

Анета Денева, Ивайло Костов

СЪВМЕСТНАТА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ДЕЙНОСТ – ЗА И ПРОТИВ FOR AND AGAINST THE JOINT ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Abstract: The article examines the prerequisites for implementation of joint entrepreneurial activity, as well as limitations and risks that hinder. It presents entrepreneurial networks and industrial (business) clusters as modern forms of business. Referred to are their main advantages and disadvantages. Finally, an attempt was made for a comparative analysis of the two discussed forms.

Key words: entrepreneurship, clusters, entrepreneurial networks, advantages, disadvantages

Увод

Турбулентността на съвременната бизнес среда принуждава предприемачите да търсят по-гъвкави и ефективни форми за осъществяване на своята дейност. Процесите на глобализация в голяма степен съдействат за интернационализиране на бизнеса и дават възможност за използване на нови начини за увеличаване на конкурентните предимства на дадено предприятие, регион или държава. В тази връзка, все повече се засилва значимостта на свързването на предприемачите и техните организации посредством съвременни организационни форми, което би ги направило по-конкурентоспособни, иновативни и печеливши.

Основната **цел** на настоящата статия е да се очертаят предимствата и недостатъците на съвместното предприемачество и възможностите за неговото прилагане посредством съвременните организационни форми за бизнес. За постигането ѝ е необходимо да се решат следните **задачи**:

1. Да се разграничат и характеризират предпоставките, ограниченията и рисковете при осъществяване на съвместна предприемаческа дейност.
2. Да се очертаят основните предимства и недостатъци на клъстерите и предприемаческите мрежи като съвременни форми за бизнес.
3. Да се направи сравнителен анализ между разглежданите организационни форми и степента на тяхното разпространение у нас.

Обект на разработката е съвместната предприемаческа дейност.

Предмет на настоящото изследване са две от основните съвременни форми, чрез които се осъществява съвместно предприемачество – индустриалните (бизнес) клъстери и предприемаческите мрежи.

1. Съвместната предприемаческа дейност – предпоставки, ограничения и рискове

Световните икономически процеси налагат разбирането, че постигането на конкурентни предимства и стабилен икономически растеж в съвременния свят може да се осъществи чрез общи усилия. Залага се на създаването на партньорства и на взаимодействия между предприемачите чрез използването на съвременни организационни форми. Прилагането им зависи от множество предпоставки, причини и мотиви, които стимулират предприемачите да осъществяват съвместна дейност.

Тъй като предприемачеството е една от най-обсъжданите теми в икономическата теория и практика, съвсем логично и по отношение на съвместната предприемаческа дейност, нейните предпоставки и ограничители са изказани множество различни становища.

От една страна, предпоставките се свързват със състоянието на световната икономика и преди всичко – с процесите на глобализация¹ и засилване на конкуренцията². Глобалните процеси формират нови взаимоотношения между организациите и държавите, а премахването на редица ограничения и бариери, развитието на информационните и комуникационни технологии, движението на работна сила, обмяната на идеи и трансферът на капитали, са логични основания за създаването на сътрудничества. Влошеното състояние на световната икономика снижава инвестициите и увеличава риска. Това мотивира организациите да се кооперират, за да преодолеят трудностите като елиминират, минимизират или споделят рисковете, които са следствие от сложната и динамична съвременна пазарна конюнктура³.

От друга страна, те се търсят в условията, при които функционират малките и средните предприятия. Така например **Бусыйгин**⁴ счита, че взаимодействието под една или друга форма цели постигането на исканата от предприемачите печалба.

Според **Коев**^{5,6} недостигът на ресурси и натискът на големите компании върху малките и средни предприятия са също основателни причини за създаването на сътрудничества.

Предпоставките и причините за осъществяване на сътрудничество между предприемачите могат да бъдат разгледани от две позиции. **По-общо** се предполага, че сътрудничеството е следствие от развитието на обществото. В тази връзка като основни причини могат да се посочат:

- глобалните процеси и интернационализацията;
- напредъкът на съвременните информационни и комуникационни технологии;
- екологичните проблеми, основаващи се на знание и изискващи комплексен подход;
- сходството в културните особености;
- развитието на инфраструктурата и обслужващите мрежи – банкова, транспортна, институционална;
- формалното или неформалното създаване на международни, общоприети стандарти;
- промените в изискванията за квалификацията и поведението на работната сила и други.

В частност причините могат да бъдат породени от:

- недостиг на финансови, материални, енергийни, човешки и други ресурси;
- силен конкурентен натиск от страна на големи фирми на националния или международен пазар;
- трудности при въвеждането на нови технологии;
- желание за повишаване на конкурентоспособността;
- преодоляване на редица пречки в процеса на осъществяване на дейността;
- възможност за по-добра реализация на пазара и други.

Интересно виждане за причините, водещи до образуването на сътрудничество, имат **Броутърс и колектив**⁷. Според тях:

- необходимо е партньорите да предлагат допълващи умения, т.е. една организация дава толкова, колкото може да получи от друга по отношение на пазари, технологии, умения и т.н.;
- организациите да имат изградена култура за коопериране. Важен момент тук е симетрията между предприятията;
- предприятията да имат съвместими цели или такива, които да се допълват или да са еднакви с целите на алианса като цяло;
- рисковете на партньорите да са съизмерими. Често сътрудничеството е способ за намаляване или избягване на рисковете. Това става чрез споделянето на риска от всички участници. Ето защо е необходимо рискът между предприятията да бъде балансиран.

Всичко изтъкнато до тук е основание предпоставките и причините за развитието на съвместна предприемаческа дейност да се разграничат на **глобални** – свързани със тенденциите в световното

¹ **Тодоров, К.** Бизнес предприемачество. Част I. Основи. Стартиране на нов бизнес. София, 2011, с. 430–431.

² **Бобина, М.** Стратегически межфирменни альянсы. // Вопросы экономики (Москва), 2002, № 4, с. 100–101.

³ **Бънкова, А.** Управление на организациите и организационните мрежи. София, 2013. с. 374.

⁴ **Бусыйгин, А. В.** Предпринимательство. Основной курс. Москва, 1997, с. 331.

⁵ **Коев, Й.** Въведение в предприемачеството. Варна, 2013, с. 361.

⁶ **Бънкова, А.** Управление на организациите..., с. 369.

⁷ **Brouthers, K., L. Brouthers, T. Wilkinson.** Strategic Alliances: Choose Your Partners. // *Long Range Planning*, 28, 1995, № 3, pp. 18–23.

развитие, **регионални** – отразяват особеностите на средата, в която функционира отделната стопанска структура, и **частни** – изцяло зависими от уменията, знанията и желанията на отделните предприемачи.

Мотивите, обуславящи взаимодействието между предприемачите, могат да се обособят в четири основни групи: организационни, икономически, стратегически и политически⁸ (вж. фиг. 1).

Организационните мотиви включват взаимното учене и изграждането на определени компетенции.

Икономическите мотиви се свързват с управлението на риска и пазарните разходи.

Стратегическите мотиви се изразяват в необходимостта от съюзяване с конкуренцията, с което да се постигне конкурентно предимство.

Политическите мотиви се характеризират с развитието и позиционирането на пазара, което се влияе от правната и регулаторната рамка на страната.

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

Фигура 1. Мотиви за осъществяване на съвместна предприемаческа дейност

Съществуват и редица **ограничения**, които възпрепятстват съвместното предприемачество. Те също могат да се разделят на две групи. **Първата група** са свързани с нежеланието на предприемачите да влизат в съюз с други предприемачи⁹ – страх от загуба на самостоятелност и независимост; трудности в постигането на баланс между сътрудничество и конкуренция; слаба мотивация и липса на доверие между предприемачите; ниска предприемаческа култура в съответния регион; затруднена икономическа обстановка в страната; недостатъчна подкрепа от страна на местната и централната власт; нестабилна политическа среда и непрекъснати промени в законодателството и др.

Втората група, произтичат от взаимодействието между предприемачите във вече създадено сътрудничество, в т.ч.:

- загуба на автономност, промяна в предварителните нагласи и очаквания и понижаване на показателите на предприятие;
- невъзможност за обвързване на технологичните системи с другите участници;
- затруднено развитие поради сътрудничеството с определена група партньори;
- неправилен избор на партньор – партньорът може да е „загиваща“ организация или индустрия, което да доведе до фалит;
- закупуване или фалит на някой от партньорите, което може да доведе до разпад на мрежата;
- лоши външни условия за развитие на алианса и др.¹⁰

⁸ Todeva, E., J. Bailey, S. Clegg. Strategic Alliances. International Encyclopedia of organization studies, Sage Publications, 2007, p. 3. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1460867>

⁹ Тодоров, К. Бизнес предприемачество. Част I. Основи. Стартиране на нов бизнес. София, 2011, с. 433 – 434.

¹⁰ Димитрова, В. Стратегически аспекти на създаване на регионални фирмени алианси. // Регионално икономическо сътрудничество и интеграция на страните в Югоизточна Европа : Междууниверситетска научно-практическа конференция Т. 2. Свищов, 2002, с. 258.

Предприемачите, осъществяващи сътрудничество помежду си, неминуемо се сблъскват и с определени **пречки**, произтичащи предимно от различните етапи на развитие на предприятията партньори; ролите, изпълнявани в сътрудничеството; границата на мрежата и доверието между участниците¹¹.

На първо място, организациите, включени в определена мрежа, често са на различен етап от своя жизнен цикъл. Това затруднява съвместяването на целите, съответно ползите за страните.

На второ – налице е неразбиране кой каква роля изпълнява във вече създадения съюз. Това налага не само да се определи кой ще осъществява връзката между предприятията, но и да се постигне единомислие между участващите в съюза предприемачи относно реализирането на общата цел/идея. Необходимо е наличието на взаимно доверие, способност да се идентифицират ползите за всеки участник, като и да се използват възможностите, реализирането на които би довело до постигането на растеж, просперитет и обществено признание.

На трето място, определянето на границите на съюза (мрежата) също може да предизвика проблем. Трябва да се определи кой ще ръководи дейността, ще координира, ще осъществява обратна връзка, ще представя междинните резултати, ще взема решения как и кой ще продължи да работи, кои дейности да се преустановят при необходимост и др. Това може да породи конфликти и неразбирателство между предприемачите.

Съществен проблем при осъществяването на съвместна дейност е доверието между партньорите. То се формира в резултат на определени очаквания, основани на сметки, подкрепа от страна на институциите, добра репутация и др. Доверието може да се изрази чрез споделяне на знание, общи ценности и морал, разбиране на партньора (партньорите) и др. Прекаленото доверие обаче може да изложи на риск и да постави в неизгодна позиция част от партньорите, поради което то трябва е добре премислено.

По-конкретните **опасности и рискове** при осъществяване на съвместна предприемаческа дейност се свързват с¹²:

1. Неправилен избор на партньор. Той може да бъде вследствие на несъвместимостта на целите и задачите на партньорите, културните разбирания, корпоративните различия и т.н.

2. Запазване на конфиденциалност по отношение на знанията и уменията на предприятията. Ефективното сътрудничество предполага споделяне на информация. Видът и обемът ѝ обаче зависят от и влияят върху конкурентоспособността на партньорите. Поради страх от загуба на конкурентни предимства, често пъти участниците в мрежата не желаят да я предоставят.

3. Възможност един или няколко от партньорите да се възползват от предимствата на другите. По този начин те отслабват влиянието им, поставят ги в зависимост или предизвикват загуба на автономност и независимост.

4. Конфликти, свързани с разпределението на доходите. Сътрудничеството между предприемачите намира израз не само в споделянето на рисковете и разходите, но и при разделянето на печалбите.

5. Заплахи от външната среда. Могат да настъпят промени във външната среда, породени от промени в предпочитанията на потребителите, действията на конкурентите, политическата и правната среда и т.н.

6. Културни различия. Всяко предприятие изповядва своя бизнес етика и философия, има своя ценностна система и отношение към труда и мотивацията. Поради тези, а и други специфики, могат да възникнат конфликти, което от своя страна да предизвика нестабилност в отношенията между предприемачите.

7. Преговорите между партньорите могат да се удължат във времето, което да доведе до нарастване на разходите.

8. Човешкият фактор. В процеса на комуникация между предприемачите често възниква неразбирателство, сблъсък на характери и конфронтация. Поради тази причина, от съществена важност е наличието на добре подбран и подготвен персонал на различните нива.

¹¹ **Бънкова, А.** Управление на организациите и организационните мрежи. София, 2013, с. 372 – 392.

¹² **Кирев, Л.** Транснационални корпорации. В. Гърново, 2010. с. 219 – 222.

2. Предприемаческите мрежи и индустриалните кълъстери като съвременни форми за съвместен бизнес

Съвместната дейност може да се осъществява посредством редица съвременни организационни форми. Те се характеризират както с различни достойнства, така и с определени рискове за участниците, произтичащи от техните специфични черти. Сред най-разпространените форми на взаимодействие между предприемачите са предприемаческите мрежи, индустриалните (бизнес) кълъстери, смесените предприятия, субконтракторните вериги и франчайзингът.

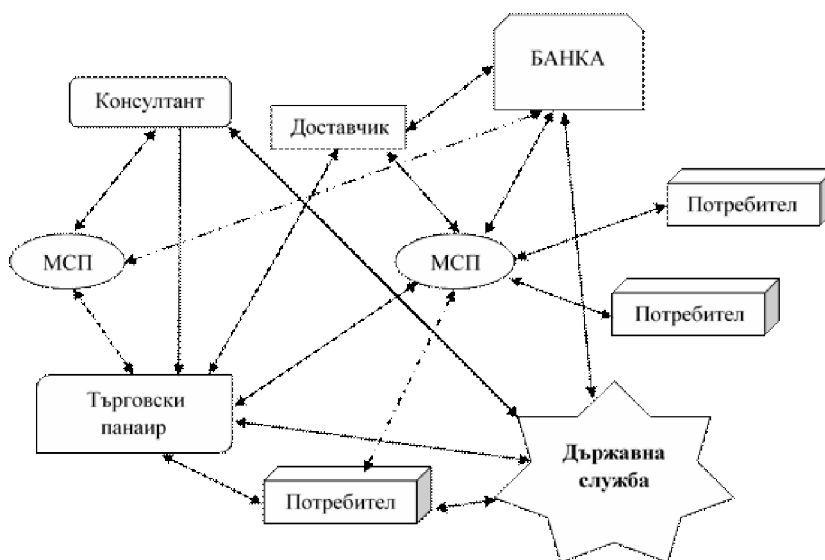
Предвид поставените ограничения в настоящото изследване ще бъдат разгледани две от тези форми – предприемаческите мрежи и индустриалните (бизнес) кълъстери. Те се характеризират с гъвкавост и ефективност и предоставят множество възможности на предприемачите за осъществяване на съвместен бизнес.

Предприемачески мрежи (вж. фиг. 2)

Най-общо под предприемаческа мрежа се разбира сътрудничеството между предприемачи, които търсят „компенсация на недостига на ресурси с цел устойчиво развитие“¹³. Чрез общите усилия на участниците в мрежата се постига синергичен и мултиплициращ ефект, което съдейства за повишаване на тяхната конкурентоспособност¹⁴.

Предприемаческите мрежи са съставени предимно от малки и средни предприятия (МСП), осъществяващи дейност в едни и същи или в сходни отрасли. Характерно за тях е, че сътрудничеството се извършва на основата на взаимното доверие между предприемачите, на чиято база се изгражда и развива предприемаческата мрежа¹⁵. Доверието е инструмент, чрез който отделният предприемач може да тества средата, в която се изгражда мрежата. То е вид споразумение между членовете, които споделят общи правила и норми на поведение¹⁶.

Предприемаческите мрежи могат да се характеризират и като хетерогенни или разпръснати мрежи с неясни граници, в които всеки има своята роля. Мрежата включва участници, които разработват общи стратегии, споделят информация, изпълняват конкретни задачи и същевременно си взаимодействат на основата на определени договорености¹⁷.



Фигура 2. Модел на предприемаческа мрежа от МСП

По примера на: *Todeva, E. Encyclopedia of social networks. Sage Publications, 2011.*¹⁸

¹³ Коев, Й. Въведение в предприемачеството. Варна, 2013, с. 361.

¹⁴ Тодоров, К. Стратегическо управление в малките и средните фирми – теория и практика. Том 1. София, 2001, с. 249

¹⁵ Тодоров, К. Бизнес предприемачество. Част I. Основи. Стартиране на нов бизнес. София, 2011. с. 476 – 477.

¹⁶ Коев, Й. Въведение в предприемачеството. Варна, 2013, с. 362 – 363.

¹⁷ Todeva, E. Encyclopedia of social networks. Sage Publications, 2011. p. 260. <http://ssrn.com/abstract=1935066>

¹⁸ Пак там.

Предприемаческата мрежа дава възможност на участниците да споделят идеи помежду си, да се учат един от друг и да работят съвместно. В мрежата участват не само предприемачи с амбиции, но и доставчици на услуги, инвеститори и институции, подпомагащи местното развитие. Вследствие на това, развитието на предприемаческата мрежа може да създаде благоприятни условия за повишаване на предприемаческата култура в съответния регион.

Ползите, които носят предприемаческите мрежи като цяло, намират израз в осигуряване на по-добри възможности за развитие на предприятията и регионите и в стимулиране на предприемаческата инициатива.

В частност предприемаческите мрежи дават редица възможности на предприятия-участници¹⁹:

- отделната стопанска структура може да се концентрира в основната си дейност, а второстепенните задачи – да предостави на предприятия, специализирани в тяхното изпълнение. По този начин се формира група от свързани организации, всяка от които притежава определено конкурентно преимущество и заедно с останалите произвежда продукт, услуга или технология;

- партньорство може да съществува дори между предприятия, конкуриращи се помежду си. В мрежата те обединяват усилията си, като: споделят информация, опит, ноу-хау, съдействат си при намирането на скъпоструващи суровини и технологии;

- наличие на търговски и информационни потоци, които са непазарни, както и потоци от и към предприятията. Съществуват и външни за мрежата потоци като: обмен на идеи между специалисти за уточняване на някои проблеми, информация за доставчици на специфични стоки и оборудване, които са важен момент за процеса на иновации, осъществяван от предприятията.

Предприемаческите мрежи крият определени опасности, които могат да бъдат бариери за предприемачите да осъществяват съюз с помежду си. Основният проблем идва от това, че мрежите възникват предимно на базата на неформалните отношения и на доверието, т.е. споразумението между предприемачите е устно, без сключване на договори. Това може да бъде сериозна пречка при евентуални спорове, защото уреждането на взаимоотношенията няма да може да се извършва по съдебен път. Други бариери за участие в мрежи са породени от културните и психологическите нагласи. Не всеки предприемач е готов да обмени информация с други предприемачи, често основни конкуренти. Това е така, защото характерните черти на предприемачеството – индивидуализмът и независимостта, се сблъскват с особеностите на предприемаческите мрежи – обменът на информация и колективизмът.

Пречка за образуването и развитието на предприемачески мрежи са още: ограничената информация в обществото за ползите от тях; недостатъчната подкрепа от страна на местни, регионални и национални институции на такива структури; липсата на предприемаческа култура в региона, съответно в страната; спорове и конфликти между участниците в мрежата и т.н.

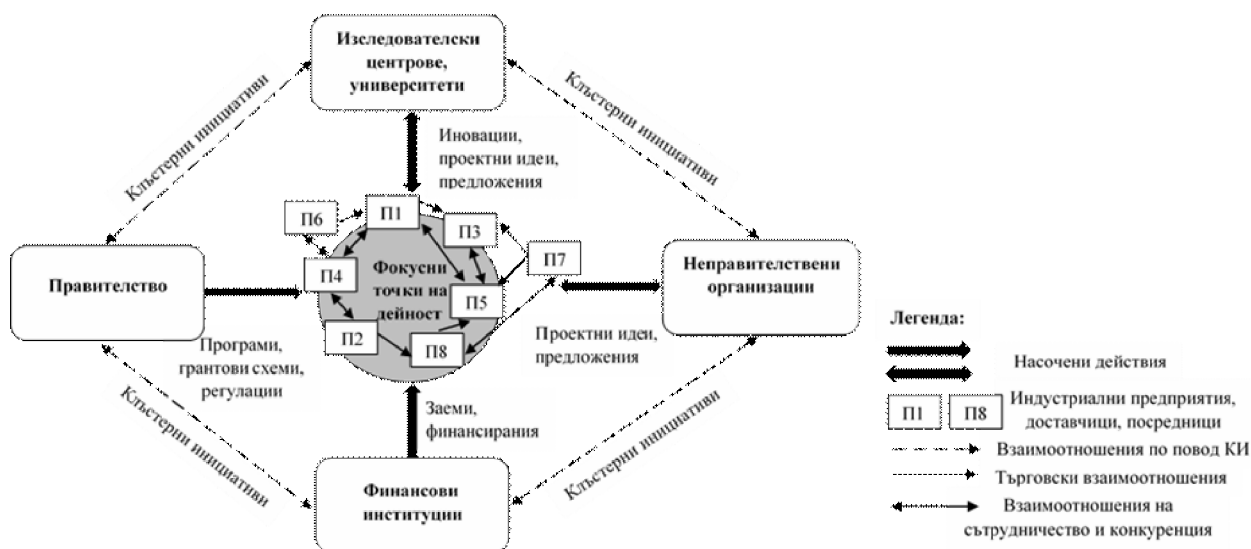
Индустриални (бизнес) кълъстери (вж. фиг. 3)

В съвременната икономика разбиранята за индустриалните кълъстери се основават на определението на **Майкъл Портър**. Той ги определя като „географски концентрации на взаимосвързани фирми и институции в дадена област“²⁰. Кълъстерите включват и други субекти: доставчици на специализирана техника, машини и компоненти или доставчици на специализирана инфраструктура, различни правителствени институции, университети, агенции за стандартизация, доставчици на професионално обучение, асоциации, които да предоставят специализирано обучение, образование, информация и помощ²¹. Характерно за кълъстерите е, че участващите в тях предприятия едновременно се конкурират и си сътрудничат.

¹⁹ Христова, В. Предприемачеството. Теоретични основи и практически измерения. В. Търново, 2013. с. 137.

²⁰ Porter, M. Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review, November/ December 1998.

²¹ Пак там.



Фигура 3. Модел на индустриален клъстер

По примера на: Христова, В. *Съвременни параметри на индустриалните клъстери в България*. В. Търново, 2009.²²

Основни предпоставки за образуването на клъстери са **предимствата**, които те дават на предприятията, членуващи в тях. Същевременно с това те влияят благоприятно на конкурентоспособността на регионите и на икономиката на страната като цяло. Поради тази причина предимствата на индустриалните клъстери се разглеждат в два аспекта – от гледна точка на предприятията и от гледна точка на региона.

От гледна точка на предприятията те са²³:

1. **Повишаване на конкурентоспособността на произвежданата продукция и на производителността.** Участието в клъстер дава възможност на предприятието да увеличи производителността си и същевременно с това – да произвежда по-конкурентоспособен продукт, на по-ниска цена и с по-високо качество. По-ниската цена е следствие на икономии, резултат от сътрудничеството, както и на повишената производителност на труда. Достъпът до полезна информация, постоянният трансфер на знания, възможността за научноизследователска и развойна дейност (НИРД) и иновации, съдействат за постигане на икономии. Близките контакти с потребителите, улесненият достъп до специализирани ресурси и услуги с по-високо качество, използването на висококвалифицирана работна ръка, конкуренцията между предприятията в клъстера, която поражда стремеж към подобряване качеството на продукта, съвместната работа с клиенти и конкуренти, водят до подобряване на качеството на произвежданите продукти (услуги) и до повишаване на производителността на предприятията.

2. **Подобряване на финансовите резултати.** Повишената производителност, икономии от мащаба, сътрудничеството и географската близост на доставчици и участници в клъстера оказват положително въздействие върху финансовото състояние на предприятията. Разходите за производство, транспорт, доставки, поддържане на запаси и др. намаляват поради: улеснения достъп до местните ресурси, възможностите за коопериране между предприятията за съвместни покупки и съвместна реклама на произвежданите продукти и услуги в клъстера, съвместните обучителни програми за квалификация и т.н.

3. **Предоставяне на възможности за растеж.** Нарастването на реализираната продукция, увеличаването на пазарния дял, достъпът до ресурси и пр. създават условия за развитие на членуващите в клъстера предприятия.

4. **Увеличаване на възможностите за иновации.** Те са следствие от нарасналата способност на организациите да осъществяват НИРД. Предприятията използват помощта на включените в клъстера технически институти и университети, а трансферът на квалифицирани работници, съответно –

²² Христова, В. *Съвременни параметри на индустриалните клъстери в България*. В. Търново, 2009, с. 38.

²³ Велев, М. *Клъстерен подход за повишаване на конкурентоспособността*. София, 2007, с. 34 – 43.

на знания и умения, както и на конкуренцията между предприятията вътре в клъстера, дават възможност за прилагане на иновации.

5. Постигане на положителен ефект върху **производствената и маркетингова гъвкавост**. Предприятията в клъстери могат по-лесно да преминат към реализацията на нови продукти, промяна в размера на производството, както и към разработването на рекламни кампании и програми за насърчаване на новите продукти.

6. Подобряване **адаптивността към пазара**. Клъстерите помагат на предприятията да са по-устойчиви на резки пазарни промени и сътресения и бързо да се приспособяват към съвременните тенденции. Същевременно, нараства техният стремеж към търсенето на нови пазарни възможности и задоволяването на пазарните потребности.

Предоставянето на информация, програми и конкретни услуги (счетоводни, транспортни, маркетингови, научноизследователски, финансови и пр.) от страна на различните институции също оказва положителен ефект и дава редица предимства на предприятията²⁴.

Основните предимства от гледна точка на региона, в който оперират са^{25, 26}:

➤ **повишаване на конкурентоспособността** на региона, а оттам – **увеличаване износа** на национално и наднационално равнище, в резултат на по-добрата конкурентоспособност на предприятията, включени в клъстери;

➤ подобряване на **регионалната инфраструктура**, което съдейства за привличането на предприемачи от други региони и до подобряване условията за бизнес;

➤ създаване на добра възможност за **утвърждаване на търговското име**, което може да презентира региона на местни, национални и международни форуми;

➤ привличане на външни **инвестиции**, които подобряват последващото развитие на региона;

➤ **стимулиране на предприемачеството** в региона и по този начин предоставяне на добра възможност за включване на нови предприемачи в клъстера;

➤ повишаване на **икономическото благосъстояние и стандарта на живот**;

➤ **намаляване на безработицата, увеличаване на постъпленията от данъци** и т.н.

Освен значителните предимства и ползи, които предоставят, клъстерите могат да се предизвикат и някои **проблеми и ограничения**²⁷. Част от тях са от **информационно естество**. За да поддържа позицията си в клъстера, предприятието трябва непрекъснато да анализира и същевременно да предоставя информация на останалите партньори. В повечето случаи малките и средните предприятия не разполагат с достатъчен ресурс за анализиране на партньорите. Те не успяват да обхванат цялата информация, което е съществена пречка за включването им в или за създаването на клъстер. Друга част са проблеми от **договорно естество**. Сътрудничеството между предприятията в клъстера изисква наличието на споразумение между тях. Процесът по договаряне е често дълъг и скъп (отнема време и средства), а постигането на съгласие обхваща редица направления като: цели, организация, цени, печалба, защита и т.н. В крайна сметка минимизирането на рисковете от сътрудничеството и стремежът към запазване на автономност могат да бъдат твърде скъпи на организациите.

Съществуват проблеми и от **управленско естество**. Възможно е между предприятията в клъстера да възникнат конфликти относно целите, организацията, цените, печалбата, информацията и т.н. Наличието на различни допирни точки, културните особености, липсата на йерархия и отговорности правят клъстера неустойчив. Вследствие на това сътрудничеството се нарушава. Неравенството между организациите, дължащо се на фирмения размер и ресурсите, прави приобщаването към клъстера трудно осъществимо. Това може да доведе до понижаване на контрола при кооперирането, а в определени случаи – и до зависимост на МСП от големите предприятия в клъстера.

²⁴ **Парашкевова, Л.** Клъстерите и иновационното развитие на малките предприятия. // *Инвестиции в бъдещето 2001: Трета научно-практическа конференция*. – Варна, 2001, с. 276.

²⁵ **Маринов, Г., М. Велев, О. Гераскова.** Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност (Теоретични и приложни аспекти). София, 2009, с. 239 – 240.

²⁶ **Христова, В.** Съвременни параметри на индустриалните клъстери в България. В. Търново, 2009, с. 40 – 42.

²⁷ **Минчев, Н.** Особенности на приобщаването на малките и средните предприятия към регионален клъстер. // *България в Европа – 2007: Международна научно-практическа конференция*. – София, 2006, с. 284 – 285.

3. Сравнителен анализ между клъстери и предприемачески мрежи

На база на разгледаните по-горе характеристики и съществени черти на клъстерите и предприемаческите мрежи могат да бъдат направени определени сравнения. Те намират израз в приликите и разликите между разгледаните съвременни форми. Като по-съществени **прилики** могат да се посочат:

➤ както предприемаческите мрежи, така и клъстерите, са съвременни организационни форми, които обединяват предприемачите и техните предприятия с цел подобряване на тяхната конкурентоспособност и устойчиво развитие;

➤ предпоставките за създаване или включване в такива форми са сходни – глобалните процеси и интернационализацията; развитието на съвременните информационни и комуникационни технологии; сходството в културните особености; развитието на инфраструктурата и обслужващи мрежи; формалното или неформалното създаване на международни, общоприетите стандарти; недостигът на финансови, материални, енергийни, човешки и други ресурси; силният конкурентен натиск от страна на големи фирми на националния или международен пазар; трудности при въвеждането на нови технологии; желанието за повишаване на конкурентоспособността; преодоляването на редица пречки в процеса на осъществяване на дейността; възможността за по-добра реализация на пазара и други.

➤ предприемачите и техните предприятия, участващи в клъстери или предприемачески мрежи, имат редица предимства, съдържащи се в: достъпа до различни ресурси, технологии, финансови средства, ноу-хау, пазари; развитието на производствените възможности на предприятията; намаляването на разходите и риска; възможността за лобиране и създаване на връзки с клиенти на различно ниво; генерирането и подбора на различни идеи за развитие на създадения алианс; възможността да се преодоляват бариери, наложени на националния пазар; достъпа до опит на по-успели и утвърдени играчи на пазара, които участват в алианса; възможностите за използване и развитие на човешкия фактор и открояване на най-добрите кадри; появата на нови методи за стимулиране на труда и др.

➤ и предприемаческите мрежи, и клъстерите стимулират развитието на регионите, в които оперират като: осъществяват посредничество между предприемачи и доставчици; създават общи възможности за развитие; насърчават и подобряват предприемаческата култура; предоставят възможност за изява на обществени лидери; популяризират региона; повишават регионалната конкурентоспособност; привличат инвеститори; подобряват регионалната инфраструктура; намаляват безработицата и се повишава икономическото благосъстояние на населението и др.

➤ най-общо ограниченията на двете форми са почти идентични – страх от загуба на самостоятелност и независимост; слаба мотивация и липса на доверие между предприемачите; ниска предприемаческа култура в съответния регион; затруднена икономическа обстановка в страната; недостатъчна подкрепа от страна на местната и централната власт; нестабилна политическа среда и непрекъснати промени в законодателството; загуба на автономност; неправилен избор на партньор; възможна промяна в предварителните нагласи и очаквания; невъзможност за обвързване на технологичните системи с другите участници; закупуване или фалит на някой от партньорите, което може да доведе до разпад на мрежата; невъзможност да се реализира добре заложеният потенциал; лоши външни условия а развитие на алианса и др.

Основните **разлики** между клъстерите и предприемаческите мрежи могат да се изразят в следното²⁸:

➤ предприемаческите мрежи се основават на базата на кооперирането между предприемачите, а клъстерите се градят както на кооперирането, така и на конкурирането между предприятията;

➤ предприемаческите мрежи се създават предимно въз основа на доверието между предприемачите, което прави връзките между тях неформални, докато при клъстерите доверието се изгражда постепенно и предприятията трябва да се споразумеят по отношение на тяхното коопериране;

➤ в клъстерите участват научноизследователски организации и институции. При предприемаческите мрежи това не е задължително;

➤ към клъстерите могат свободно да се присъединяват нови членове, а към предприемаческите мрежи – само предприятия, отговарящи на определени изисквания и предварително одобрени от сегашните членове на мрежата;

²⁸ **Маринов, Г., М. Велев, О. Гераскова.** Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност (Теоретични и приложни аспекти). София, 2009, с. 221.

➤ предприятията в предприемаческите мрежи имат свои цели, докато клъстерите преследват една по-обща, колективна визия;

➤ предприемаческите мрежи могат да осигурят достъп до специализирани услуги на по-ниски цени. Клъстерите, от своя страна, привличат тези услуги в съответния регион;

➤ предприемаческите мрежи могат да улеснят предприятията да се включват в сътрудничества. Клъстерите формират търсене за повече организации, имащи сходни или свързани способности и др.

Приложението на предприемаческите мрежи и клъстерите е предимно сред малките и средни предприятия, чиито ресурси и възможности са различни от тези на големите организации, и не могат да устоят на динамичните пазарни процеси, ако действат самостоятелно. Ето защо през последните години се акцентира именно върху използването на модерни бизнес форми, които да допринесат за развитието на малките и средни предприятия, а оттам – за развитието на отделните региони и на икономиката като цяло.

След влизането на България в Европейския съюз (ЕС) политиката за насърчаване използването на бизнес (предприемачески) мрежи и клъстери като форми за сътрудничество се засили. Вследствие на това се забеляза значително повишаване на взаимодействието между предприемачите – главно чрез използването на индустриални клъстери. Открояват се някои основни клъстерни структури като: Български клъстер “Телекомуникации”, Български мебелен клъстер, ИКЕМ – Индустриален клъстер “Електромобили”, ИКТ Клъстер Пловдив, Клъстер “Хоризонтално интегрирани технологии и системи”, Клъстер на здравните региони, Клъстер „Мехатроника и автоматизация”, Клъстер „Обединение застрахователни брокери – ОЗБ”, Морски клъстер България, Национален куриерски клъстер, Сдружение “Български индустриален клъстер”, Сдружение „Клъстер за здравен туризъм – България“, Специализиран клъстер и институт по облекло и текстил – Дунав, Средногорие мед индустриален клъстер и пр.

Предприемаческите мрежи, разглеждани в настоящата статия, са мрежите, основани на общи или сходни ценности. Те са най-ефективни и гъвкави защото се изграждат на базата на взаимното доверие, изповядването на подобни или еднакви етични, религиозни, етнически норми. Често се основават и на признаци като: приятелство, семейство, образование, съдба и т.н. Поради това често такъв тип мрежи включват семейни и приятелски микро, малки или средни предприятия в едно населено място или регион, които осъществяват еднакви или сходни производствени дейности без да се обвързват с договори. Това прави трудно тяхното изследване, което от своя страна ограничава погледа върху тяхното състояние.

Анализът²⁹ на предходния програмен период показва, че приложението на разгледаните форми не е достатъчно. Причини за това са слабата информираност за ползите от използването на съвместни форми за бизнес, липсата на обучение по предприемачество, трудният достъп до финансиране, недостатъчното взаимодействие между научни центрове и висши училища с бизнеса, регулаторните тежести и бариери, големият брой микропредприятия, съответно малкият брой високотехнологични и иновационни МСП и т.н.

През новия програмен период³⁰ се залага на повишаване на фирменото взаимодействие чрез използването на бизнес мрежи и клъстери, чрез които да се стимулират изследванията, иновациите, създаването и развитието на високотехнологична индустриална база, както и да се повиши ролята на науката в икономиката. Очакваните резултати от тази политика са да се подобрят конкурентоспособността и устойчивото развитие на МСП, в резултат на което да се увеличат инвестициите в дълготрайни материални активи и преките чуждестранни инвестиции, да се ограничи и намали безработицата, да се повиши икономическият растеж и т.н.

Заклучение

Изложеното дава основание да се твърди, че съществуват редица предпоставки, които подтикват предприемачите към съвместна предприемаческа дейност. Това, от една страна, са възможностите, които предоставят световните икономически процеси, развитието на информационните и комуникационни технологии, динамиката на националните и международни пазари, а от друга, недостигът на

²⁹ Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП 2012-2013 г. 2013. <www.sme.government.bg/?p=15940>. 10.05.2015.

³⁰ Национална програма за развитие: България 2020. <<http://www.eufunds.bg/bg/page/809>>. 10.05.2015.

финансови, материални, енергийни, човешки и други ресурси, силният конкурентен натиск от страна на големи фирми, трудностите при въвеждането на нови технологии и пр. Използването на предприемаческите мрежи и индустриалните клъстери като съвременни форми за съвместна предприемаческа дейност крие определени опасности и рискове, но същевременно дава и множество възможности за повишаване на предприемаческата и регионалната конкурентоспособност, изразяваща се най-вече в по-добрия достъп до различни видове ресурси (финансови, трудови, материални), пазари и технологии, възможността за взаимно учене, осъществяване на иновации и специализация, споделянето на ноу-хау, идеи, клиенти; минимизирането и преодоляването на заплахи и рискове от външната среда, справянето с конкурентния натиск и т.н. Ето защо, съвременните форми на сдружаване между предприятията могат да се приемат като иновативен и перспективен подход, повишаващ ефективността на предприемаческата дейност и намиращ все по-голямо реално приложение в световната и българската практика.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бобина, М.** Стратегически межфирменни альянсы. – В: *Вопросы экономики*. Москва, 2002, № 4.
1. **Vobina, M.** Strategicheskie mezhfirmenne alyuans. *Vopros konomiki*, Moskva, 2002, № 4.
2. **Бусыгин, А. В.** Предпринимательство. Основной курс. Москва, 1997.
2. **Busgin, A. V.** Predprinimatelystvo. Osnovnoy kurs. Moskva, 1997.
3. **Бънкова, А.** Управление на организациите и организационните мрежи. София, 2013.
3. **Bankova, A.** Upravlenie na organizatsiite i organizatsionnite mrezhi. Sofiya, 2013.
4. **Велев, М.** Клъстерен подход за повишаване на конкурентоспособността. София, 2007.
4. **Velev, M.** Klasteren podhod za povishavane na konkurentosposobnostta. Sofiya, 2007.
5. **Димитрова, В.** Развитие на интеграционна гъвкавост – акцент на мениджмънта на предприемаческите мрежи. *XXI век: Очаквани реалности в бизнеса и мениджмънта: Юбилейна международна конференция*, Т. 1. Свищов, 2001.
5. **Dimitrova, V.** Razvitiето na integratsionna gavkavost – aktsent na menidzhmanta na predpriemacheskite mrezhi. XXI-vi vek: Ochakvani realnosti v biznesa i menidzhmanta: Yubileyna mezhhdunarodna konferentsiya, Т. 1. Svishtov, 2001.
6. **Димитрова, В.** Стратегически аспекти на създаване на регионални фирмени алианси. *Регионално икономическо сътрудничество и интеграция на страните в Югоизточна Европа: Междуниверситетска научно-практическа конференция*. Т. 2. Свищов, 2002.
6. **Dimitrova, V.** Strategicheski aspekti na sazdavane na regionalni firmeni aliansi. Regionalno ikonomicheskо satrudnichestvo i integratsiya na stranite v Yugoiztochna Evropa: Mezhduuniversitetska nauchno-prakticheskа konferentsiya. Т. 2. Svishtov, 2002.
7. **Кирев, Л.** Транснационални корпорации. В. Търново, 2010.
7. **Kirev, L.** Transnatsionalni korporatsii. V. Tarnovo, 2010.
8. **Коев, Й.** Въведение в предприемачеството. Варна, 2013.
8. **Koev, Y.** Vavedenie v predpriemachestvoto. Varna, 2013.
9. **Маринов, Г., Велев, М., Гераскова, О.** Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност (Теоретични и приложни аспекти). София, 2009.
9. **Marinov, G., Velev, M., Geraskova, O.** Ikonomika i konkurentosposobnost na predpriemacheskata deynost (Teoretichni i prilozhni aspekti). Sofiya, 2009.
10. **Минчев, Н.** Особености на приобщаването на малките и средните предприятия към регионален клъстер. *България в Европа – 2007: Международна научно-практическа конференция*. София, 2006.
10. **Minchev, N.** Osobenosti na priobshtavaneto na malkite i srednite predpriyatya kam regionalen klaster. // *Balgariya v Evropa – 2007: Mezhhdunarodna nauchno-prakticheskа konferentsiya*. – Sofiya, 2006.
11. **Парашкевова, Л.** Клъстерите и иновационното развитие на малките предприятия. *Инвестиции в бъдещето 2001: Трета научно-практическа конференция*. – Варна, 2001.
11. **Parashkevova, L.** Klasterite i inovatsionnoto razvitie na malkite predpriyatya. Investitsii v badeshteto 2001: Treta nauchno-prakticheskа konferentsiya. – Varna, 2001.
12. **Тодоров, К.** Бизнес предприемачество. Част I. Основи. Статиране на нов бизнес. София, 2011.
12. **Todorov, K.** Biznes predpriemachestvo. Chast I. Osnovi. Startirane na nov biznes. Sofiya, 2011.
13. **Тодоров, К.** Стратегическо управление в малките и средните фирми – теория и практика. Том 1. София, 2001.
13. **Todorov, K.** Strategicheskо upravlenie v malkite i srednite firmi – teoriya i praktika. Tom 1. Sofiya, 2001.

14. **Христова, В.** Предприемачеството. Теоретични основи и практически измерения. В. Търново, 2013.
14. **Hristova, V.** Predpriemachestvoto. Teoretichni osnovi i prakticheski izmereniya. V. Tarnovo, 2013.
15. **Христова, В.** Съвременни параметри на индустриалните клъстери в България. В. Търново, 2009.
15. **Hristova, V.** Savremenni parametri na industrialnite klasteri v Balgariya. V. Tarnovo, 2009.
16. **Brouthers, K. Brouthers L., Wilkinson T.** Strategic Alliances: Choose Your Partners. *Long Range Planning*, 28, 1995, № 3.
17. **Porter, M.** Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, November/ December 1998.
18. **Todeva, E.** Encyclopedia of social networks. Sage Publications, 2011. <http://ssrn.com/abstract=1935066>
19. **Todeva, E., Bailey, J, Clegg, S.** Strategic Alliances. International Encyclopedia of organization studies, Sage Publications, 2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1460867>
20. Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП 2012-2013 г. 2013. www.sme.government.bg/?p=15940.
Национална програма за развитие: България 2020. www.eufunds.bg/bg/page/809.
20. Izsledvane na predpriemachestvoto i perspektivite za razvitie na inovatsiite v MSP 2012-2013 g. 2013. www.sme.government.bg/?p=15940.
21. Natsionalna programa za razvitie: Balgariya 2020. www.eufunds.bg/bg/page/809.