.0 %	5.3 %	6.3 %	5.9 %		14.8 %
Маркетингови проучвания	Да	30.5 %	6.2 %	12.5 %	11.8 %		17.3 %
Използване на консултантски услуги	Да	54.7 %	24.1 %	21.9 %	5.9 %		35.2 %
Не сме извършвали подобни дейности	Да	12.5 %	47.3 %	73.3 %	47.1 %		38.5 %

От стопанствата, чиято работа е със стабилна тенденция към просперитет, само 11,6 % не са практикували ефективни мениджърски практики, водещи до повишаване на производителността, докато при тези, чиято работа е със стабилна тенденция към загуба, този дял е 25 %, а при тези, чиято работа е с колебаеща се тенденция за оцеляване – 33,3 %.

Таблица 21

Извършвани мениджърски практики съобразно стратегическите перспективи

Практики:		Стабилна тенденция за работата на загуба	Колебеща се тенденция за работа към оцеляване	Колебеща се тенденция към стабилизиране	Стабилна тенденция за работата към просперитет	Общо
Внедряване на нова технология за производство	Да	22.7 %	23.8 %	30.6 %	43.3 %	31.7 %
Преориентация към екологично чиста продукция	Да	20.5 %	34.9 %	50.0 %	41.3 %	35.5 %
Повишаване контрола на качеството	Да	46.6 %	52.3 %	75.0 %	66.7 %	59.1 %
Повишаване квалификацията на персонала	Да	31.9 %	25.4 %	41.7 %	39.0 %	34.4 %
Рекламни кампании	Да	8.2 %	15.9 %	19.4 %	17.6 %	15.0 %
Използване на консултантски услуги	Да	26.8 %	20.6 %	60.0 %	39.8 %	34.6 %
Не сме извършвали подобни дейности	Да	40.4 %	35.9 %	37.5 %	36.0 %	37.5 %

Критично влияние върху слабата производителност на селскостопанското производство оказва липсата на планомерност, поради липса на достатъчна и надеждна информация, което върна фермерите към стихийните решения. Почти една пета от изследваните изобщо не планират. С най-голяма тежест при тези, които планират, са съображенията, свързани с предишен опит (81,2 %), следвани от предварителна информация за състоянието на пазара (35,3 %), съвети от специалисти (20,5 %) и специални маркетингови проучвания (5,3 %). Управляващите, формиращи дългосрочни стратегии, трябва да се търсят сред тези 41,6 %, които декларираат, че в близко бъдеще възнамеряват да разширят производството. *За по-голямата част от българските мениджъри, управляващи селскостопанските производствени структури, все още естественият начин на управление е следването на събитийността („event racing style of management“).* Малко са тези, които предпочитат „time racing style of management“ (Eisenhardt K., and Brown Sh., 1998)³⁰, т.е. планиране на случването на иновациите в календарното време. Ролята на ефективното планиране за селскостопанското производство може да бъде отчетена и с нарастването на дела на стопанствата, работещи на печалба и използващи специални маркетингови изследвания при планирането на бъдещата си дейност – с 10 пункта за 1999 г., с 36 пункта за 2000 г. и с 21 пункта за 2001 г., в сравнение с останалите, стопанства, също работещи на печалба, но не използващи такива изследвания. Тази роля може да бъде отчетена и чрез спада в относителния дял на стопанствата, работещи на печалба, но не планиращи – намалението е с 10 пункта за 1999 г., с 16 пункта за 2000 г. и с 11 пункта за 2001 г. В сравнение с

³⁰ „Time racing“ е понятие, което се съотнася със стил на управление, насочен към дългосрочно стратегическо планиране и осъществяване на промени като създаване на нов продукт или услуга, започване на нов бизнес или навлизането на нов пазар, според предварително планиран календарен период от време. „Time racing“ не бива да се схваща като интензифициране, а като предсказуем ритъм на промените

общия дял на работещите на печалба предприятия. Само в половината от предприятията, които не планират, работата им е със стабилна тенденция към просперитет, както и около половината от тях са избрали за модел на развитие съчетаването на няколко типа дейности.

Повече от половината (56,1 %) производители декларираят, че бъдещите им намерения за развитие са насочени главно към специализиране само в основната производствена дейност. Останалите имат намерение да съчетаят няколко вида дейности – 11,1 %. Към най-перспективната стратегия – да затворят производствения цикъл, са се насочили 32,8 %.

Всички изследователи на успешните бизнес практики сочат голямата роля на планирането за формиране на правилни стратегии и за добри резултати. В селското стопанство у нас и по-специално в практиката на ЗПК планирането за съжаление не е на почит. Делът на тези, които се ориентират към разширяване на производството си на базата на планиране на производствената си дейност чрез използване на съвети на специалисти, нараства с 18 пункта, а на тези, които използват специални маркетингови изследвания, с 27 пункта. С 8 пункта спада дялът на тези, които са се ориентирали към разширяване на производството, но не планират своята дейност, като дялът на тези, които се ориентират към прекратяване на дейността и не планират, нараства двойно. Регионът на основната производствена дейност е от съществено значение по отношение на възможността да се разполага с предварителна информация за състоянието на пазарите и на базата на нея да се планира дейността. Жените мениджъри са по-склонни при планирането на дейността си да ползват съветите на специалистите и специалните маркетингови проучвания, но определено афинитет към планирането имат повече представителите на мъжкия пол.

Факторът „свързаност на предишната работа със селското стопанство“, за разлика от очакванията на изследователите, се оказва слабо свързан с планирането на дейността, за сметка на образованието и придобитата допълнително квалификация, особено що се отнася до планиране въз основа на предварителна информация за пазарите и ползването на специални маркетингови изследвания. Почти четири пъти е по-малък дялът на тези, които имат допълнителна квалификация, но не планират дейността си в сравнение с имащите допълнителна квалификация. Това определено показва какво значение има по отношение на планирането на дейността придобитата допълнителна квалификация.

Ползването на високи информационни технологии има своето благоприятно въздействие по отношение на повишаването на дела на тези, които планират своята дейност на базата на придобиване на повече информация било чрез събиране на предварителна информация за пазарите, чрез ползване на съвети на специалисти или чрез специализирани маркетингови изследвания, но все още дялът на ползващите високи информационни технологии сред мениджърите на стопанствата е доста ограничен – *около една пета*. На предишния си опит при планирането се уповават мениджърите с по-голям стаж в селското стопанство и по-възрастните (средно значение на променливите: „от кога се занимават със селскостопанско производство“ – 1984 г. и „възраст на анкетираният лице“ – 49,7 години), докато на предварителна информация за състоянието на пазарите разчитат сравнително по-скоро навлезлите в селскостопанското производство и относително по-младите (съответно 1987 г. и 48,6 години). Но факторният анализ

показва, че липсва значима връзка между стажа, възрастта и отношението към планирането на дейността.

Независимо от ниската производителност на селскостопанското производство, динамиката на промените в параметрите на производството показва, че има стремеж увеличените обеми на производството да се постигат чрез увеличение на производителността, технологичното обновление и рентабилността на инвестициите, а не на базата на увеличаване на броя на наетите.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основната теза, която се опитам да аргументирам чрез направения по-горе анализ, е, че голяма част от ЗПК в момента не са в състояние да изпълнят ролята си на структури на гражданското общество особено в селските райони и с това да повлияят върху цялостния живот на село. Техните мениджъри в по-голямата си част са представители на старият тип управители, които нямат активна пазарна нагласа и усет за необходимите промени в мениджмънта, наложени от новите реалности, както в глобален, така и в национален мащаб. Без да се отчита коренно различната ситуация в света, новите политически, икономически и социални реалности продължават³¹ нагласите за субсидиране от страна на държавния бюджет „на парче“, т.е. на всички, независимо от производствените им резултати и социални програми.

Разбира се, да се изработят критерии за селективно субсидиране е изключително трудно в една страна като България, където степенята на безлично доверие рязко спадна, а степенята на възраденост на икономическите отношения в социалните е изключително голяма. Но ако не се подходи именно към селективно субсидиране, отново ще се премине към добре познатата ситуация от близкото минало – държавният бюджет ще изсипва много средства в „сдъран чувал“ и ефектът ще е минимален.

Преодоляването на ниската производствена ефективност на кооперативната форма на стопанисване като необходимо условие за реализирането на нейните социални функции изисква да се преодолеят отрицателните последици на посочените по-горе фактори, които в момента не позволяват на ЗПК да проявят своя потенциал не само за оцеляване, но и за стабилно въграждане на българското селско стопанство в европейското социално и пазарно пространство. Макар и нереализиран в момента, ЗПК имат потенциал за развитие. Само 7 % от изследваните ЗПК са посочили, че нямат реални перспективи за развитие. Голямата част формират стратегическите си перспективи на базата на запазване на сегашното състояние или на разширяване на производството, което показва, че те действително могат да бъдат реална алтернатива за адаптация на селското население

³¹ За продължаващото съществуване на тези нагласи определена отговорност носят и някои представители на българската икономическа наука, които продължават да тиражират в публичното пространство примери от европейски държави (предимно Франция) след Втората световна война, когато действително са хвърлени много средства за субсидиране на селското стопанство за излизането му от кризата, в която се е намирало, без обаче да се отчитат новите икономически и политически реалности.

към процеса на евроинтеграция, защото имат възможност да влияят върху цялостния живот на село.

Литература

1. Айзен, А., Коперативите като институция. Перспективи за анализ на дейността на кооперативите като институция. В: Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България, Пловдив, 1999.
2. Албагли, К., Нормите и създателите на норми за селскостопанска продукция в процеса на европейска интеграция. В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж.Владимиров, Г. Чобанов, СУ, София, 2002.
3. Бердяев, Н., За робството и свободата на човека. С., 1992.
4. Владимиров, Ж., Конкурентоспособност на големите земеделски стопанства в България (Предварителни резултати от емперично изследване 2002 г.) В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж.Владимиров, Г. Чобанов, СУ, София, 2002.
5. Ганев, Ат., Състояние и проблеми на земеделските кооперации в България. В: Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България, Институт по кооперативно дело към ВСИ – Пловдив, Институт по кооперативно дело към Хумболт университет – Берлин, Първа международна научна конференция и теоретичен семинар, Пловдив, 1999.
6. Герн, Ж. П., Постигане на устойчиво развитие чрез изграждане на комплексна икономика. В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж. Владимиров, Г. Чобанов, София, СУ, 2002.
7. Грановетер, М., Икономическото действие и социална структура: проблемът за възрастеността. В: Икономика и социология, съст. и ред. Т. Чавдарова, София, Лук, 1999.
8. Дракър, П., Новаторство и предприемачество, Практика и принципи, С., 1992.
9. Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България. Институт по кооперативно дело към ВСИ – Пловдив, Институт по кооперативно дело към Хумболт университет – Берлин, Първа международна научна конференция и теоретичен семинар, Пловдив, 1999.
10. Котева, Н., Изграждането на стабилни стопански единици – условие за конкурентно земеделско производство. В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж. Владимиров, Г. Чобанов, София, СУ, 2002.
11. Кънчев, Ив., Състояние и развитие на земеделските производствени кооперации в България. В: Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България. Институт по кооперативно дело към ВСИ – Пловдив, Институт по кооперативно дело към Хумболт университет – Берлин, Първа международна научна конференция и теоретичен семинар, Пловдив, 1999.
12. Кънчев, Ив., Юл. Дойчинова, Земеделската производствена кооперация – проблеми на прехода или на организационната форма. В: Българските предприятия: пре-

дизвикателства при присъединяването на страната към Европейския съюз. Университетско издателство «Стопанство», София, 2004.

13. Кънчев, ИВ., Ал. Митева. Българската земеделска кооперация – състояние и перспективи. В: Алтернативи, бр. 3, 2004, с. 26 -27.

14. Михайлов, М., Земеделските производствени кооперации – предимства, недостатъци и възможности за развитие. В: Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България. Институт по кооперативно дело към ВСИ – Пловдив, Институт по кооперативно дело към Хумболт университет – Берлин, Първа международна научна конференция и теоретичен семинар, Пловдив, 1999.

15. Пазарът на труда 2001. Годишен обзор, Агенция по заетостта, С., 2004.

16. Предприятията от хранително-вкусовата промишленост в България: конкурентоспособност в условията на институционална промяна (социологически анализ). съст. и редактор Ж. Владимиров, С., 2002.

17. Преглед на аграрната политика. България. Земеделие и хранителна промишленост. OECD, Център за сътрудничество със страните не членки на ОИСР, С., 2000.

18. Разакабоана Ф., Ж. Ч. Сиги. Кооперативната система в северния регион на Брега на слоновата кост: един подход към изследване на икономическите отношения „град-село“. В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж. Владимиров, Г. Чобанов, София, СУ, 2002.

19. Пелов, Т., Кооперациите – феномен на модерното социално пазарно стопанство. В Кооперациите и реструктуриране на аграрния сектор в България. Институт по кооперативно дело към ВСИ – Пловдив, Институт по кооперативно дело към Хумболт университет – Берлин, Първа международна научна конференция и теоретичен семинар, Пловдив, 1999.

20. Регулярен доклад на Европейската комисия за напредъка на България в процеса за присъединяване към ЕС – 2001, С., 2002.

21. Селското стопанство или митове за конкурентоспособността. Български бизнес, бр. 1, 2002.

22. Симова, А., Българското селско стопанство в началото на 21 век. В: Устойчиво развитие в преходните икономики. Възстановяване на икономическите потоци. Том I. Научни Рег. Ж. Владимиров, Г. Чобанов, София, СУ, 2002.

23. Стрельникова, Л., Социальный капитал: типология зарубежных подходов. В: Общественные науки и современность, бр. 2/2002, с. 33-41.

24. Фукуяма, Фр. Доверие. Новият принцип за просперитет. София, 1997.

25. Шапиро, С. Проблемът за безличното доверие. В: Икономика и социология, съст. и ред. Т. Чавдарова, София, Лук, 1999.

26. Eisenhardt K., and Brown Sh., 1998, Tame Pacing: Competing in Markets that Won't Stand Still. In: Harvard Business Review, March-April, p. 60 – 69.

27. Miller, L., William and Langdom Morris. 1999. Managing Innovation John Wiley & Sons, p. 211.

28. Pestoff, Victor, A. 1995. Goal Deflection, Voluntary Failure and Social Accounting for Co-operatives and Nonprofit Organizations., Stockholm (mimeo)

29. Porter M., 1990, The Competitive Advantage of Nations. In: Harvard Business Review, March-April, p. 73 – 91.

30. Schumpeter, Y., 1943, Capitalism, Socialism, Democracy., London: Routledge and Kegan Paul.

31. Statement on the Co-operative Identity, 1995. XXXI st Congress of the International Co-operative Alliance, Manchester, The United Kingdom, September 1995.

32. Working Conditions in Candidate Countries and the European Union, 2003, Resume, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities www.eurofound.eu.int/working/working.htm

33. www.nsi.bg/Labour/LCS04.htm

34. www.stat.bg

ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВЕНИ КООПЕРАЦИИ У НАС – СОЦИАЛНИ ФУНКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Резюме

Целта на настоящата студия е да акцентира върху социалния аспект на земеделските производствени кооперации като структури на гражданското общество, които чрез своите функции имат възможност да увеличат достъпа до полагаемите се права на включените в тях членове на българското общество, на които, поради тежките условия на прехода, държавата не може да осигури този реален достъп до полагаемите им се права.

Тезата, която се аргументира на базата на данните на проведеното през 2002 г. емпирично изследване върху конкурентоспособността на селскостопанските производители е, че конкурентоспособността на земеделските производствени кооперации е необходимо условие за изпълнението на техните социални функции и поради ниската им степен на конкурентоспособност у нас те не могат да изпълняват ефективно тези свои функции.

AGRICULTURE PRODUCTION COOPERATIVES IN THIS COUNTRY– SOCIAL FUNCTIONS AND COMPETITIVENESS

Summary

The main theses of this article – the contemporary agriculture production cooperatives as a structure of the civil society in Bulgaria does not meet it's social functions especially at the village and in this way to improve all the village life. The big part of managers are representatives of the old style of the management and have not had a new managerial culture and market's orientation. Their expectations are to the equal budget's subsidies without taking into account the real results and social programs.

In Bulgaria the extent of impersonal trust is lower and the extent of the economic action's embeddedness into the social relations is high. For this reason is very difficult to construct the adequate criteria for selective subsidizing but this is very important for improving it's economic results and it's opportunity to realize their social functions.