



Изпълнителна агенция за насърчаване на
малките и средните предприятия



Анализ на състоянието и факторите за развитие на МСП в България: 2011-2012 г.

Икономическо възстановяване и конкурентоспособност

Изпълнител:

поета

София, 2012 г.

Предисловие

Настоящият анализ представлява актуализация на изготвения миналогодишен „Анализ на състоянието и факторите за развитие на МСП, 2010-2011 г. (Българските МСП в контекста на кризата)“. Анализът за 2011-2012 г. е изготвен за целите и нуждите на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП).

ИАНМСП отговаря за изпълнението на националната политика в областта на МСП, участвайки в разработването и изпълнението на мерките от годишните програми за прилагане на Националната стратегия за насърчаване развитието на малките и средните предприятия.

Ситуацията в сектора на МСП е разгледана основно в рамките на периода 2009-2012 г. Стандартните статистически показатели за сектора, публикувани от НСИ, са допълнени от специално проведено национално представително социологическо проучване на МСП, изпълнено през месец март 2012 г. За целите на анализа са използвани данни и от други изследвания, както също статистика и доклади, касаещи МСП в ЕС.

Актуализацията включва актуални теми, които са от съществено значение за икономическото възстановяване и устойчивост на сектора на МСП. Периодът, обхванат от анализа, съвпада с излизането на световната и европейската икономика от финансовата и икономическа криза. Ето защо, икономическото възстановяване на българските МСП днес и тяхната конкурентоспособност е основният фокус на документа. В анализа е добавена и една нова тема, свързана с проблема на устойчивостта на сектора на МСП и по-специално – унаследяването на семейния бизнес.

Сред основните въпросите, на които анализът търси отговор, са: „Какво се случва със сектора на МСП днес?“, „Кои са предприятията, които успяват да се възстановят от кризата?“, „Кои са факторите за развитие и конкурентоспособност, които са от най-голямо значение за успешното икономическо представяне на българските МСП днес?“ и др.

Отговорите на тези въпроси могат да подпомогнат процеса на формиране на адекватни политики за насърчаването на сектора на МСП в краткосрочен и дългосрочен план.

Съдържание

Резюме.....	6
ИЗБРАНИ ФАКТИ	11
Увод	12
МСП И РОЛЯТА НА НАСТОЯЩАТА АКТУАЛИЗАЦИЯ.....	12
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ	12
ОБХВАТ И МЕТОДОЛОГИЯ.....	13
СТРУКТУРА	13
Макроикономическа среда	14
ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА	14
БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА ПРЕЗ 2011 Г.	15
<i>Брутен вътрешен продукт</i>	<i>15</i>
<i>Инфлация</i>	<i>16</i>
<i>Пазар на труда</i>	<i>16</i>
<i>Платежен баланс</i>	<i>18</i>
<i>Фискален сектор.....</i>	<i>18</i>
<i>Банкова система</i>	<i>20</i>
КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ.....	22
Характеристика на сектора.....	23
СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА И БИЗНЕС ДЕМОГРАФИЯ	23
<i>Брой и структура на предприятията.....</i>	<i>23</i>
<i>Структура на предприятията по икономически дейности.....</i>	<i>24</i>
<i>Структура на предприятията по райони на планиране</i>	<i>27</i>
<i>Бизнес демография.....</i>	<i>29</i>
ЗАЕТОСТ И ДОХОДИ В СЕКТОРА.....	33
<i>Брой и структура на заетите лица</i>	<i>33</i>
<i>Структура на заетостта по икономически дейности</i>	<i>34</i>
<i>Структура на заетостта по райони на планиране.....</i>	<i>37</i>
ПРОИЗВОДСТВО, ИНВЕСТИЦИИ И ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ	39
<i>Приходи и разходи на предприятията</i>	<i>39</i>
<i>Оборот, добавена стойност и производителност на труда</i>	<i>42</i>
<i>Дълготрайни материални активи</i>	<i>45</i>
<i>Външна търговия</i>	<i>48</i>
УСТОЙЧИВОСТ НА СЕКТОРА НА МСП.....	52
<i>Възрастова структура на предприемачите.....</i>	<i>52</i>
<i>Унаследяването на семейния бизнес</i>	<i>53</i>
<i>Планиране на унаследяването в българските семейни фирми</i>	<i>55</i>
КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ.....	60

Фактори за развитие: текущо състояние 61

Достъп до ФИНАНСИРАНЕ	61
<i>Дефиниране на предприятие с облекчен достъп до финансиране</i>	61
<i>Достъпът до финансиране на МСП: ЕС и България</i>	62
<i>Индекс Достъп до финансиране и българските МСП през 2011 г.</i>	63
<i>Фактори, определящи достъпа до финансиране</i>	66
ИНОВАЦИОННА АКТИВНОСТ	67
<i>Дефиниране на иновативно предприятие</i>	67
<i>Иновациите и българските МСП</i>	68
<i>Индекс Иновационна активност и българските МСП</i>	70
<i>Индекс Иновационна активност и българските МСП</i>	70
<i>Фактори, определящи иновационната активност</i>	72
<i>Фактори, определящи иновационната активност</i>	72
ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ	73
<i>Дефиниране на активно предприятие по отношение на интелектуална собственост</i>	73
<i>Интелектуалната собственост и българските МСП</i>	74
<i>Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост</i>	75
<i>Фактори, определящи патентната активност</i>	78
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ	79
<i>Дефиниране на „интернационализирано предприятие“</i>	79
<i>Интернационализацията на МСП в ЕС и България</i>	80
<i>Индекс Интернационализация</i>	82
<i>Фактори, определящи интернационализацията</i>	82
ДОБРИ ПРАКТИКИ: ИКТ, ЧОВЕШКИ КАПИТАЛ И СТРАТЕГИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ.....	85
<i>Ролята на информацията и новите ИКТ</i>	85
<i>Човешки капитал и стратегическо управление: организационно учене и обучение на служителите в МСП</i>	86
<i>Дефиниране на предприятие, прилагащо добри практики</i>	88
<i>Добрите практики и българските МСП</i>	88
<i>Индекс Добри практики</i>	89
<i>Фактори, определящи прилагането на добри практики</i>	91
КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ.....	93

Икономическо възстановяване и конкурентоспособност 94

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И ИКОНОМИЧЕСКО ПРЕДСТАВЯНЕ НА МСП	94
ИКОНОМИЧЕСКО ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ: СИЛНИ И СЛАБИ СТРАНИ, ВЪЗМОЖНОСТИ И ЗАПЛАХИ	97
<i>Слаби страни</i>	97
<i>Силни страни</i>	100
<i>Заплахи</i>	102
<i>Възможности</i>	104
<i>Икономическо възстановяване и инвестиционна дейност</i>	105
ИКОНОМИЧЕСКИ ПОЛИТИКИ ЗА ПОВИШАВАНЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МСП	106
<i>Възможности за стимулиране на МСП чрез икономически политики</i>	106
<i>Политики, стимулиращи българските МСП</i>	108

Библиография 114

Приложения	121
A1. Микроикономически индикатори за представяне на сектора на МСП.....	121
A2. Макроикономически показатели.....	124
A3. Обхват и методология на статистическия анализ.....	125
<i>A3.1. Класификация на икономическите дейности.....</i>	<i>125</i>
<i>A3.2. Методология на емпиричното проучване сред МСП.....</i>	<i>126</i>
<i>A3.3. Методология за пресмятане на индексите.....</i>	<i>127</i>
<i>A3.4. Приложен емпиричен анализ: оценени регресионни модели.....</i>	<i>134</i>
Списък с включените в текста таблици и фигури	138

Списък с включените в текста съкращения

IAF	Индекс Достъп до финансиране
IBP	Индекс Добри практики
INT	Индекс Интернационализация
IRD	Индекс Иновационна активност
ITM	Индекс Активност по отношение на интелектуалната собственост
WIPO	Световната организация по интелектуална собственост
БНБ	Българска народна банка
БВП	Брутен вътрешен продукт
БСП	Бизнес стратегии и планиране
ДМА	Дълготрайни материални активи
ЕК	Европейска комисия
ЕС	Европейски съюз
ИАНМСП	Изпълнителната Агенция за насърчаване на малките и средните предприятия
ИКТ	Информационни и комуникационни технологии
ИО	Информационно общество
ИС	Интелектуална собственост
МСП	Малки и средни предприятия
НСИ	Национален статистически институт
ПЧИ	Преки чуждестранни инвестиции
УЧР	Управление на човешките ресурси
ЧР	Човешки ресурси

Резюме

Основните моменти, разгледани в анализа, са: макроикономическата среда, актуално състояние на сектора на МСП и неговата демографска устойчивост, текущо състояние на факторите му за развитие, както и икономическото възстановяване на предприятия и конкурентоспособността им.

Анализът на външната макроикономическа среда, в която функционират българските МСП, показва, че възстановяването на световната икономика от рецесията продължава и през 2011 г. Въпреки това, не се наблюдава оживление на трудовите пазари и безработицата остава висока. През последното тримесечие на 2011 г. е наблюдаван спад на БВП на Еврзоната и се заговори за повторение на рецесията в мек вариант. От особено значение за европейската икономика и в частност за МСП се очертава състоянието на финансовия сектор.

Вътрешната макроикономическа среда през 2011 г. е по-благоприятна в сравнение с предходната година. Икономиката на България продължава да нараства и темпът на растеж на БВП се ускорява до 1.7%, като основна положителна роля за това изиграва външното търсене. По икономически сектори, единствено индустрията отбелязва растеж през 2011 г. – с 6.6%, докато селското стопанство и услугите регистрират спад – съответно с 1.1% и 0.1%. Текущата сметка отбелязва значително подобрение и през 2011 г. балансът вече е положителен – 1.9% от БВП. Все пак, през 2011 г. отново е наблюдаван отслабнал приток на инвестиционните потоци както през предходната година - нетните преки инвестиции в страната са 1.2-1.3 млрд. евро.

В края на 2011 г. инфлацията в България достига 2.8%, а средногодишната инфлация възлиза на 4.2%. Подобно на ситуацията на световните пазари, в България икономическият растеж не е съпътстван от нарастване на заетостта. Заетостта през 2011 г. се свива средно с около 103 хил. души (3.4%) спрямо 2010 г. Средногодишната безработицата се увеличава с около 24 хил. души (7%), а коефициентът на безработица достига 11.2%.

Динамиката на износа и вноса през 2010 и 2011 г. свидетелства за повишаване на външнотърговския стокообмен на страната. През последните две години износоът се повишава номинално с 33% и 30%, а вносоът с 14% и 21.3 % съответно. Най-голям принос към растежа на износа по групи стоки се наблюдава при продуктите за преработка, както и при машини и оборудване.

През 2011 г. банковата система в България остава стабилна, добре капитализирана и с висока степен на ликвидност. Кредитите се увеличават слабо - с 2.3 млрд. лв. В същото време депозитите в банките се увеличават с 5.9 млрд. лв.

Банковите институции започват 2011 г. с 11.9% дял на експозициите с просрочие над 90 дни (стойността е отчетена в края на декември 2010 г.). След като надеждите за възстановяване на вътрешния пазар, съответно на пазара на труда в страната се оказват неоснователни, това логично се отразява в продължаване на тенденцията на нарастване на лошите кредити. В негативен план подействат както финансовите затруднения на фирмите поради слабото потребление, така и увеличеният брой безработни, които изпитват спад в разполагаемите си доходи. Намалената способност на домакинствата и фирмите да посрещат задълженията си към банките довежда до повишаване на дела на просрочията до 14.9% в края на декември 2011 г. Независимо от това, банките продължават да управляват успешно кредитните си рискове, като осигуряват навреме адекватни провизии. Атестат за това е генерирането на положителни финансови резултати и поддържането на високо ниво на стабилност на системата.

Статистическите показатели на сектора на МСП показват, че през 2010 г. нефинансовите предприятия в българската икономика възлизат на 353 588, като броят на МСП е 352 844. През същата година е отчетено намаление на броя на предприятията във всички райони на планиране, с изключение на Югозападен район. Средният брой на заетите лица в едно предприятие се понижава спрямо предходните години. През 2010 г. средният брой заети в сектора на МСП възлиза на 4.3 лица, като най-засегнати от кризата са предприятията в индустрията - делът на заетостта в сектор индустрия се понижава до 35%, а този на услугите нараства до 65%. Заетостта в МСП намалява с 6.5%, а в големите предприятия - с 2.1%. През 2009 г. нетният коефициент на откриване на предприятия в сектора е 9.8%. През 2010 г. се очаква намаляване на коефициента на откриване и повишаване на коефициента на закриване на предприятия.

През 2010 г. оборотът на МСП остава на ниво близко до предходната година, докато големите предприятия се характеризират със значителен растеж по отношение на този показател. Реализираните приходи от дейност в МСП възлизат на 136 112 млн. лв., като е отбелязан спад от 1.4% спрямо предходната година.

Новосъздадената от МСП добавена стойност отчита спад от 4.5%. В сектора на услугите се наблюдава растеж (2.2%), но този на индустрията се характеризира със спад от 13.9%.

Производителността на труда в сектора на МСП отбелязва номинален растеж от 1.9%. В реално изражение показателят намалява с 1%. МСП се характеризират със спад от 2.8% на инвестициите в ДМА.

В началото на 2012 г. повечето от половината предприемачи сред българските МСП са на възраст 46 и повече години. Младите предприемачи (до 29-годишна възраст) представляват приблизително 5% в целия сектор, докато възрастните (над 60-годишна възраст) – близо 15%. Една трета от българските МСП са семейни фирми (33%). Почти 70% от българските семейни фирми все още се управляват от техния основател.

Анализът е фокусиран върху избрани ключови фактори за устойчиво развитие и конкурентоспособност, а именно:

- Достъп до финансиране;
- Иновации;
- Интелектуална собственост;
- Интернационализация;
- Добри практики.

За всеки един от тези фактори са построени и пресметнати индекси. Тези индекси осигуряват общ поглед върху разглежданите процеси и проследяване на динамиката им през последните две години, дават възможност за сравнимост на състоянието между отделните групи МСП, както и за оценка на връзките между факторите за развитие и конкурентоспособност и икономическото представяне на предприятията в сектора.

През 2011 г. най-използваният източник на финансиране сред българските МСП са средствата на собственика (62%). В началото на 2012 г. достъпът до финансиране е силно затруднен за 69% от предприятията. Над половината от МСП се страхуват от фалит (54%). 86% от МСП нямат достатъчен финансов ресурс за финансиране на необходимите инвестиции.

Най-често срещаната иновационна дейност в българските МСП е свързана с промени в бизнес процесите с цел оптимизация и намаляване на разходите (38%). Най-слабо разпространената иновационна дейност е свързана с провеждането на съвместни инициативи в сферата на образованието между отделното предприятие и академичните институции (9%). В 57% от МСП наблюдаваме ниска иновационна активност и само в 8% – относително висока.

Делът на регистриралите търговска марка (у нас и/или в чужбина) е 13%, а МСП, регистрирали патенти, е 7%. Преобладаваща част от

българските МСП (73%) имат ниска степен на патентна дейност. 18% от предприемачите смятат, че имат достатъчен финансов ресурс за такава регистрация.

Външната търговия в сектора на МСП през 2011 г. отбелязва растеж спрямо нивата от 2010 г. Износителите сред българските МСП са 11%, а вносителите - 19%. Относително нисък остава делът на МСП, участвали в изложения или панаири (12%). 78% от предприятията имат ниска степен на интернационализация на дейността. Близо 11% от МСП участват в кълстерни дейности.

Нараства делът на МСП, използващи ИКТ в дейността си: 45% от предприятията имат интернет страница, 61% имат електронен подпис на управляващите, възможност за онлайн поръчки – 32%, информационни управленски системи имат 11-15%. През 2011 г. 36% от МСП са имали вътрешно-фирмени обучения, а 13% – външни специализирани обучения. 55% от предприемачите имат краткосрочни бизнес планове, а 23% - средносрочни. Разработена маркетингова стратегия имат 30% от фирмите в сектора на МСП. Добрите практики са широко прилагани от 12% от предприятията, а една пета прилагат такива в ниска степен.

Основен извод от анализа на текущото състояние на факторите за развитие е, че все още българските МСП не са достатъчно конкурентоспособни (особено по-малките такива) по отношение на достъпа до финансиране, иновативността, интелектуалната собственост, интернационализацията и прилагането на добри практики.

В продължение на Анализа на състоянието на сектора на МСП от 2011 г., в настоящия документ е направено иконометрично моделиране на връзките между факторите за развитие и икономическото представяне на предприятията с цел идентифициране на значимите движещи сили в сектора към момента. През предходната година този анализ беше фокусиран върху реакциите на предприятията и способността им да се справят с икономическата криза въз основа на разгледаните фактори за икономическо развитие. Тази година този анализ е фокусиран върху факторите за развитие и икономическото възстановяване на сектора на МСП. Изведените иконометрични зависимости ясно показват, че през 2011-2012 г. икономическото оживление засилва значително ролята на факторите за конкурентоспособност.

Достъпът до финансиране все още остава ключов фактор за цялостното икономическо представяне на МСП. Иновационната активност е водещ фактор, определящ редовното плащане на задълженията и повишаването или запазването на нивата на заплащане. Регистрирането на търговски марки и патенти е решаващо за запазването или увеличаването на пазарните дялове, печалбата и продажбите. Човешкият капитал във фирмата има пряк положителен ефект върху запазването или увеличаването на пазарните дялове и продажбите.

Ясно се очертават две основни групи МСП:

- Предприятия с ниска степен на конкурентоспособност, които не успяват да излязат от икономическата криза;
- МСП с относително по-висока степен на конкурентоспособност, които реализират растеж в периода на икономическо възстановяване.

Ето защо, в краткосрочен и дългосрочен план, устойчивостта на сектора на МСП зависи от успешното развиване по отношение на достъпа до финансиране, иновативността, интелектуалната собственост, интернационализацията и прилагането на добри практики, като икономическите политики трябва да бъдат насочени именно в тази посока.

Избрани факти

- Възстановяването на световната икономика от рецесията продължава и през 2011 г., но през последното тримесечие на 2011 г. се наблюдава спад на БВП на Евророната.
- През 2011 г. темпът на растеж на БВП в България се ускорява до 1.7%. Инфлацията в края на годината достига 2.8%, а средногодишната – 4.2%. Коефициентът на безработица достига 11.2%.
- През 2010 г. броят на нефинансовите предприятия в българската икономика възлиза на 353 588, а на МСП – на 352 844.
- През 2010 г. заетостта в МСП намалява с 6.5%.
- През 2010 г. реализираните приходи от дейност възлизат на 136 112 млн. лв. (спад от 1.4% спрямо предходната година). Създадената от МСП добавена стойност отбелязва спад от 4.5%.
- През 2010 г. производителността на труда в сектора на МСП отбелязва номинален растеж от 1.9%. В реално изражение показателят намалява с 1%.
- МСП се характеризират със спад на инвестициите в ДМА от 2.8% през 2010 г.
- В началото на 2012 г. конкурентоспособността на българските МСП продължава да бъде ниска.
- Достъпът до финансиране е силно затруднен за 69% от тях.
- В 57% от МСП се наблюдава ниска иновационна активност.
- 73% от МСП имат ниска активност по отношение на интелектуалната собственост.
- 78% от МСП имат ниска степен на интернационализация.
- Добрите практики са широко прилагани от 12% от МСП.
- През 2011-2012 г. ролята на факторите за конкурентоспособност за икономическото възстановяване на отделното МСП се засилва значително.

МСП и ролята на настоящата актуализация

МСП са гръбнакът на европейската и българската икономика. Те са основен източник на растежа и създаването на повече работни места. Наред с това, МСП са най-чувствителните към промените в бизнес средата участници в икономиката. Те понасят по-голяма част от тежестта на прекомерната бюрокрация и в същото време се възползват по-активно от инициативите за облекчаване на административното регулиране. Те са тези, които поеха най-големите негативи от икономическата криза, а също така са и тези, които могат да върнат икономиката по траекторията на икономическия растеж.

Цели и задачи

Основната цел на анализа е да изследва актуалното състояние на сектора на МСП, потенциала за развитие на дейността на предприятията, както и да оцени ефектите от факторите за конкурентоспособност на МСП върху бизнес представянето им в условията на икономическо възстановяване.

Реализирането на тази цел е постигнато посредством:

1. Анализ на външната и вътрешната макроикономическа среда, в която функционират българските МСП.
2. Анализ на състоянието и развитието на сектора на МСП през последните години, както и анализ на устойчивостта на сектора по отношение демографското му развитие.
3. Анализ на основните фактори за развитие и конкурентоспособност на МСП (достъп до финансиране, иновации, интелектуална собственост, интернационализация и добри практики).
4. Оценка на ефектите от факторите за конкурентоспособност на сектора върху икономическото му представяне, SWOT анализ на българските МСП, както и анализ на икономическите политики, които биха могли да стимулират развитието им.

Обхват и методология

Ситуацията в сектора на МСП е разгледана основно в рамките на периода 2009-2012 г. Стандартните статистически показатели за сектора, публикувани от НСИ, са допълнени от национално представително емпирично проучване на МСП, проведено през месец март, 2012 г. За целите на анализа са използвани данни и от други изследвания, както и статистика и доклади, касаещи МСП в ЕС.

Самата актуализация на миналогодишния анализ избягва повторения по теми, свързани с процеси, които се развиват в средносрочен и дългосрочен план и по които няма настъпили (почти) никакви съществени промени. Вместо тях са добавени нови теми, които са от съществено значение за икономическото възстановяване и устойчивост на сектора на МСП. Периодът, обхванат от анализа, съпада с възстановяването на световната и европейската икономика от финансовата и икономическа криза. Ето защо, икономическото възстановяване на българските МСП и тяхната конкурентоспособност е основният фокус на документа. Освен тази специална тема, актуализацията добавя и една нова (както за миналогодишния анализ, така и за страната) тема, свързана с проблема на устойчивостта на сектора на МСП и по-специално – унаследяването на семейния бизнес.

Структура

Анализът включва резюме, увод, четири основни части и приложения. Основните разгледани моменти са макроикономическа среда, актуално състояние на сектора на МСП и неговата демографска устойчивост, текущо състояние на факторите за развитие, както и икономическо възстановяване и конкурентоспособност на предприятията.

Първата част включва макроикономически обзор на външната и вътрешната среда, в която оперират българските МСП.

Втората част включва анализ на основни статистически показатели за МСП и резултатите от проведеното проучване. Направен е анализ на устойчивостта на сектора.

Третата част е посветена на факторите за развитие на МСП. Предложена е работна дефиниция за всеки един от факторите. Анализирани са ситуацията по време на кризата и икономическото възстановяване. Представени са получените резултати за всеки един от индексите, измерващи факторите за развитие.

Четвъртата част е посветена на връзката между конкурентоспособността и икономическото възстановяване. Тук са представени резултатите от приложените иконометрични модели. Направен е SWOT анализ на сектора на МСП. Включен е преглед на съвременните подходи за формулирането на политики, насочени към развитието на сектора на МСП.

Възстановяване на световната икономика

През 2011 г. възстановяването на световната икономика от рецесията продължава, въпреки че още в началото на годината се наблюдават известни признаци на забавяне на икономическия растеж, които към този момент анализаторите обясняват с нормалната цикличност при запасите. Същевременно обаче, възстановяването се очертава да бъде съпътствано от липса на осезаемо оживление на трудовите пазари, като безработицата остава висока.

Земетресението и последвалите цунами в Япония са един от силно негативните фактори, които довеждат до неблагоприятни въздействия през годината. Японската икономика (третата по големина в света след тези на САЩ и Китай) не е единствената, засегната от природния катаклизъм, тъй като по линия на външнотърговските отношения тя се явява основен доставчик и за други икономики, като например значението ѝ е ключово за промишленото производство на САЩ. Негативните ефекти са допълнени и от лошите като цяло атмосферни условия за селскостопанското производство, както и от растящите цени на основни суровини на международните пазари. Дълговата криза в Еврозоната и мудният процес на вземане на решения също намират отражение в слабо равнище на доверието от страна на потребителите и инвеститорите. През последното тримесечие на 2011 г. гореописаните ефекти намират изражение в спад на brutния вътрешен продукт (БВП) на Еврозоната, като се заговаря за повторение на рецесията в мек вариант.

От особено значение за европейската икономика през 2012 г. се очертава състоянието на финансовия сектор, в който процесите на оздравяване на техните баланси продължават. Тези процеси се очаква да доведат до допълнително ограничаване на възможностите за финансиране, като кредитният растеж ще бъде поставен под сериозен низходящ натиск. Въпреки осъщественото реструктуриране на държавния дълг на Гърция, все още не може да се твърди, че проблемите, произтичащи от дълговата криза в Еврозоната, са решени. Състоянието на проблемните икономики, в т.ч. Португалия и Испания, ще продължи да определя рисковете, свързани с посоката на развитие на икономиката на Европейския съюз.

Възстановяването на световната икономика от рецесията продължава и през 2011 г.

От особено значение за европейската икономика през 2012 г. се очертава състоянието на финансовия сектор.

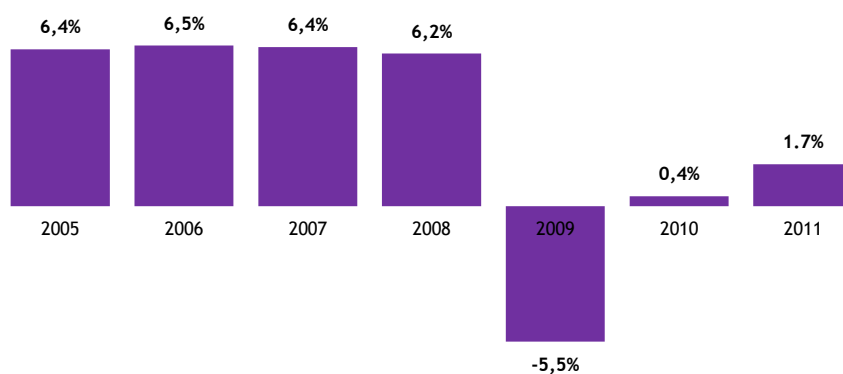
Българската икономика през 2011 г.

Брутен вътрешен продукт

През изминалата година БВП на България продължава да нараства след отбелязаните 0.2% растеж през предходната 2010 г. (Фигура 1). Темпът на растеж на БВП се ускорява до 1.7%, като основна положителна роля в това отношение изиграва външното търсене. Износът на стоки и услуги нараства в реално изражение с 12.8%, като практически това е единственият компонент от страна на търсенето, който допринася положително за общия икономически растеж. Инвестициите продължават да спадат – с 1.6%, като при инвестициите в основен капитал спадът е значително по-голям – с 9.7%. Натрупаният спад на инвестициите от началото на рецесията през 2009 г. достига 40.3%, с което тяхното състояние вече се очертава като съществен риск по отношение не само на краткосрочния, но и на средносрочния, и на дългосрочния икономически растеж на страната. Потреблението се свива с 0.3%, като практически остава на нивото, достигнато през 2009 г., когато е регистриран спад в размер на 7.4%. Високата безработица и липсата на устойчиво нарастване на доходите са факторите, които обясняват стагнацията на потреблението.

По икономически сектори, единствено индустрията отбелязва растеж през 2011 г. – с 6.6%, докато селското стопанство и услугите регистрират спадове – съответно с 1.1% и 0.1%. Растежът на индустрията е обусловен от доброто експортно представяне вследствие на благоприятното външно търсене и направените поръчки от чужбина към българските предприятия. Същевременно слабото вътрешно търсене, което не показва признаци за възстановяване, продължава да бъде отрицателен фактор пред перспективите за развитие, което обяснява и споменатата вече слаба инвестиционна активност.

Фигура 1. Брутен вътрешен продукт (реален растеж)



Източник: НСИ.

Темпът на растеж на БВП на България се ускорява до 1.7% през 2011 г. По икономически сектори, единствено индустрията отбелязва растеж – с 6.6%, докато селското стопанство и услугите регистрират спад – съответно с 1.1% и 0.1%.

Инфлация

Стабилизирането на ценовата динамика на пазарите на петрол и храни в международен план довежда до успокояване на инфлационния темп в страната от средата на 2011 г. (Фигура 2) До този момент ценовото равнище нараства със сравнително високи темпове. В края на годината инфлацията достига 2.8%, а средногодишната инфлация възлиза на 4.2%.

За умерената динамика на цените през 2011 г. допринасят също и слабостите, наблюдавани при основните компоненти на вътрешното търсене (потребление и инвестиции), както и недоброто състояние на пазара на труда, вследствие на което високата безработица изключва наличието на влияния, предполагащи възходящ натиск на работните заплати. Ниската инфлация, макар и в малка степен, изиграва също така ролята на балансиращ фактор, който запазва относително непроменена покупателната способност на доходите в условията на икономически трудности.

Пазар на труда

Подобно на ситуацията на световните пазари, в България икономическият растеж не е съпътстван от нарастване на заетостта, съответно спад на безработицата. Икономическата криза от 2009 г. и продължаващото незавидно състояние на вътрешния пазар на страната довеждат до значителна промяна в склонността на работодателите да наемат лица, което е свързано със стремежа да се минимизират разходите при наличните сериозни ограничения по отношение на генерирането на приходи.

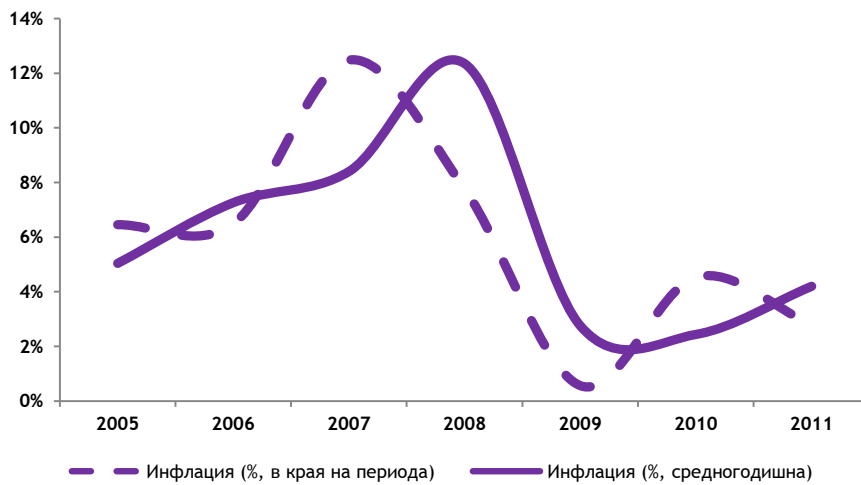
Заетостта през 2011 г. се свива средно с около 103 хил. души (3.4%) спрямо стойностите, отчетени през 2010 г. (Фигура 3) Средногодишната безработицата се увеличава с около 24 хил. души (7%), а коефициентът на безработица достига 11.2%.

Застаряването на населението, ниската раждаемост и проблемите на образователната система представляват значителни предпоставки за влошаване на перспективите пред българската икономика в средносрочен и дългосрочен план, тъй като и качеството, и количеството на работната сила са ключови фактори на икономическия растеж.

В края на 2011 г. инфлацията достига 2.8%, а средно-годишната инфлация възлиза на 4.2%.

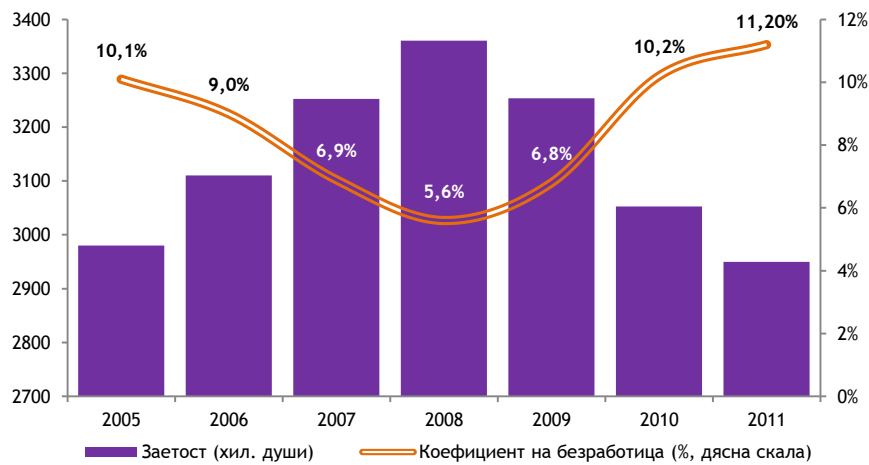
През 2011 г. средно-годишната безработицата се увеличава с около 24 хил. души (7%), а коефициентът на безработица достига 11.2%.

Фигура 2. Инфлация



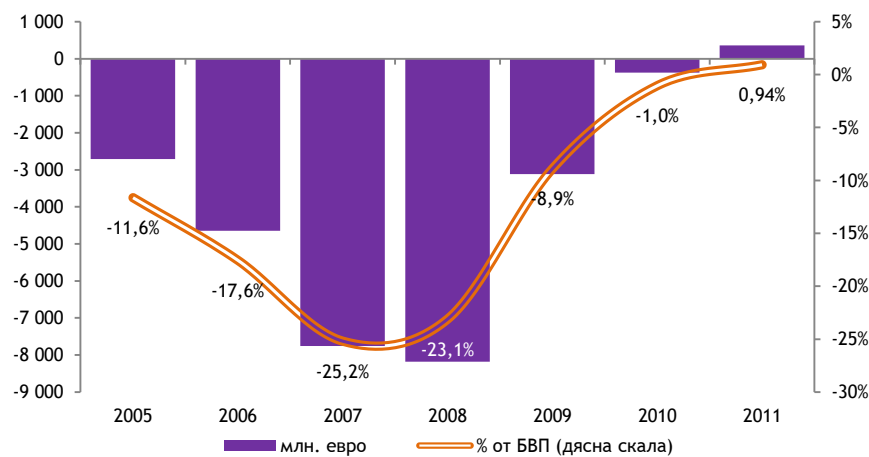
Източник: НСИ.

Фигура 3. Заетост и безработица



Източник: НСИ.

Фигура 4. Текуща сметка



Източник: БНБ.

Платежен баланс

Силното представяне на износа през 2011 г., при сравнително умерено нарастване на вноса, довежда до съществено подобряване на текущата сметка на платежния баланс. След рекордния дефицит, възлизащ на 25.2% от БВП през 2007 г. и 23.1% от БВП през 2008 г., текущата сметка отбелязва рекордно бързо подобрене и след като дефицитът се сви до 8.9% и 1.3% през 2009 и 2010 г., през 2011 г. балансът вече е положителен – 1.9% от БВП. Подобриенето на текущата сметка е пряко следствие от спирането на инвестиционните потоци към страната, които бяха основният двигател на разрастването на нейния дефицит по време на икономическия бум от 2006 до 2008 г. (Фигура 4).

Подобриенето на текущата сметка обаче, се случва едновременно с влошаване на финансовата, по която е регистрирано нетно изтичане на 1.4 млрд. евро. Основна заслуга за този отрицателен баланс имат банките, които използват високото равнище на своята ликвидност, за да намалят чуждестранните задължения по своите баланси. Най-общо може да се счита, че развитието на финансовата и текущата сметка през последните няколко години се случва на огледален принцип – когато едната се подобрява, другата се влошава, и обратно.

Съществено влияние за забавеното икономическо развитие на страната оказва и отслабналият приток на преки чуждестранни инвестиции. За 2010 и 2011 г. нетните преки инвестиции в страната са 1.2-1.3 млрд. евро – далеч от стойностите, наблюдавани преди кризата (Фигура 5).

Фискален сектор

Бюджетната консолидация, започнала през 2010 г., продължава и през 2011 г. По предварителни данни бюджетният дефицит за последната година е достигнал 2.1% от БВП, което представлява по-добро изпълнение спрямо заложената бюджетна цел за дефицит от 2.5% от БВП (Фигура 6).

Постигането на бюджетен дефицит, по-нисък от 3% съгласно критериите от Маастрихт, е положителен факт, който може да послужи на страната при евентуално кандидатстване за включване на българския лев в т. нар. Валутен механизъм II. Също така, ниският бюджетен дефицит и неговото постепенно последващо намаляване биха били допълнителен фактор, укрепващ доверието в паричния режим, възприет от страната от 1997 г. насам.

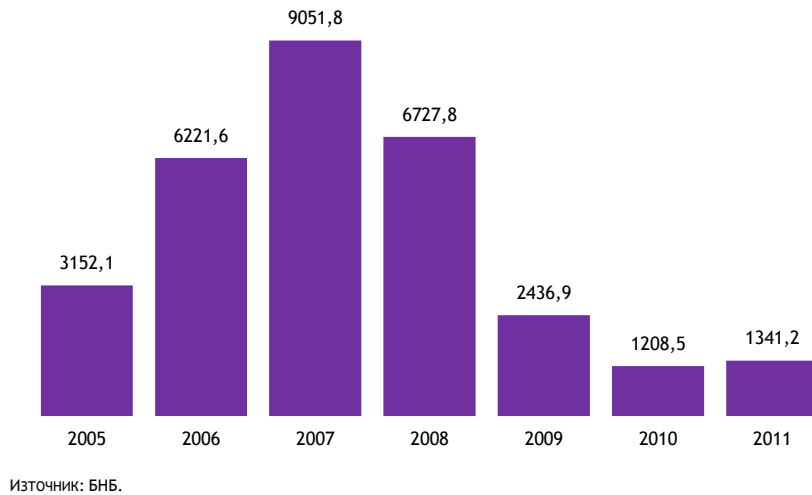
Постигнатите резултати обаче, може да се окажат неустойчиви в средносрочен и дългосрочен план, ако не бъдат предприети мерки за намаляване на зависимостта на бюджетните приходи от динамиката на някои ключови екзогенни фактори, като например цените на петрола.

Това предполага допълнителни мерки за гарантиране и повишаване на събираемостта, като същевременно изисква и приложението на икономически политики, повишаващи възможностите за разрастване на бизнеса, а оттам и на приходната база.

Силното представяне на износа през 2011 г. довежда до съществено подобряване на текущата сметка на платежния баланс.

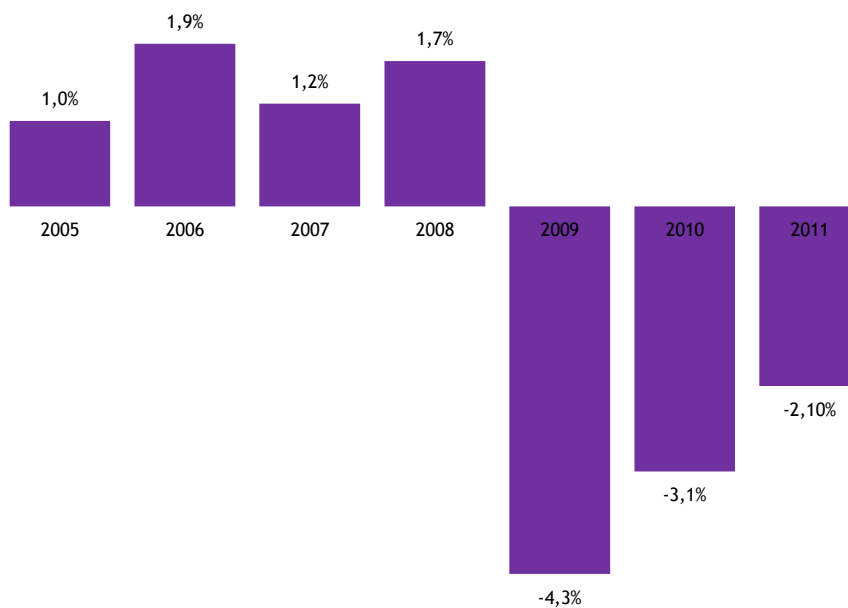
Постигането на бюджетен дефицит, по-нисък от 3%, съгласно критериите от Маастрихт, е положителен факт.

Фигура 5. Преки чуждестранни инвестиции в страната (млн. евро)



Съществено влияние за забавеното икономическо развитие на страната оказва и отслабналият приток на преки чуждестранни инвестиции.

Фигура 6. Бюджетен дефицит (на начислена основа, % от БВП)



Банкова система

През 2011 г. банковата система в България остава стабилна, добре капитализирана и с висока степен на ликвидност.

Активите на банките достигат 76.8 млрд. лв., като спрямо края на 2010 г. те са се увеличили с 3.1 млрд. лв. (4.2%). По отношение на поддръждането по размер на активите на банките, през 2011 г. се наблюдават известни размествания, произтичащи, от една страна, от отслабени позиции на банки, които са чуждестранна собственост и същевременно засилването на банки, собственост на местни лица. Показателен пример в това отношение е съставът на т. нар. Първа група банки (петте най-големи по отношение на размера на активите банки). От групата отпада Юробанк И Еф Джи България (по-известна като Пощенска банка), като е заменена от Първа инвестиционна банка.

Нарастването на кредитите през годината е слабо. Кредитите за нефинансовите предприятия се увеличават номинално с 2.3 млрд. лв., а в процентно изражение – с 6.4%, като този темп е близък до номиналния растеж на БВП. Той може да се счита за нисък, тъй като не е в състояние да генерира висок темп на нарастване на инвестициите в страната. Кредитите за домакинствата отбелязват малък спад – с 65.5 млн. лв. в номинално и 0.4% в процентно изражение. Слабата кредитна активност в този сегмент е пряко отражение на високата безработица, ниските доходи и влошените перспективи пред тяхното нарастване, което довежда до консервативно и предпазливо поведение, предполагащо избягване на поемането на нови рискове и същевременно известно ускоряване на предсрочното погасяване на задълженията. Сравнително слабият общ кредитен растеж (4.1% спрямо 2010 г.) донякъде отразява и затегнатите условия за отпускане на кредити от страна на банките след началото на икономическата криза в страната през 2009 г.

В същото време депозитите в банките се увеличават с 5.9 млрд. лв. (12.5%). По-голямата част от това увеличение се дължи на домакинствата, чиито спестявания в банкови депозити се увеличават с 3.9 млрд. лв. (13.8%). Нарастването на депозитната маса се отразява благоприятно на банковата система, като ѝ гарантира висока степен на ликвидност в условията на влошени условия за заемане на средства от чужбина, в т. ч. и от банките-майки на местните представителства на чуждестранни банкови групи.

Темпът на спестяване от страна на гражданите и фирмите довежда до известна свръхликвидност, която се проявява в изключително ниски равнища на лихвените проценти на междубанковия пазар (индексът ЛЕОНИЯ се движи през цялата година около стойността 0.2%, при значително по-високи стойности на лихвените проценти на междубанковите пазари в Европа). Вторият важен ефект от високата ликвидност е погасяването на съществен обем чуждестранни задължения от страна на банките. За 2011 г. те намаляват нетно чуждестранните си пасиви с 1.2 млрд. евро (15.4%).

През 2011 г.
банковата
система в
България остава
стабилна, добре
капитализирана и
с висока степен
на ликвидност.
Нарастването на
кредитите през
годината е слабо
и не е в
състояние да
генерира висок
темп на
нарастване на
инвестициите в
страната.

Банковата система започва 2011 г. с 11.9% дял на експозициите с просрочие над 90 дни (стойността е отчетена в края на декември 2010 г.). След като надеждите за възстановяване на вътрешния пазар, съответно на пазара на труда в страната се оказват неоснователни, това логично се отразява в продължаване на тенденцията на нарастване на лошите кредити. В негативен план подействат както финансовите затруднения на фирмите поради слабото потребление, така и увеличеният брой безработни, които изпитват спад в разполагаемите си доходи.

Намалената способност на домакинствата и фирмите да посрещат задълженията си към банките довежда до повишаване на дела на просрочията до 14.9% в края на декември 2011 г. Независимо от това, банките продължават да управляват успешно кредитните си рискове, като осигуряват навреме адекватни провизии. Атестат за това е генерирането на положителни финансови резултати и поддържането на високо ниво на стабилност на системата.

Като се има предвид състоянието на външната среда и на вътрешния пазар в България, в краткосрочен план не се очертава нито съществена промяна в поведението на спестителите и кредиторите, нито в наличието на възможности за осъществяване на по-значителни обеми инвестиции. Провеждането на адекватни политики за насърчаване на бизнеса, в частност на нововъзникващи предприятия, се очертава в този смисъл като ключов фактор за промяна на описаното статукво.

Външната среда и
вътрешният пазар
не дават въз-
можности за по-
значителни
инвестиции в
краткосрочен
план.

Ключови моменти

- Възстановяването на световната икономика от рецесията продължава и през 2011 г. Въпреки това, не се наблюдава оживление на трудовите пазари и безработицата остава висока.
- През последното тримесечие на 2011 г. се наблюдава спад на БВП на Еврозоната и се заговори за повторение на рецесията в мек вариант.
- От особено значение за европейската икономика през 2012 г. се очертава състоянието на финансовия сектор.
- През 2011 г. БВП на България продължава да нараства, след отбелязаните 0.2% растеж през 2010 г. Темпът на растеж на БВП се ускорява до 1.7%, като основна положителна роля за това изиграва външното търсене.
- По икономически сектори, единствено индустрията отбелязва растеж през 2011 г. – с 6.6%, докато селското стопанство и услугите регистрират спад – съответно с 1.1% и 0.1%.
- Текущата сметка отбелязва значително подобрене и през 2011 г. балансът вече е положителен – 1.9% от БВП.
- През 2011 г. отново се наблюдава отслабнал приток на инвестиционните потоци както през предходната година - нетните преки инвестиции в страната са 1.3 млрд. евро.
- В края на 2011 г. инфлацията достига 2.8%, а средно-годишната инфлация възлиза на 4.2%.
- Подобно на ситуацията на световните пазари, в България икономическият растеж не е съпътстван от нарастване на заетостта. Заетостта през 2011 г. се свива средно с около 103 хил. души (3.4%) спрямо 2010 г. Средногодишната безработица се увеличава с около 24 хил. души (7%), а коефициентът на безработица достига 11.2%.
- През 2011 г. банковата система в България остава стабилна, добре капитализирана и с висока степен на ликвидност. Кредитите се увеличават слабо - с 2.3 млрд. лв. В същото време депозитите в банките се увеличават с 5.9 млрд. лв.

Статистика на предприятията и бизнес демография

Брой и структура на предприятията

През 2010 г. броят на нефинансовите предприятия¹ в българската икономика възлиза на 353 588, като слабо се понижава спрямо предходната година. Те отбелязват спад от 0.9%, като текущата им динамика значително се различава от предходните няколко години, когато броят на предприятията се увеличава с ускорен темп, достигаш до 13.6% през 2009 г. Динамиката на показателя през разглеждания период е отражение на икономическото развитие на страната, характеризиращо се със значително забавяне на търсенето, което оказва негативен ефект върху създаването на нови и оцеляването на вече съществуващи предприятия (Таблица 1).

Темповете на изменение на различните групи предприятия в българската икономика са значително по-динамични спрямо средното за страните от ЕС 27 ниво. Наблюдава се също и закъснение от една година, с което българската икономика реагира на промените във външната среда. През 2010 г. сектор МСП в ЕС 27 отчита подобрене спрямо предходната година, докато в България ситуацията се влошава.

Структурата на предприятията през 2010 г. остава относително постоянна. Делът на сектор МСП е 99.8%, а този на квалифицираните като големи предприятия възлиза на 0.2%. В рамките на МСП делът на микро предприятията се повишава слабо до 92.1%, докато малките и средните се характеризират с намаляващ дял до 6.5% и 1.3% съответно.

¹ Броят на предприятията в нефинансовия сектор на икономиката възлиза на 366 929. В настоящия анализ са изключени и предприятията от сектор селско стопанство с цел съпоставимост спрямо ЕС-27.

През 2010 г. нефинансовите предприятия възлизат на 353 588. От тях, 352 844 са МСП.

Таблица 1. Структура и динамика на предприятията по размер, България и ЕС-27 (оценка), 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
България						
Дял	92.1%	6.5%	1.2%	99.8%	0.2%	100%
Растеж	-0.2%	-8.4%	-8.4%	-0.9%	-2.0%	-0.9%
ЕС 27						
Дял	92.1%	6.6%	1.1%	99.8%	0.2%	100%
Растеж	0.1%	-1.0%	-1.1%	0.0%	-0.9%	0.0%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА).

През 2010 г. сектор МСП обхваща 352 844 предприятия или 0.9% по-малко в сравнение с предходната година. В рамките на разглежданата съвкупност броят на микро предприятията почти не се изменя (-0.2%), което обаче значително по-ниско от регистрираната през 2009 г. стойност от 15.3%. За разлика от тях спадът при малките и средни предприятия се задълбочава, достигайки до 8.4% и в двете групи. Броят на големите предприятия също намалява с 2%, но не толкова изразено както предходната година (Фигура 7).

Средният брой на заетите лица в едно предприятие следва низходяща тенденция на развитие. През 2010 г. той възлиза на 5.7 лица общо за икономиката, 4.3 лица в МСП и 677.6 лица в големите предприятия. Спад на средния брой заети лица се наблюдава във всички групи предприятия. Средно в едно микро предприятие са заети 1.9, в малките - 19.7, а в средните - 96.9 лица. Намалението на средния брой заети лица свидетелства за протичащ процес на оптимизиране на дейността. В сектор МСП той се осъществява чрез освобождаване на заетите лица, като тази тенденция се отнася и за микро предприятията. В малките, средните и големи предприятия се наблюдава както намаление на предприятията, така и на заетите в тях лица (Таблица 2).

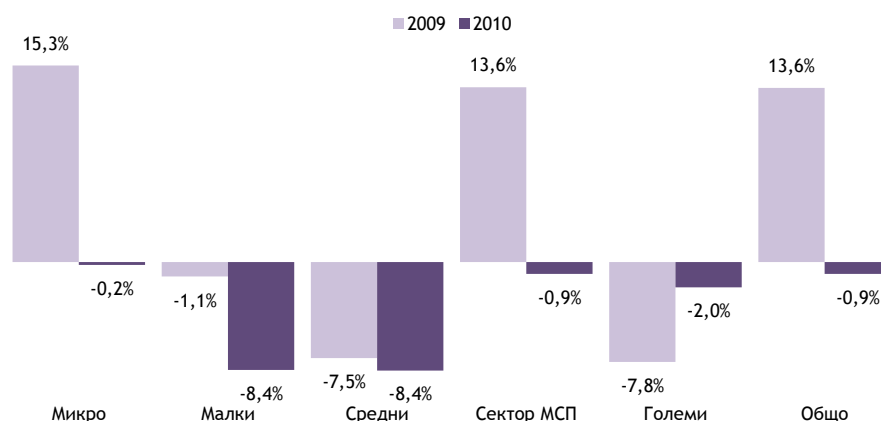
Структура на предприятията по икономически дейности

Динамиката на предприятията по икономически дейности свидетелства, че най-засегнати от кризата през 2010 г. са предприятията в сектор индустрия, а тези в услугите почти не се изменят на годишна база. Наблюдаваната тенденция е характерна и за МСП, където предприятията в индустриалния сектор отчитат спад от 6.4%, а увеличението в сектор услуги възлиза на 0.2%. В големите по предприятия започва да се наблюдават известни признаци на възстановяване. Техният спад в сектор индустрия се забавя до 7.4%, а в услугите се повишават значително с 10%.

Средният брой на заетите лица в едно предприятие намалява.

Делът на предприятията в индустрията се понижава, а този на услугите расте през 2010 г.

Фигура 7. Динамика на предприятията по размер, в зависимост от броя на заетите лица, България, 2009-2010



Източник: НСИ, СБС, собствени изчисления.

През 2010 г. делът на предприятията в сектор индустрия се понижава, а този на услугите расте. В рамките на МСП индустриалния сектор обхваща 15.7%, а услугите 84.3%. В големите по размер предприятия индустрията има водещ принос с дял, възлизащ на 58.5%, а този на услугите - 41.5%. Разгледано по икономически дейности МСП се характеризират със спад на предприятията в строителство (9.2%),

Таблица 2. Брой предприятия, заети лица и брой заети лица в едно предприятие, България, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Предприятия						
Брой	325 566	22 834	4 444	352 844	744	353 588
Дял	92.1%	6.5%	1.2%	99.8%	0.2%	100%
Заети						
Брой	620 743	449 005	430 430	1 500 178	504 163	2 004 341
Дял	31.0%	22.4%	21.4%	74.8%	25.2%	100%
Среден брой заети лица в 1 предприятие						
Брой	1.9	19.7	96	4.3	677	5.7

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА).

Таблица 3. Брой, структура и динамика на предприятията по икономически дейности и размер, България, 2010

	Брой			Структура			Растеж		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
Икономическ дейности (НКИД 2008)									
ОБЩО	366 177	752	366 929						
Селско стопанство	13 333	8	13 341						
ОБЩО без селско стопанство	352 844	744	353 588	100%	100%	100%	-0.9%	-2.0%	-0.9%
Индустрия	55 347	435	55 782	15.7%	58.5%	15.8%	-6.4%	-7.4%	-6.4%
Добивна промишленост	385	18	403	0.1%	2.4%	0.1%	-1.8%	0.0%	-1.7%
Преработваща промишленост	30 885	294	31 179	8.8%	39.5%	8.8%	-5.7%	-4.9%	-5.7%
Електроенергия	1 387	20	1 407	0.4%	2.7%	0.4%	23.0%	-4.8%	22.5%
Доставяне на води	667	45	712	0.2%	6.0%	0.2%	6.2%	9.8%	6.4%
Строителство	22 023	58	22 081	6.2%	7.8%	6.2%	-9.2%	-28.4%	-9.2%
Услуги	297 497	309	297 806	84.3%	41.5%	84.2%	0.2%	10.0%	0.2%
Търговия	143 391	72	143 463	40.6%	9.7%	40.6%	-1.1%	7.5%	-1.1%
Хотели и ресторанти	19 330	45	19 375	5.5%	6.0%	5.5%	-1.9%	-4.3%	-1.9%
Транспорт	26 565	24	26 589	7.5%	3.2%	7.5%	0.7%	4.3%	0.7%
Създаване и разпространение на информация	8 338	31	8 369	2.4%	4.2%	2.4%	1.3%	47.6%	1.4%
Операции с недвижими имоти	20 672	-	20 672	5.9%		5.8%	2.6%		2.4%
Професионални дейности и научни изследвания	36 709	7	36 716	10.4%	0.9%	10.4%	1.6%	40.0%	1.7%
Административни и спомагателни дейности	8 286	62	8 348	2.3%	8.3%	2.4%	3.3%	8.8%	3.3%
Други	34 206	68	34 274	9.7%	9.1%	9.7%	2.9%	11.5%	2.7%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА).

преработваща (5.7%) и добивна промишленост (1.8%), хотели и ресторанти (1.9%) и търговия (1.1%). Дейностите, които отчитат увеличение на предприятията, са производство и разпределение на електроенергия, доставяне на води и почти целия сектор на услугите. Наблюдаваното развитие е характерно и за микро предприятията, докато малките и средни предприятия намаляват в почти всички икономически дейности (Таблица 3).

През 2010 г. в рамките на МСП средният брой заети лица в едно предприятие в сектор услуги остава непроменен (3.3 лица) спрямо предходната година. Наблюдаваното развитие се отнася и за всички икономически дейности в сектора. Предприятията, обхванати от услугите традиционно се характеризират с малък брой заети лица, главно поради водещия принос на микро предприятията в него. В индустрията разглеждания показател отчита спад до 9.5 спрямо 10.1 лица през 2009 г. Водещ принос към наблюдаваната динамика имат добивната промишленост и строителството, където средният брой заети лица се понижава от 16.6 до 13.9 и от 7.9 до 6.7 лица съответно (Таблица 4).

Таблица 4. Среден брой заети по икономически дейности (НКИД 2008) и размер на предприятието, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Икономическ дейности (НКИД 2008)						
ОБЩО	1.9	19.7	96.9	4.3	677.6	5.7
Индустрия	2.4	21.1	99.6	9.5	608.4	14.1
Добивна промишленост	2.1	22.2	107.5	13.9	1 079.2	61.5
Преработваща промишленост	2.6	21.6	101.0	11.5	569.9	16.7
Електроенергия	1.0	19.3	101.9	3.6	1458.3	24.2
Доставяне на води	2.4	21.7	103.0	16.8	498.2	47.2
Строителство	2.1	20.2	94.2	6.7	450.1	7.9
Услуги	1.8	18.8	93.6	3.3	775.1	4.1
Търговия	1.9	18.6	89.1	3.2	671.3	3.5
Хотели и ресторанти	2.0	18.5	104.2	4.1	1 576.5	7.8
Транспорт	2.3	18.4	87.1	4.4	483.9	4.8
Създаване и разпространение на информация	1.9	20.3	99.5	5.1	775.3	7.9
Операции с недвижими имоти	1.1	18.6	79.9	1.7		1.7
Професионални дейности и научни изследвания	1.6	17.8	89.0	2.3	402.1	2.4
Административни и спомагателни дейности	1.8	21.3	102.6	6.1	597.7	10.5
Други	1.8	19.7	98.0	3.3	657.6	4.6

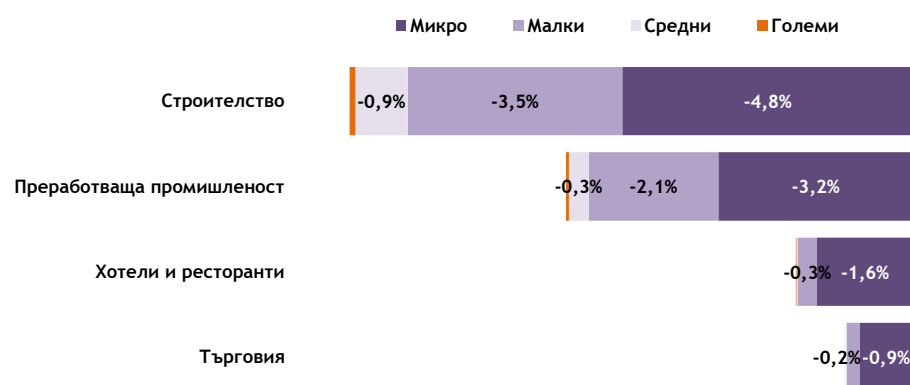
Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Строителство, преработваща промишленост, хотели и ресторанти и търговия имат водещо влияние за намалението на предприятията в икономиката (Фигура 8). Основен принос имат микро предприятията, а в част от дейностите и малките предприятия. Въпреки че някои дейности се характеризират с растеж на предприятията, техният принос към общата динамика е незначителен.

Структура на предприятията по райони на планиране

През 2010 г. се наблюдава намаление на броя на предприятията във всички райони на планиране¹, с изключение на Югозападен район, който е най-големият от гледна точка на брой работещи предприятия (Таблица 5). През разглеждания период предприятията в него се увеличават с 0.7% и техният брой достига 135.1 хиляди или 36.8% от всички нефинансови предприятия в икономиката. Наблюдаваното положително развитие се обуславя от МСП.

Фигура 8. Дейности с водещо значение за динамиката на предприятията и оценка на приносите по групи предприятия (п.п), 2010



Източник: Собствени изчисления.

Таблица 5. Структура и динамика на предприятията по райони на планиране, България, 2010

Статистически райони (NUTS 2)	Брой			Структура			Растеж		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
ОБЩО	366 177	752	366 929	100%	100%	100%	-0.3%	-1.8%	-0.4%
Северозападен	28 572	49	28 621	7.8%	6.5%	7.8%	-2.0%	-12.5%	-2.0%
Северен централен	34 802	86	34 888	9.5%	11.4%	9.5%	-1.7%	-1.1%	-1.7%
Североизточен	50 367	87	50 454	13.8%	11.6%	13.8%	-0.6%	-4.4%	-0.6%
Югоизточен	52 101	85	52 186	14.2%	11.3%	14.2%	-0.8%	-2.3%	-0.8%
Югозападен	134 789	325	135 114	36.8%	43.2%	36.8%	0.7%	-0.6%	0.7%
Южен централен	65 546	120	65 666	17.9%	16.0%	17.9%	-0.5%	1.7%	-0.5%

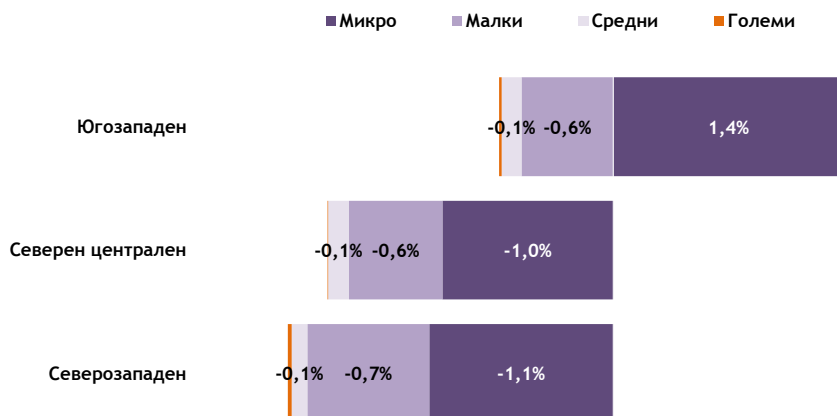
Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

През 2010 г. се наблюдава намаление на броя на предприятията във всички райони на планиране, с изключение на Югозападен район. Броят на МСП в Югозападен район се повишава с 0.7% и възлиза на 134.8 хиляди. Принос имат единствено микро предприятията, където все още се наблюдава растеж от 1.5%, макар и значително по-нисък от предходната година (26.9%). Малките и средни предприятия се характеризират със спад от съответно 7.5% и 8.2% съответно. Големите предприятия в Югозападен район, където техният брой е най-голям, отчитат спад от 0.6% и през текущия период възлизат на 325.

Районът, който е втори по брой предприятия, е Южен централен (близо 65.7 хиляди), но два пъти по-малък от Югозападен. В него броят на МСП отчита спад от едва 0.5% и неговият дял се запазва на нивото от предходната година (17.9%). Водещ принос към наблюдавания спад имат малките предприятия, където той възлиза на 7.6%. Средните предприятия също намаляват с 8% и единствено микро предприятията отчитат слабо повишение от 0.2%. Големите предприятия също се увеличават с 1.7% и достигат 120.

Подобно развитие се наблюдава и в Югоизточен и Североизточен. През 2010 г. броят на МСП в тях се понижава с 0.8% и 0.6% съответно и възлиза на 52.1 и 50.4 хиляди, което отговаря на дял от 14.2% и 13.8%. Основно влияние към негативната динамика на предприятията в разглежданите райони се наблюдава от страна на малките и средни предприятия. В Югоизточен район разглежданите групи предприятия отчитат спад от 8.5% и 9.1%, а в Североизточен - 7.7% и 7.4% съответно. Броят на микро предприятията остава на нивото си от предходната година. Големите предприятия в Югоизточен и Североизточен район се характеризират със забавен спад спрямо 2009 г., възлизащ на 2.3% и 4.4% съответно и техният брой намалява до 85 и 87.

Фигура 9. Райони с водещ принос за динамиката на предприятията и оценка на приносите по размер на предприятията, 2010



Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Северозападен и Северен централен район също си приличат по динамиката на МСП в тях. Те се понижават с 2% и 1.7% съответно и техния общ брой възлиза на 28.6 и 34.8 хиляди, което съответства на дял от 7.8% и 9.5%. Всички групи предприятия в разглежданите райони отчитат спад. Водещ отрицателен принос при МСП имат микро предприятията, които реализират спад от 1.2%. Негативната динамика на малките предприятия (10.6% и 7.5%) в Северозападен и Северен централен район също оказва съществено влияние в посока намаление на предприятията. Намалението при средните е 7.2% и 8% съответно. Големите предприятия в разглежданите райони отчитат понижение от 12.5% и 1.1% и достигат 49 и 86.

Положителна динамика на предприятията се наблюдава единствено в Югозападния район, където традиционно оперират най-голям брой предприятия. Това увеличение е единствено за сметка на броя на микро предприятията. В Северозападния и Северния централен район спадът на броя на микро предприятията определя и цялостната негативна динамика на общия брой предприятия, но съществен принос имат и малките предприятия (Фигура 9).

Бизнес демография

През 2009 г. броят на откритите в икономиката нефинансови предприятия се повишава с 17.2% спрямо предходната година. Той възлиза на 57.7 хиляди, което съответства на 17.6% от общо активните предприятия (коефициент на откриване¹). Броят на заетите в тях е 115.7 хиляди, което показва, че родените през 2009 г. предприятия се характеризират с много ниска стойност на средния брой заети (2 лица). Закритите предприятия през разглеждания период се понижават значително с 27.3% до 25.7 хиляди и коефициентът на закриване² е 7.9%. Заетите в тях са 47.4 хиляди, което означава, че средно в едно закрито предприятие работят 1.8 лица. В резултат от развитието на разглежданите показатели нетният коефициент на откриване се повишава до 9.8% (Таблица 6).

1 Коефициентът на откриване се изчислява като отношение между броя на откритите и активни предприятия през 2009 г.

2 Коефициентът на закриване се изчислява като отношение между закритите и активните предприятия през 2009 г.

Най-нисък нетен коефициент на откриване се наблюдава в преработващата промишленост.

Таблица 6. Открити и закрити предприятия, България, 2008-2011

	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*
Открити предприятия (брой и дял от активните предприятия)						
Брой	40 555	55 488	49 287	57 741	47 012	54 876
Дял	17.5%	22.2%	18.2%	17.6%	12.8%	14.9%
Закрити предприятия (брой и дял от активните предприятия)						
Брой	35 602	36 191	35 466	25 772	35 906	35 431
Дял	15.4%	14.5%	13.1%	7.9%	9.8%	9.7%
Нетен коефициент на откриване						
Дял	2.1%	7.7%	5.1%	9.8%	3.0%	5.2%

Източник: НСИ, СБС. ** Прогнозна оценка, НОЕМА.

Структурата откритите и закрити предприятия се различава значително по икономически дейности. Най-нисък нетен коефициент на откриване се наблюдава в преработващата промишленост (11.4%). В търговия, хотели и ресторанти и транспорт стойността на показателя също изостава спрямо средното за икономиката ниво - 16.6%, 18.9% и 17.1% съответно. Най-висока стойност на нетния коефициент на откриване се наблюдава производство и разпределение на електроенергия (52.1%) и операции с недвижими имоти (18.3%). В останалите икономически дейности показателят също надхвърля средното за икономиката ниво. Динамиката на откритите и закритите през 2009 г. предприятия и заетите в тях лица свидетелства за водещ принос на микро предприятията.

Микро предприятията се характеризират с по-висок нетен коефициент на откриване спрямо тези с повече от 10 заети лица¹ (Фигура 10). В предприятията с 1 до 9 заети лица той възлиза на 6.7%, а в тези с повече от 10 наети лица на 2.6%. Различията в динамиката на разглежданите групи се обуславя от по-високия коефициент на откриване на микро предприятия като наблюдаваната тенденция е характерна за всички икономически дейности. Най-висок нетен коефициент на откриване на микро предприятия се наблюдава в производство и разпределение на електроенергия, доставяне на води, създаване и разпространение на информация, а най-нисък в добивната промишленост.

В почти всички дейности, които допринасят в най-голяма степен към възходящата динамика на нетния брой открити предприятия, се характеризират и с най-висок коефициент на оцеляване² (Таблица 7). Броят на създадените през 2008 г., които оцеляват през 2009 г., е 41.4 хиляди, а коефициентът им на оцеляване възлиза на 84%. Водещо влияние по икономически дейности имат производството и разпределението на електроенергия, доставянето на води и създаването и разпространението на информация.

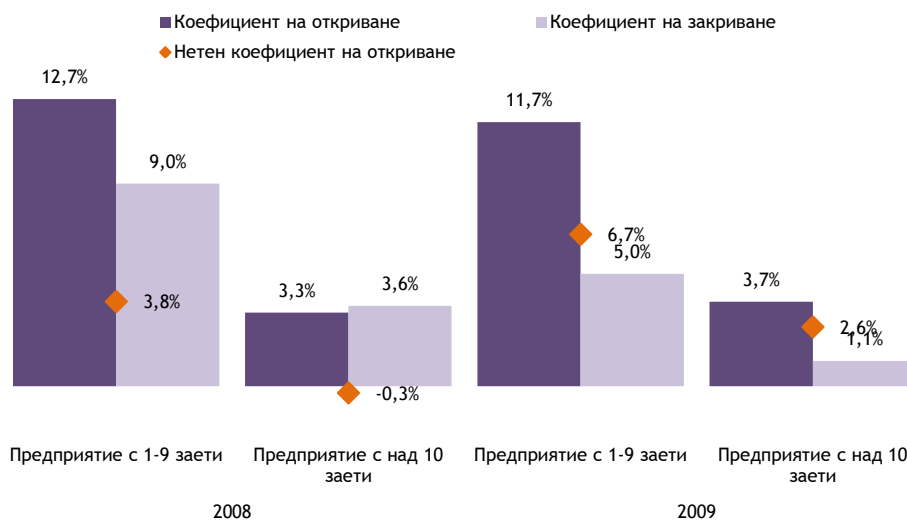
Очакванията за бизнес демографията през 2010 г. са свързани с намаляване на коефициента на откриване и повишаване на коефициента на закриване на предприятията. Основание за подобни предположения ни дава динамиката на свързаните с бизнес демографията показатели. Низходящото развитие на предприятията и заетите в тях лица през 2010 г., показва, че намалената икономическа активност оказва негативен ефект върху създаването на нови и оцеляването на вече съществуващи предприятия. През разглеждания период броят на микро предприятията почти не се изменя, а малките и средните отчитат значителен спад и от тази гледна точка може да се очаква и намаление на коефициента на откриване. От друга страна намалението на печалбите, което се наблюдава още от 2009 г. също ще повлияе неблагоприятно върху коефициента на закриване на предприятия. В подобна посока е и развитието на пазара на труда, което свидетелства за продължаване на тенденцията на намаляване на заетите в икономиката лица и нарастване на безработицата.

1 Данните за бизнес демографията на предприятията в тези с 1-9 лица и повече от 10 лица не е съпоставима със стойностите, които се отнасят общо за всички предприятия. Това се обуславя от различната методология на Евростат за понятието активност в бизнес демографията и статистика на предприятията
(http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/bd_esms.htm).

2 Коефициентът на оцеляване се изчислява като отношение между създадените през 2008 г. предприятия, които са оцелели до 2009 г., и броя на активните предприятия през 2008 г.

През 2010 г. се очаква намаляване на коефициента на откриване и повишаване на коефициента на закриване на предприятията.

Фигура 10. Коефициент на откриване, закриване и нетен коефициент на откриване, България, 2009



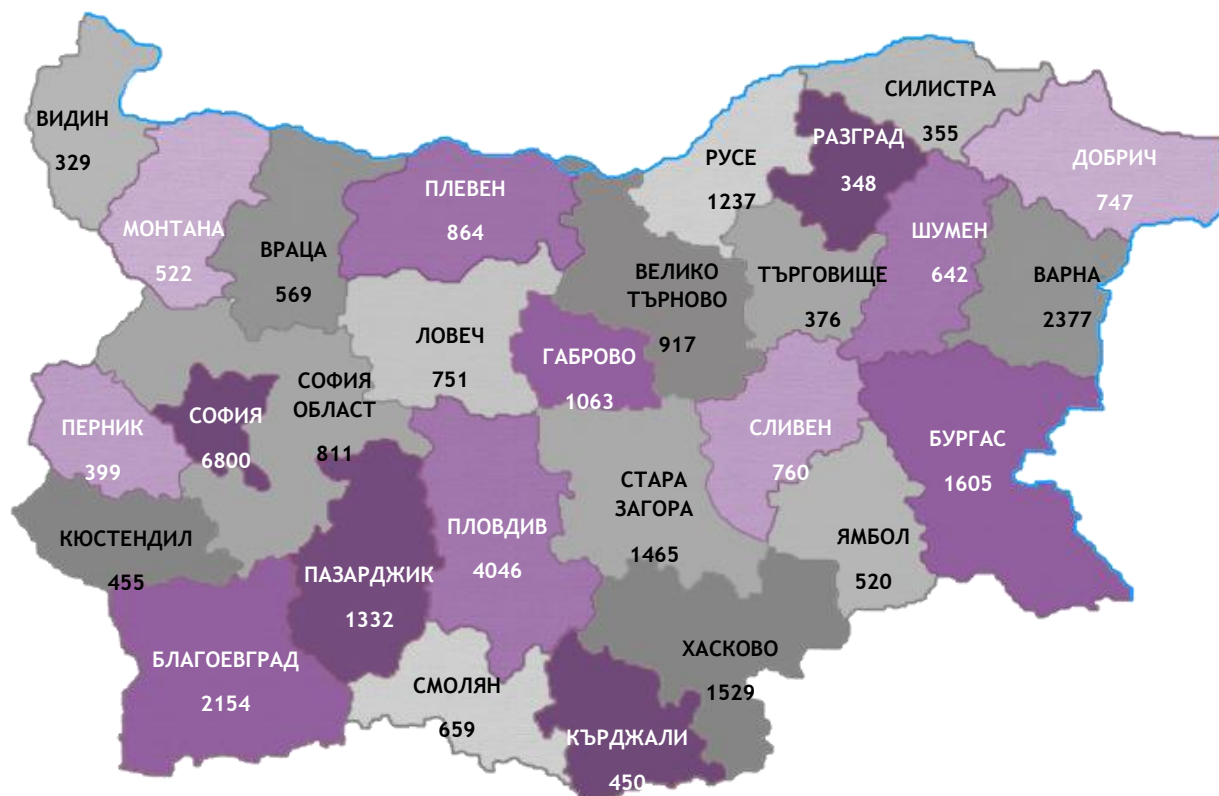
Източник: Евростат, собствен изчисления.

Таблица 7. Коефициент на оцеляване на предприятията по икономически дейности, България, 2009

Икономически дейности (НКИД 2008)	Коефициент на оцеляване
ОБЩО	84.0%
Добивна промишленост	83.3%
Преработваща промишленост	86.3%
Електроенергия	92.8%
Доставяне на води	90.9%
Строителство	84.1%
Търговия	83.7%
Хотели и ресторанти	78.3%
Транспорт	85.0%
Създаване и разпространение на информация	89.3%
Операции с недвижими имоти	76.7%
Професионални дейности и научни изследвания	88.9%
Административни и спомагателни дейности	86.2%

Източник: НСИ, СБС.

Фигура 11. Карта на България с разпределението на броя МСП в избрани икономически дейности от „Преработваща промишленост“, 2009-2010 *



* Избрани икономически дейности: „Производство на храни“, „Производство на напитки“, „Производство на текстил и изделия от текстил“, „Производство на облекло, вкл. кожено, обработка на кожи“, „Производство на мебели“, „Производство на изделия от каучук и пластмаси“, „Производство на химични и фармацевтични продукти“, „Производство на превозни средства, без автомобили“, „Производство на машини, оборудване и домакински уреди“, „Производство на медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти“, „Производство на канцеларска и електронно-изчислителна техника и продукти и услуги в областта на компютърните технологии“, „Производство на електрически машини и апарати“, „Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели“, „Производство на дървесна маса, хартия, картон и изделия“, „Издателска и полиграфическа дейност; възпроизвеждане“, „Производство на неметални и минерални продукти“, „Производство на метални изделия, без машини и оборудване“, „Производство на радио, телевизионна и далекосъобщителна техника“

Таблица 8. Топ 10 области по брой предприятия
(% от всички предприятия в изброените сектори)

1	СОФИЯ ГРАД	20%
2	ПЛОВДИВ	12%
3	ВАРНА	7%
4	БЛАГОЕВГРАД	6%
5	БУРГАС	5%

6	ХАСКОВО	5%
7	СТАРА ЗАГОРА	4%
8	ПАЗАРДЖИК	4%
9	РУСЕ	4%
10	ГАБРОВО	3%

Заетост и доходи в сектора

Брой и структура на заетите лица

През 2010 г. заетостта в МСП намалява с 6.5%, а в големите предприятия с 2.1% (Таблица 9). МСП осигуряват 74.8% или 1.5 милиона от работните места в страната, което е със 104.2 хиляди по-малко от предходната година. Този дял намалява спрямо предходната година и е свидетелство за известно закъснение, с което секторът реагира на негативните ефекти от кризата. В големите предприятия тенденцията на намаление на заетостта започва да се наблюдава още през 2009 г., докато в МСП това става едва през 2010 г.

Спадът на заетите лица в България е значително по-волатилен спрямо средното за страните от ЕС 27 ниво. Наблюдава се също и закъснение от една година, с което българската икономика реагира на промените във външната среда. През 2010 г. сектор МСП в ЕС 27 отчита подобрене спрямо предходната година, докато в България ситуацията се влошава.

Всички групи предприятия отчитат намаление на заетите лица. Наблюдаваното развитие е най-ясно изразено в малките и средните по размер предприятия, където през 2010 г. спадът на заетостта възлиза на 9.2% и 8.9% съответно. В следствие, техният дял в общата заетост се понижава до 22.4% и 21.5%, което се равнява на приблизително 449 и 430.4 хиляди лица съответно. В микро предприятията също се наблюдава освобождаване на заетост от 2.6%, но то е значително по-ниско спрямо средното ниво за МСП. От тази гледна точка значението на микро предприятията расте и техният дял се повишава до 31% или близо 620.7 хиляди работни места.

През 2010 г. спадът на заетостта в големите предприятия се забавя до 2.1%, което съответства на намаление от 11 хиляди работни места в абсолютно изражение. Това може да се приеме като знак, че през текущия период негативното влияние на икономическа среда върху дейността на големите предприятия започва да отслабва. Обхванатите от тях работни места възлизат на около 504.2 хиляди и техният дял от всички предприятия се повишава до 25.2%.

Таблица 9. Брой, структура и динамика на заетите лица по размер на предприятието, България и ЕС-27, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
България						
Брой	620 743	449 005	430 430	1 500 178	504 163	2 004 341
Дял	31.0%	22.4%	21.4%	74.8%	25.2%	100%
Растеж	-2.6%	-9.2%	-8.9%	-6.5%	-2.1%	-5.4%
ЕС 27						
Дял	29.8%	20.4%	16.8%	66.9%	33.1%	100%
Растеж	-0.8%	-1.0%	-1.0%	-0.9%	-0.6%	-0.8%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА).

През 2010 г.
заетостта в МСП
намалява с 6.5%,
а в големите
предприятия –
с 2.1%.

Структура на заетостта по икономически дейности

Динамиката на заетостта по икономически дейности свидетелства, че негативното влияние на кризата се отразява преди всичко в сектор индустрия. През 2010 г. тази тенденция е по-ясно изразена в МСП, отколкото в големите по размер предприятия. В рамките на МСП, броят

на заетите в индустрията продължава да се понижава с ускорен темп, достигай до 12.8% спрямо 8.7% през 2009 г. За разлика от предходната година през 2010 г. сектор услуги също се характеризира с намалена икономическа активност и броят на заетите в него лица намалява с 1.7%. В големите предприятия процесът на освобождаване на работна сила в индустрията се забавя и достига до 5.3%. В услугите се наблюдава растеж на заетостта от 3.2% в съответствие с оживлението и нарастващия брой предприятия в сектора.

През 2010 г. делът на заетостта в сектор индустрия се понижава, а този на услугите расте (Таблица 10). В рамките на МСП индустриалният сектор обхваща 34.9%, а услугите 65.1% от общата заетост. При големите по размер предприятия индустрията има по-голям принос с дял, възлизащ на 52.5%, а услугите на 47.5%. МСП се характеризират със спад на заетите лица в почти всички икономически дейности с водещо влияние на строителството (23%), преработваща промишленост (8.4%) и търговия (3.5%).

Таблица 10. Брой, структура и динамика на заетите по икономически дейности и размер на предприятието, България, 2010

	Брой			Структура			Растеж		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
Икономическ дейности (НКИД 2008)									
ОБЩО	1 572 160	509 139	2 081 299						
Селско стопанство	71 982	4 976	76 958						
ОБЩО без селско стопанство	1 500 178	504 163	2 004 341	100%	100%	100%	-0.9%	-2.0%	-0.9%
Индустрия	523 537	264 651	788 188	15.7%	58.5%	15.8%	-6.4%	-7.4%	-6.4%
Добивна промишленост	5 363	19 425	24 788	0.1%	2.4%	0.1%	-1.8%	0.0%	-1.7%
Преработваща промишленост	354 307	167 536	521 843	8.8%	39.5%	8.8%	-5.7%	-4.9%	-5.7%
Електроенергия	4 926	29 166	34 092	0.4%	2.7%	0.4%	23.0%	-4.8%	22.5%
Доставяне на води	11 175	22 419	33 594	0.2%	6.0%	0.2%	6.2%	9.8%	6.4%
Строителство	147 766	26 105	173 871	6.2%	7.8%	6.2%	-9.2%	-28.4%	-9.2%
Услуги	976 641	239 512	1 216 153	84.3%	41.5%	84.2%	0.2%	10.0%	0.2%
Търговия	458 212	48 330	506 542	40.6%	9.7%	40.6%	-1.1%	7.5%	-1.1%
Хотели и ресторанти	79 757	70 944	150 701	5.5%	6.0%	5.5%	-1.9%	-4.3%	-1.9%
Транспорт	115 732	11 614	127 346	7.5%	3.2%	7.5%	0.7%	4.3%	0.7%
Създаване и разпространение на информация	42 408	24 034	66 442	2.4%	4.2%	2.4%	1.3%	47.6%	1.4%
Операции с недвижими имоти	34 116	-	34 116	5.9%		5.8%	2.6%		2.4%
Професионални дейности и научни изследвания	84 407	2 815	87 222	10.4%	0.9%	10.4%	1.6%	40.0%	1.7%
Административни и спомагателни дейности	50 479	37 056	87 535	2.3%	8.3%	2.4%	3.3%	8.8%	3.3%
Други	111 530	44 719	156 249	9.7%	9.1%	9.7%	2.9%	11.5%	2.7%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Дейностите, които отчитат увеличение на заетите, са производство и разпределение на електроенергия (6%), доставяне на води (6.6%) и други услуги (7.2%). В големите предприятия строителството и преработващата промишленост също имат водещ принос към негативната динамика на заетостта, със спад от 28.6% и 2% съответно. Това, което прави впечатление е, че в рамките на сектор услуги единствената дейност, която отчита намаление на заетите, е хотели и ресторанти (4.7%).

Влиянието на кризата върху заетостта има различен обхват от гледна точка на размера предприятията. Микро предприятията са най-слабо засегнати, което се дължи на ниския дял на индустрията в разглежданата група (16.9% или 104.6 хиляди) и от тази гледна точка спадът на заетите лица в преработващата промишленост (7.2%) и строителството (14%) не оказват съществен принос върху общата заетост. Секторът на услугите обхваща 516 хиляди работни места или 83.1% и най-значителен спад на заетите лица в него се наблюдава в дейностите търговия (2.6%) и хотели и ресторанти (2.3%). От разглежданите дейности, търговията в микро предприятията допринася в голяма степен за негативната динамика на заетостта в сектор МСП, имайки предвид, че тя обхваща значителен брой лица - почти 260 хиляди. В търговията делът на заетите в микро предприятия представлява 51.3% от работните места във всички предприятия от дейността и 56.7% в рамките на МСП.

Негативното влияние на кризата върху заетостта е най-ясно изразено в малките и средните по големина предприятия (Фигура 12). Почти

Микро предприятия са най-слабо засегнати.

Негативното влияние на кризата върху заетостта е най-ясно изразено в малките и средните фирми.

Фигура 12. Изменение на заетите лица в микро, малки и средни предприятия, 2009-2010

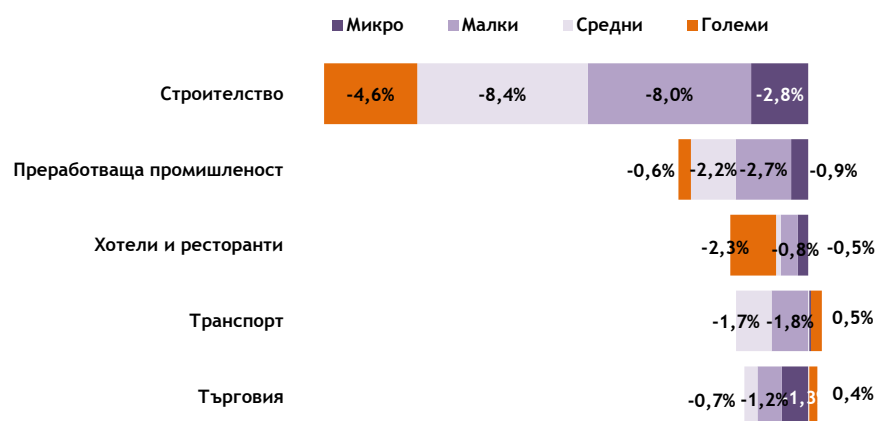


Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

всички дейности при тях се характеризират със спад на заетите лица с изключение на производство и разпределение на електроенергия, административни дейности и други услуги. В малките предприятия делът на сектор индустрия възлиза на 39.9% или 179 хиляди, а този на услугите на 60.1% или 270 хиляди заети лица. Разглежданата група предприятия регистрира спад от 11.3% на заетите лица в преработващата промишленост и има главен принос към общото намалението на заетостта дейността. Водещо влияние се наблюдава и в други дейности като транспорт и операции с недвижими имоти, където намалението на заетите лица възлиза на 5.9% и 8% съответно. В другите засегнати от кризата дейности строителство и търговия, където спада на работните места е 25.3% и 4.6% съответно, приносът на малките предприятия към намалението на общата заетост в разглежданите дейности, макар и не водещ е съществен. В средните по размер предприятия сектор индустрия обхваща 55.7% от заетите лица (239.9 хиляди), а услугите 44.3% (191 хиляди). В разглежданата група предприятия най-съществен спад на заетите лица се наблюдава в строителството (26.4%) и има водещо влияние за намалението на общата заетост в дейността. В преработващата промишленост и транспорт средните предприятия отчитат спад от 6.6% и 9.5% съответно и също оказват значително влияние върху заетостта в разглежданите дейности. Съществено намаление на заетите лица се наблюдава и в добивната промишленост (26.6%).

Строителството има водещо значение за спада на заетостта (Фигура 13). Основен принос се наблюдава от страна на малките и средни предприятия. С подобно развитие се характеризират преработващата промишленост и транспортът. В търговията влияние оказват и микро предприятията. Хотелите и ресторантите са единствената дейност с водещ негативен принос на големите предприятия.

Фигура 13. Дейности с водещо значение за динамиката на заетите лица и оценка на приносите по групи предприятия, 2010



Източник: Собствени изчисления.

Структура на заетостта по райони на планиране

През 2010 г. се наблюдава намаление на броя на заетите лица във всички райони на планиране (Таблица 11). Югозападен район, където оперират най-много предприятия, обхваща и най-висок дял от общата заетост в нефинансовите предприятия на икономиката - 40.8% или 849.7 хиляди, от които 69.9% (593.6 хиляди) принадлежат на МСП. През разглеждания период спадът на заетостта в района възлиза на 4.8%, а в рамките на МСП на 5.7%. Основен принос към негативната динамика на показателя имат средните (8.7%) и малки (8.6%) по размер предприятия. Намаление се наблюдава и при микро предприятията (с 0.7%), но тяхното влияние е значително по-ограничено. Разглежданият район се характеризира с най-много заети в големи предприятия. През текущия период те също отчитат спад от 2.8% и техният брой възлиза на 256.1 хиляди лица или 30.1% от общата заетост в района.

В Северозападен район също се наблюдава съществен спад на показателя (7.6%). Неговият дял в общата заетост възлиза на 7.4% или 154.7 хиляди, от които 80.5% се обхващат от МСП. В рамките на МСП намалението на заетите е 6.9% с водещ принос на малките и средни предприятия. В големите предприятия спадът също е значителен (10.2%) и през 2010 г. техният брой възлиза на 30.2 хиляди лица (19.5% от всички заети в района).

Подобно развитие се наблюдава и в Северен централен, Североизточен и Южен централен район. Спадът на заетостта в тях отчита дори по-високи стойности, но поради по-ниския си дял, влиянието им върху динамиката на общата е по-ограничено. През 2010 г. броят на заетите лица в тях намалява с 5.2%, 6.4% и 5% в рамките на всички нефинансови предприятия, а при МСП с 6.3%, 6.9% и 5.5%. Най-съществен принос към наблюдаваното развитие имат малките и средни предприятия. Заетостта в микро предприятията също се понижава, макар и в по-малка степен. Големите предприятия в Северен централен, Североизточен и Южен централен район се характеризират със забавен спад на показателя спрямо предходната година, възлизащ на 0.7%, 4.5% и 3.1%.

Най-малък принос към намалението на заетостта в страната има Югоизточния район. През 2010 г. броят на заетите в него отчита спад от 3.3%. В рамките на МСП този спад възлиза на 6.6% като динамиката на показателя е подобна на тази в останалите райони. Наблюдава се водещ принос на малки и средни предприятия (-8.4% и -10% съответно) и по-малко на микро предприятията (-3.2%). За разлика от останалите райони, тук се наблюдава растеж на заетите в големи предприятия лица (8.6%). Техният брой възлиза на 67.6 хиляди или 24.4% от заетостта в района.

През 2010 г. се наблюдава намаляване на броя на заетите лица във всички райони на планиране.

През 2010 г. единствено големите предприятия в Югоизточен район се характеризират с растеж на заетостта.

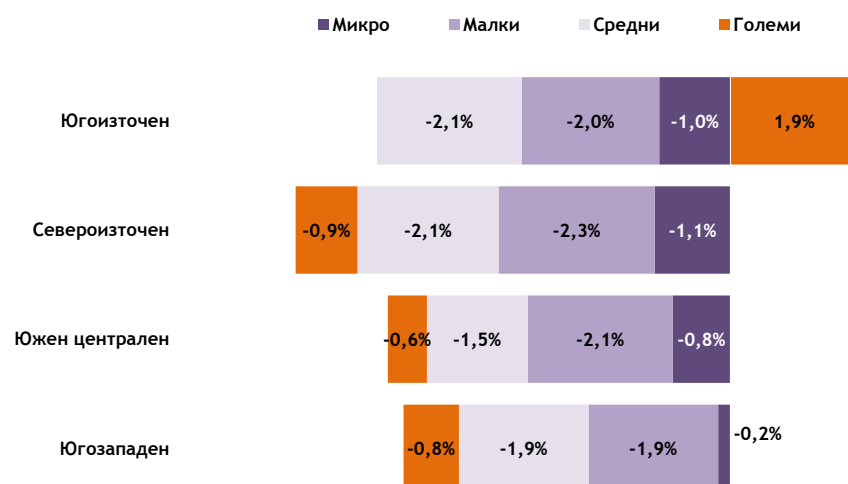
Негативна динамика на заетостта се наблюдава във всички райони на планиране, с водещо влияние на Югозападна България. Спадът на заети лица в малките и средните предприятия е най-съществен. През 2010 г. единствено големите предприятия в Югоизточен район се характеризират с растеж на заетостта (Фигура 14).

Таблица 11. Структура и динамика на заетите по райони на планиране и размер на предприятие, България, 2010

Статистически райони (NUTS 2)	Брой			Структура			Растеж		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
ОБЩО	1 572 160	509 139	2 081 299	100%	100%	100%	-6.1%	-1.9%	-5.1%
Северозападен	124 582	30 170	154 752	7.9%	5.9%	7.4%	-6.9%	-10.2%	-7.6%
Северен централен	161 894	39 618	201 512	10.3%	7.8%	9.7%	-6.3%	-0.7%	-5.2%
Североизточен	194 085	49 643	243 728	12.3%	9.8%	11.7%	-6.9%	-4.5%	-6.4%
Югоизточен	209 060	67 615	276 675	13.3%	13.3%	13.3%	-6.6%	8.6%	-3.3%
Югозападен	593 646	256 072	849 718	37.8%	50.3%	40.8%	-5.7%	-2.8%	-4.8%
Южен централен	288 893	66 021	354 914	18.4%	13.0%	17.1%	-5.5%	-3.1%	-5.0%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 14. Райони с водещо значение за динамиката на заетите лица и оценка на приносите по групи предприятия, 2010



Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Производство, инвестиции и външна търговия

Приходи и разходи на предприятията

През 2010 г. реализираните приходи от дейност в МСП отбелязват спад от 1.4% (Таблица 12). Те възлизат на 136 112 милиона лева, което е с 1 930 милиона по-малко от предходната година. За разлика от тях, в големите предприятия се наблюдава значителен растеж на показателя, възлизащ на 9.4%. МСП осигуряват 67.8% от всички приходи като този дял намалява в сравнение с 2009 г. (70%). В рамките на МСП микро и малките предприятия също отчитат спад на приходите от дейност от 2.8% и в двете групи. В следствие, техният дял се понижава до 22.6% и 22.3%, което съответства на приблизително 45 388 и 44 692 милиона. В разглежданите групи предприятия се наблюдава спад на приходите още през 2009 г., което намира израз в намаление на броя на предприятията и заетите в тях лица през текущия период. В средните по размер предприятия приходите се повишават с 1.5% до 46 032 милиона и техният дял се запазва близък до нивото си от предходната година (22.9%).

Разходите за дейността в МСП се понижават с по-бавен темп (0.4%) от този на приходите, което е свидетелство за известно изоставане в приспособяването на сектора към намалената икономическа активност. През 2010 г. те възлизат на 133 372 милиона (68.1% от всички разходи) или с 522.8 милиона по-малко от 2009 г. Тази тенденция е характерна и за микро и малките предприятия. При тях се наблюдава спад на разходите от 0.8% и 2% съответно, който обаче изоставя спрямо този на приходите. Средните предприятия се характеризират с по-висока степен на адаптивност към промените в икономическата среда. Те успяват да оптимизират дейността си по начин, който им позволява в условията на намален брой предприятия и заетост да отчетат растеж на приходите. Разходите също се повишават с 1.7% на годишна база, но с темп съпоставим с този на приходите (1.5%).

През 2010 г.
реализираните
приходи от
дейност в МСП
отчитат спад от
1.4%.

Таблица 12. Размер, структура и динамика на приходите от дейност България, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Приходи						
Размер (млн. лева)	45 388	44 692	46 032	136 113	64 728	200 841
Дял	22.6%	22.3%	22.9%	67.8%	32.2%	100%
Растеж	-2.8%	-2.8%	1.5%	-1.4%	9.4%	1.8%
Разходи						
Размер (млн. лева)	45 534	43 401	44 437	133 372	62 427	195 799
Дял	23.3%	22.2%	22.6%	68.1%	31.9%	100%
Растеж	-0.8%	-2.0%	1.7%	-0.4%	6.9%	1.8%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

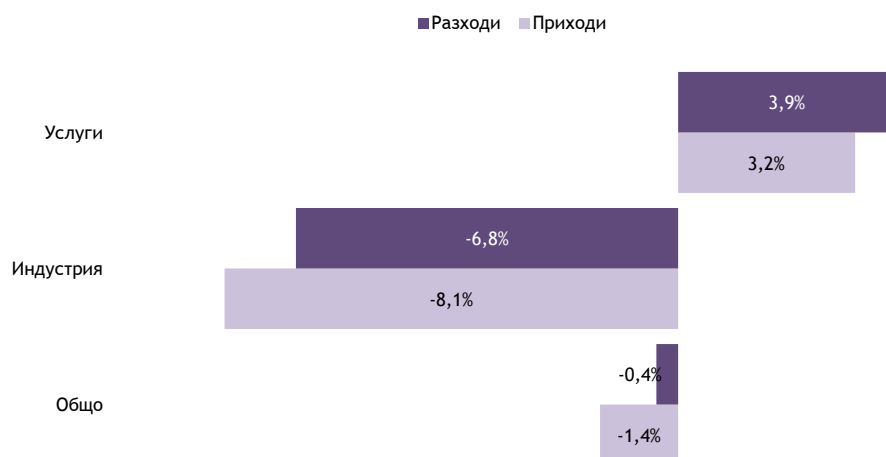
Динамиката на приходите и разходите в големите предприятия също се отличава с висока степен на адаптивност по отношение на икономическата активност. След отчетените двуцифрени спадове през 2009 г. както на приходите, така и на разходите с първите признаци на възстановяване на икономиката през 2010 г. започва да се наблюдава и оживление в големите предприятия. Последното се изразява в значително увеличение на приходите, ограничаване на спада на предприятията и заетите в тях. Разходите също се повишават със 6.9% на годишна база, но с по-нисък темп в сравнение с този на приходите (9.4%). Те възлизат на 64 728 милиона лв. и техният дял в общите разходи възлиза на 31.9%.

По-ниските приходи в МСП през 2010 г. се дължат на неблагоприятното развитие на сектор индустрия (Фигура 15). През разглеждания период приходите там се понижават с 8.1% и неговия дял намалява до 29.8%. В услугите се наблюдава растеж на приходите от 3.2% и делът на сектора достига 70.2%. Разгледано по икономически дейности МСП се характеризират със спад на приходите в строителството (27.6%), добивна промишленост (7.7%) и голямата част от дейностите в сектор услуги. Увеличение на приходите се наблюдава в търговия (5.3%), хотели и ресторанти (7.9%), електроенергия (14.6%) и доставяне на води (35%).

При големите по размер предприятия индустрията има по-висок дял от 62.4%, а този на услугите е 37.6%. В разглежданата група предприятия както индустрията, така и услугите отчитат увеличение на приходите - 12.1% и 5.9% съответно. Наблюдаваното благоприятното развитие се обуславя преди всичко от преработващата промишленост, където растежът на показателя възлиза на 22.1%. При големите предприятия единствените дейности, които реализират по-ниски от предходната година приходи са строителство и транспорт. Спадът в тях възлиза на 21.8% и 7.8% съответно.

Разходите за дейността в МСП се понижават с по-бавен темп от този на приходите, което показва известно изоставане в приспособяването на сектора към намалената икономическа активност.

Фигура 15. Изменение на приходи и разходи в МСП, 2010



Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

В рамките на МСП съществуват дейности, в които размерът на приходите е по-нисък от този на разходите (операции с недвижими имоти, създаване и разпространение на информация, добивна промишленост и транспорт). Подобно развитие не се наблюдава в големите по размер предприятия, макар да има в дейности, в които динамиката на разходите да не съответства на тази на приходите (строителство, транспорт и създаване и разпространение на информация). От тази гледна точка може да се определи, че сектор МСП се адаптира по-бавно към промените в търсенето в сравнение с големите предприятия.

Негативното влияние на кризата е най-ясно изразено в средните по размер предприятия от гледна точка на процеса на оптимизиране на дейността към промените в икономическата среда. През 2010 г. в разглежданата група предприятия се наблюдават най-много дейности, където размерът на направените разходи надвишава реализираните приходи. Тази тенденция е характерна за операции с недвижими имоти, създаване и разпространение на информация, строителство, транспорт, добивна промишленост и електроенергия. В малките предприятия също има няколко дейности с подобно развитие, но те са значително по-малко на брой (търговия, професионални дейности, преработваща промишленост и строителство).

Структурата на приходите и разходите по райони на планиране свидетелства за водещ дял на сектор МСП във всички от тях (Таблица 13). Югозападен район традиционно се характеризира с най-висока икономическа активност. През 2010 г. растежът на приходите в района възлиза на 0.2%, главно поради възходящата динамика на показателя при големите предприятия (8.2%). В рамките на МСП се наблюдава спад от 3.6% с водещ принос на микро и малките предприятия - 7.6% и 6.2% съответно.

Негативното влияние на кризата е най-ясно изразено в микро предприятията.

Таблица 13. Динамика на приходите и разходите по райони на планиране и размер на предприятието, 2010

	Растеж на приходите			Растеж на разходите		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
Статистически райони (NUTS 2)						
ОБЩО	-0.9%	9.4%	2.1%	-0.1%	7.0%	2.0%
Северозападен	1.7%	-10.4%	-1.5%	-0.2%	-11.2%	-3.1%
Северен централен	3.4%	15.6%	6.1%	3.4%	13.4%	5.7%
Североизточен	3.9%	9.1%	5.2%	4.0%	2.6%	3.7%
Югоизточен	1.2%	16.8%	6.4%	1.6%	17.2%	6.9%
Югозападен	-3.6%	8.2%	0.2%	-2.0%	5.4%	0.4%
Южен централен	0.5%	12.5%	3.1%	0.7%	10.1%	2.7%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

В останалите райони динамиката на приходите в МСП е положителна, но значително по-ниска спрямо тази на големите предприятия. Последните отчитат спад на приходите единствено в Северозападния район (10.4%).

В по-голямата част от районите на планиране, секторът на МСП растежът на приходите има изпреварващ или поне съпоставим характер спрямо този на разходите. Изключение правят Югозападен и Югоизточен район, което се дължи на динамиката на микропредприятията там, при които процесът на адаптация към промените в средата е по-бавен. Подобно развитие се наблюдава и при микро предприятията в Североизточен, както и при средните предприятия в Северен централен.

Оборот, добавена стойност и производителност на труда

През 2010 г. оборотът на МСП остава на ниво близко до предходната година, докато големите предприятия се характеризират със значителен растеж по отношение на този показател (Таблица 14). През разглеждания период оборотът на всички предприятия от нефинансовия сектор на икономиката възлиза на 183 237 млн. лева или 2.2% повече спрямо 2009 г. Делът на сектор МСП се понижава до 67.3% или 123 227 млн. лева, което е с 0.4% по-малко. Водещ принос към наблюдаваното развитие имат микро и малките предприятия, които се характеризират със спад от 1.8% и 1.7% съответно. За разлика от тях, при средните по размер предприятия се наблюдава повишение на оборота от 2.2%. В рамките на разглежданата съвкупност се наблюдава относително равномерно разпределение на дела на различните по размер предприятия като този микро (21.4%) и малките предприятия (22.5%) следва низходяща посока на развитие, докато средните (23.3%) запазват нивото от 2009 г. Големите по размер предприятия отчитат значително увеличение на оборота от 8%, което повишава дела им до 32.7% или 60 010 млн. лева.

Разгледано общо за нефинансовите предприятия в икономиката водещ принос за растежа на оборота имат услугите. Това развитие е характерно и за сектор МСП, където растежът на оборота в услугите се повишава с 3.2%, докато в индустрията се наблюдава спад от 8.1%. От гледна точка на икономическите дейности, в рамките на МСП най-висок положителен принос към динамиката на оборота имат сектор търговия и транспорт, в които растежът на показателя възлиза на 5.2% и 8.9% съответно. Хотели и ресторанти, както и преработваща промишленост също се характеризират с положителна динамика, но тяхното влияние е по-слабо изразено. Негативен принос оказва главно строителството, където спадът на оборота възлиза на 29.4%, а също и част от дейностите в сферата на услугите (професионални дейности, информационни дейности и операции с недвижими имоти). В добивната промишленост също се наблюдава спад от 3.7%, но поради ниския дял на дейността, влиянието е незначително.

През 2010 г.
оборотът на МСП
остава на ниво
близко до
предходната
година, докато
големите
предприятия
имат значителен
растеж по
отношение на
този показател.

За разлика от МСП, благоприятната динамика на оборота на големите предприятия се обуславя от индустрията (10.5%), като в услугите също се наблюдава положително развитие (3.8%). Почти всички икономически дейности се характеризират с растеж като водещо влияние имат преработваща (19.9%) и добивна промишленост (24%) и търговията (3.9%). Единствено строителството регистрира спад на показателя от 27.6%.

Динамиката на брутната добавена стойност при МСП и големите предприятия бе подобна на тази на оборота. През 2010 г. новосъздадената от МСП добавена стойност отчита спад от 4.5% като в сектор услуги се наблюдава растеж (2.2%), докато индустрията се характеризира със спад от 13.9%, продължавайки наблюдаваното през предходната година развитие. От гледна точка на икономическите дейности с водещо негативно влияние е спадът в строителството (38.4%) и добивната промишленост (26.7%). Спад се наблюдава и в част от дейностите на услугите - административни дейности (2.4%), транспорт (1.6%) и създаване и разпространение на информация (1.1%). Основен принос към растежа на добавената стойност през 2010 г. имат търговия (6.2%) и хотели и ресторанти (3.3%). В рамките на индустрията растеж отбелязват производство и разпределение на електрическа енергия (27.9%) и доставяне на води (13%).

Големите предприятия се характеризират с растеж на добавената стойност (6.7%), с водещо влияние на индустрията. Растежът на показателя в нея възлиза на 7.8%, главно повлиян от преработващата (14.8%) и добивна промишленост (43.3%). В дейностите от сферата на услугите също се наблюдава растеж от 5% като тук благоприятно влияние оказва транспорта (25%). Дейностите, които имат негативен принос са строителство (44.6%), търговия (14.4%) и хотели и ресторанти (15.1%).

Таблица 14. Оборот, добавена стойност и производителност на труда според размера на предприятието, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Ниво						
Оборот (хил.лева)	39 191 766	41 301 873	42 733 352	123 226 991	60 009 659	183 236 650
Брутна добавена стойност (хил.лева)	5 334 901	6 440 081	7 693 730	19 468 712	12 906 855	32 375 567
Производителност на труда (хил.лева)	9.2	14.1	18.3	13.4	27.4	16.8
Дял						
Оборот	21.4%	22.5%	23.2%	67.3%	32.7%	100%
Брутна добавена стойност	16.5%	19.9%	23.7%	60.1%	39.9%	100%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

През 2010 г. МСП успяват да се приспособят към спада на добавената стойност и производителността на труда¹ отчита растеж от 1.9% в номинално изражение (Таблица 15). В реално изражение² показателят намалява с 1%, като се наблюдава съществено забавяне спрямо регистрирания през предходната година спад от 15.5%. С възходяща динамика се характеризира и търгуемия сектор, където реалният растеж на производителността на труда възлиза на 3.9%. В сферата на услугите положително развитие се наблюдава в търговия, транспорт и хотели и ресторанти, където повишението възлиза средно на 12.7%, а в информационните дейности на 3%. Реален спад на производителността на труда се наблюдава в строителството (19.5%), операции с недвижими имоти (4.9%) и професионални и научни дейности (4.9%).

Наблюдаваната от предходните години тенденция за положителна корелация между големината на предприятието и производителността на труда продължава и през 2010 г. Най-висок реален спад на производителността на труда отчитат микро предприятията (3.4%), следвани от малките (1.4%). В средните, които се характеризират с висока степен на приспособяване се наблюдава растеж на показателя от 3.2%. Това развитие е характерно и за търгуемия сектор на икономиката, докато в сферата на услугите всички видове предприятия се характеризират с реален растеж на производителността на труда.

В големите предприятия производителността на труда отчита значително по-висок растеж от 10.6% в номинално и 7.5% в реално изражение. Основен принос има търгуемия сектор, където реалния растеж на показателя възлиза на 15.4%. Услугите също се характеризират с положителна динамика с водещо влияние на транспорта. Подобно на МСП водещо негативен принос има строителството (19.1%), но при големите предприятия се наблюдава спад също и в търговията и създаване и разпространение на информация.

Таблица 15. Реално изменение на производителността на труда според размера на предприятието, 2010

¹ Производителността на труда е отношение между брутната добавена стойност и броя на заетите лица по данни от структурната бизнес статистика.

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Ниво						
Оборот (хил. лева)	39 191 766	41 301 873	42 733 352	123 226 991	60 009 659	183 236 650
Брутна добавена стойност (хил. лева)	5 334 901	6 440 081	7 693 730	19 468 712	12 906 855	32 375 567
Производителност на труда (хил. лева)	9.2	14.1	18.3	13.4	27.4	16.8
Дял						
Оборот	21.4%	22.5%	23.2%	67.3%	32.7%	100%
Брутна добавена стойност	16.5%	19.9%	23.7%	60.1%	39.9%	100%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Дълготрайни материални активи

През 2010 г. МСП отчитат спад от 2.8% на инвестициите в дълготрайни материални активи (ДМА). Вложените средства възлизат на 63 720 млн. лв., което представлява 62% от общите инвестиции на нефинансовите предприятия в икономиката (Таблица 16). Наблюдаваното развитие се обуславя от значителния спад от 11.2% на ДМА в малките предприятия. В резултат, техният дял от направените инвестиции се понижава до 13.9%, което съответства на 14 294 млн. лева. В средните предприятия стойността на вложените ДМА слабо се понижава (0.7%), като техният дял остава непроменен спрямо предходната година (17.5% или 17 927 млн. лева). В рамките на МСП единствено микро предприятията отчитат растеж на ДМА (0.4%) и техният дял от придобитите ДМА възлиза на 30.7% или 31 499 млн. лева.

В големите предприятия направените инвестиции също отчитат растеж от 1.9% спрямо 2009 г. и те възлизат на 38 986 млн. лева като делът им се повишава до 38%.

МСП имат водещо значение за инвестициите в сектор услуги (Фигура 16). През 2010 г. вложените в него средства за ДМА се понижават слабо с 0.5% и запазват дял от 75.3%. Почти всички дейности в сферата на услугите се характеризират със спад на инвестициите. Негативно развитие се наблюдава в търговията, където инвестициите отчитат намаление от 2.4% и възлизат на 10.1 млн. лева. То бе обусловено от спада на показателя при малките и микро предприятия - 7.8% и 3% съответно. С подобно развитие се характеризират и хотели и ресторанти, където разходите за ДМА се понижават с 10.8%. Тук негативното влияние на микро и малките предприятия се изразява в спад от 28.5% и 13.7% съответно. Разглежданите дейности обхващат около 30% от направените в услугите ДМА от МСП и имат водещо влияние за низходящата динамика на сектора. Единствените дейности в рамките на МСП, където се наблюдава растеж на инвестициите са операции с недвижими имоти и транспорт - 2.8% и 2.4% съответно. Основен принос към наблюдаваното развитие имат микро предприятията, които отчитат растеж от 2.9% и 9.4%. В разглежданите дейности техният дял е 83.3% и 22.2% съответно, което обуславя високия им принос.

През 2010 г. МСП отчитат спад от 2.8% на инвестициите в дълготрайни материални активи.

МСП имат водещо значение за инвестициите в сектор услуги.

Таблица 16. Размер, структура и динамика на ДМА, България, 2010

	Микро	Малки	Средни	МСП	Големи	Общо
Дълготрайни материални активи (ДМА)						
Размер (млн. лева)	31 498	14 294	17 927	63 720	38 986	102 706
Дял	30.7%	13.9%	17.4%	62.0%	38.0%	100%
Растеж	0.4%	-11.2%	-0.7%	-2.8%	1.9%	-1.0%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

В индустрията делът на МСП възлиза на 47.6%, което съответства на 23 354 млн. лева разходи за ДМА. Те отчитат намаление от 2.2%, което се дължи на по-ниската активност в строителството и преработващата промишленост. Спадът на инвестициите в строителството възлиза на 13.6%, като принос към негативното развитие на дейността имат всички групи предприятия. В преработващата промишленост показателят се понижава с 3.3% с водещо влияние на малките предприятия (11.7%). В рамките на сектор индустрия с положителна динамика на инвестициите се характеризират електроенергия и доставяне на води - 15.7% и 15.3% съответно. В големите по размер предприятия положителната динамика на инвестициите се обуславя от сектор услуги, където растежът на показателя възлиза на 14.7% или 13 265 млн. лева средства за ДМА. Основен принос към наблюдаваното развитие имат хотели и ресторанти (25.3%) и в по-малка степен търговията (9.8%). Вложените в тях средства за ДМА възлизат на 5 840 и 2 719 млн. лева.

В рамките на сектор индустрия големите предприятия също се характеризират със спад на инвестициите (-3.1%). Наблюдаваното развитие е обусловено от електроенергия (-4.6%) и строителството (-26.4%). Преработващата промишленост, в която традиционно има водещ дял на ДМА в големи предприятия (54.8% или 11 777 млн. лева) също се наблюдава спад от 0.9%.

Структурата на ДМА по икономически дейности общо за нефинансовите предприятия в икономиката свидетелства, че най-значителен размер на инвестициите се наблюдава в преработваща промишленост (20.9%), електроенергия (16.6%), операции с недвижими имоти (16.3%) и търговия (12.5%).

Фигура 16. Динамика на ДМА в МСП по икономически сектори, 2010



Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

От разглежданите дейности МСП имат водещо влияние в операции с недвижими имоти (100%) и търговията (78.9%), а в преработващата промишленост делът на сектора е съпоставим с този на големите предприятия - 45.2% спрямо 54.8% съответно. Строителството също се характеризира с висок дял на инвестициите, от които 90.5% принадлежат на МСП. В хотели и ресторанти големите предприятия имат доминиращ характер, а делът на МСП възлиза на 36.5%. В добивната промишленост, електроенергия и създаване и разпространение на информация, където размерът на инвестициите е по-нисък, големите предприятия имат водещо значение.

Структурата на ДМА по райони на планиране свидетелства за водещ принос на сектор МСП във всички от тях. Разгледано общо за всички нефинансови предприятия най-много вложени средства в ДМА са направени в Югозападен район – 56 149 млн. лева, от които 58.2% принадлежат на МСП. От тях водещо влияние имат микро предприятията (30.7%), следвани от средните (15.8%) и малките (11.8%). Значително по-ниска е стойността на ДМА в Югоизточен и Североизточен район – 14 959 и 12 725 млн. лева, където делът на МСП възлиза на съответно 66.8% и 73%.

В Южен централен район нивото на ДМА е 11 141 млн. лева, от които 69.4% са направени от МСП като се наблюдава превес на микро предприятията (28.8%), а делът на малките и средните е съпоставим - 20.2% и 20.3% съответно. В останалите два района на планиране - Северен централен и Северозападен вложените в ДМА средства са много ниски - 5.73 и 5.68 млн. лева съответно. В Северен централен район МСП има най-висок дял от всички инвестиции (75.9%), от които 26.9% (средни), 25.2% (малки) и 23.8% (микро). Най-нисък дял на МСП се наблюдава и в Северозападен район (55.6%) като приносът на отделните групи предприятия е съпоставим.

Таблица 17. Структура и динамика на ДМА по райони на планиране и размер на предприятието, България, 2010

	Структура			Растеж		
	МСП	Големи	Общо	МСП	Големи	Общо
Статистически райони (NUTS 2)						
ОБЩО	100%	100%	100%	-2.1%	2.0%	-0.7%
Северозападен	5.1%	3.6%	4.6%	-3.1%	1.3%	-1.2%
Северен централен	7.4%	5.2%	6.8%	-1.0%	-2.7%	-1.4%
Североизточен	11.5%	8.8%	10.7%	4.0%	-3.1%	2.0%
Югоизточен	12.1%	16.1%	13.3%	0.1%	5.0%	1.7%
Югозападен	50.6%	57.6%	52.8%	-4.9%	2.3%	-2.0%
Южен централен	13.2%	8.8%	11.9%	-0.2%	3.1%	0.8%

Източник: НСИ (СТАТИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА), СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

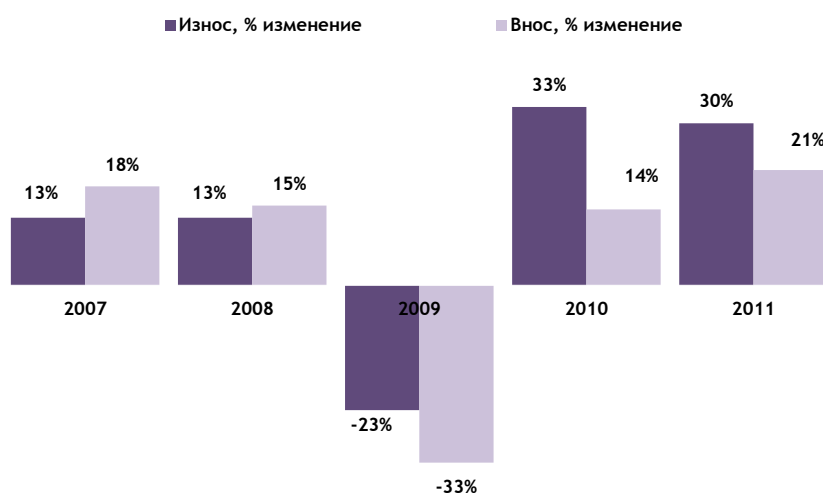
Външна търговия

Динамиката на износа¹ и вноса² през 2010 и 2011 г. свидетелства за повишаване на външнотърговския стокообмен на страната (Фигура 17). Износът на стоки и услуги общо за икономиката се характеризира със значителен растеж, повлиян от възстановяването на търсенето от страна на основните ни търговските партньори. Последният се явява главен двигател на растежа като неговата динамика активизира и вноса на стоки и услуги, главно по линия на зависимостта му от експортно-ориентираните дейности. През тези две години износът се повишава номинално с 33% и 30%, а вносът - съответно с 14% и 21.3 %³.

Географската структура на външнотърговския стокообмен на българската икономика потвърждава нейната силно европейска насоченост (Фигура 18). По отношение на износа на български стоки и услуги водещо място заемат страните от ЕС-27, където през 2011 г. стойността на показателя се повишава до 62.5% спрямо 60.9% през предходната година. Балканските страни също се характеризират с висок, но намаляващ дял (от 15.3% през 2010 г. до 14% през 2011 г.). Азиатските пазари се нареждат на трето място по значение и техният дял в българската експортна продукция възлиза 7.5% и също отчита забавяне от 1.7 процентни пункта в сравнение с 2010 г.

Вносът на стоки и услуги по икономически зони се характеризира с подобна структура. През 2011 г. делът на страните от ЕС, които традиционно се явяват основни за българската икономика вносители, възлиза на 59.2% и се повишава с 0.7 процентни пункта спрямо предходната година. Различия се наблюдават по отношение на по-високия дял на т.нар. азиатските страни, който също се характеризира с възходящо развитие (24.3%), докато при балканските търговски партньори се отчита известно намаление до 7.2%.

Фигура 17. Развитие на външнотърговския обмен, 2007-2011



Източник: НСИ (Външна търговия).

1 FOB.

2 CIF.

3 По данни от Външна търговия (НСИ).

През 2010 и 2011 г. се наблюдава повишаване на външнотърговския стокообмен на страната.

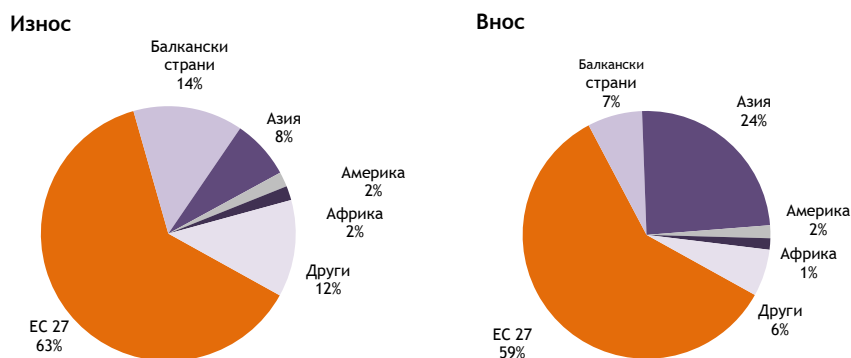
Всички групи страни се характеризират с положителен принос през 2011 г. към външнотърговския обмен. По отношение на износа най-голям е този на европейските и балкански страни, където показателят се повишава с 33.6% и 18.9% на годишна база. Най-голямо влияние към динамиката на вноса имат страните от ЕС-27 и азиатските търговски партньори с растеж от 22.8% и 33.7% съответно.

Структурата на износа се характеризира с известна промяна, свързана с намаление на дела на важни търговски партньори (Гърция). В рамките на Единния европейски пазар водещо място за износа през 2011 г. имат Германия (11.9%), Румъния (9.6%), Италия (8.5%), Гърция (7%), Белгия (5.1%) и Франция (4.2%). При търговията с трети страни с водещо значение за българския износ се явяват Турция, Македония, Китай и страните от ОНД с дялове, възлизаци съответно на 8.5%, 2.2%, 1.4% и 5.9%. Сред страните, които повишават своя дял са Германия, Румъния и Белгия и те отчитат значителен номинален растеж на износа – 45.5%, 36.4% и 76.1% съответно. Останалите страни с водещо значение за българския износ се характеризират с относително постоянна структура. Изключение прави износа на българска продукция към Гърция, при който се наблюдава значително по-нисък темп на нарастване (15.2%) спрямо останалите европейски страни. В рамките на т.нар. трети страни се наблюдава понижение и на дела на износа към Сърбия. Последната традиционно се явява важен търговски партньор, но през 2011 г. се наблюдава спад на износа от 13.6% и нейният дял се понижава до 2.3% спрямо 3.5% през 2010 г.

Всички групи стоки¹ имат положителен принос към растежа на износа с водещо влияние на продуктите за преработка и машини и оборудване (Фигура 19).

През 2010 и 2011 г. стоковата структура на износа се характеризира със съществени промени, настъпили вследствие на повишеното търсене от страните търговски партньори (Таблица 18).

Фигура 18. Географска структура на износа и вноса, 2010-2011



Източник: НСИ (Външна търговия).

1 По стандартната външнотърговска класификация (SITC).

Вносът и износът на българската икономика са със силна европейска насоченост.

В рамките на Единния европейски пазар водещо място за износа през 2011 г. имат Германия (11.9%), Румъния (9.6%), Италия (8.5%), Гърция (7%), Белгия (5.1%) и Франция (4.2%).

Всички групи стоки имат положителен принос към възходящата динамика на износа като най-голям принос към растежа на износа по групи стоки се наблюдава при продуктите за преработка и машини и оборудване. През 2011 г. те нарастват със съответно 28.9% и 31.2% в номинално и 15.2% и 23.3% в реално изражение. Съществен реален растеж се наблюдава и при суровите материали (23.9%) и химичните вещества и продукти (21.4%).

Благоприятното развитие на износа през 2011 г. е в по-голяма степен резултат от растежа на реално търгуваните обеми, което е допълнително подпомогнато и от повишението на цените. Единствено при износа на енергийни ресурси цените имат водещо значение.

Водещото влияние на продуктите за преработка към възходящата динамика на българския износ се обуславя от по-високото търсене както от страните в ЕС, така и от трети страни (Фигура 20). В рамките на единния европейски пазар най-съществен принос имат Германия, Румъния и Белгия, а при третите страни – Китай. Във втората важна група стоки – машини и оборудване - най-висок растеж се наблюдава при износа към Германия, Франция и Румъния. По отношение на суровините, с водещо значение от европейските страни са Белгия и Франция, а от третите страни – Китай и Македония. Износът на енергийни ресурси към страните извън ЕС също има принос, като най-значителен растеж на показателя се наблюдава в Турция и Македония.

Намалението на дела на износа на български стоки към Гърция, която се нарежда сред важните за страната търговски партньори, се обуславя от продължаващия процес на значителното забавяне или спад на търсенето по отношение на всички групи стоки, което започва да се наблюдава още от 2009 г. По-ниският дял на Сърбия обаче, се обуславя от спада на енергийни ресурси и продукти за преработка.

Най-голям принос към растежа на износа по групи стоки се наблюдава при продуктите за преработка, както и при машини и оборудване.

Фигура 19. Стокова структура на износа (SITC), 2008-2011



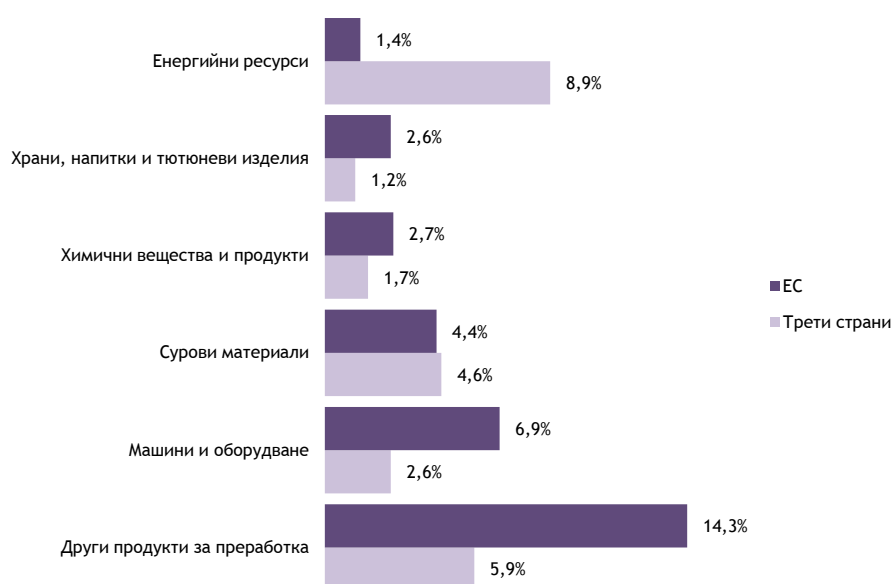
Източник: НСИ (Външна търговия), собствени изчисления.

Таблица 18. Цени и обеми на износа по групи стоки (SITC), 2011

Износ (SITC)	Номинален растеж	Цени на износ	Реален растеж
ОБЩО	30.0	111.8	16.3
Храни, напитки и тютюневи изделия	16.3	106.8	8.9
Храни и живи животни	16.1	108.5	7.0
Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн	17.2	98.7	18.8
Сурови материали	49.2	120.4	23.9
Необработени материали, негодни за консумация	49.5	120.5	24.1
Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход	45.0	119.3	21.5
Енергийни ресурси	31.9	119.0	10.8
Минерални горива, масла и подобни продукти	31.9	119.0	10.8
Химични вещества и продукти	28.8	106.1	21.4
Химични вещества и продукти	28.8	106.1	21.4
Други продукти за преработка	28.9	111.9	15.2
Артикули, класифицирани главно според вида на материала	39.5	114.7	21.7
Разнообразни готови продукти, н.д.	13.7	107.1	6.1
Машини и оборудване	31.2	106.4	23.3

Източник: НСИ (Външна търговия), собствени изчисления..

Фигура 20. Оценени приноси към динамиката на износа по групи стоки (SITC) и основни страни партньори, 2011



Източник: Евростат, собствени изчисления.

Устойчивост на сектора на МСП

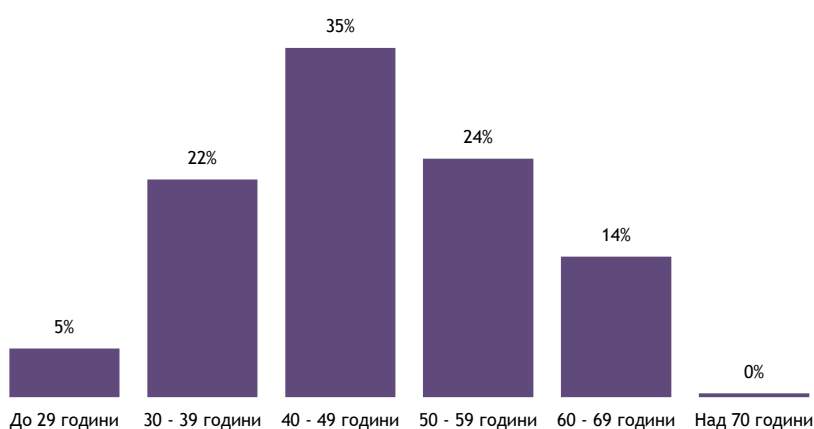
Възрастова структура на предприемачите

Повечето от половината предприемачи сред българските МСП са на възраст 46 и повече години. Най-висок дял във възрастовата им структура има групата на 40-49 годишните (35%), следвана от тази на 50-59 годишните (24%). Малко повече от една пета от предприемачите са на възраст между 30 и 39 години. Младите предприемачи (до 29-годишна възраст) представляват приблизително 5% в целия сектор, докато възрастните (над 60-годишна възраст) – близо 15% (Фигура 21).

Настоящата възрастова структура на предприемачеството е показателна за силно присъствие в сектора на МСП на по-възрастните и съответно, по-слабо присъствие на по-младите предприемачи. Тази структура сигнализира за възможни рискове пред устойчивостта на сектора: в краткосрочен план (до 5 години) 15% от МСП ще трябва да решат проблеми, свързани с предаването на бизнеса от пенсиониращи се на по-млади управляващи; а в средносрочен и дългосрочен план (до 15 години) с тези проблеми ще се сблъскат общо над 38% от предприятията (или всеки две от пет предприятия). Тези демографски процеси в сектора на МСП са свързани и с демографските тенденции, отнасящи се до населението в България (които имат и своите регионални измерения). Въпреки че голяма част от МСП вероятно ще решат успешно проблемите с предаване на бизнеса в ръцете на по-младите, не е ясно какъв дял от предприятията ще се наложи да преустановят бизнеса си.

Младите предприемачи (до 29-годишна възраст) представляват приблизително 5% в целия сектор, докато възрастните (над 60-годишна възраст) – близо 15%.

Фигура 21. Възрастова структура на предприемачите в сектора на МСП



Източник: Изследване на МСП, 2012, НОЕМА.

Унаследяването на семейния бизнес

Семейният бизнес и българските МСП

По данни от проведеното за целите на настоящия анализ проучване сред МСП, една трета от българските МСП са семейни фирми (33%). От тях, близо 43% са в сферата на услугите, близо 38% - в сферата на търговията, 15% са в сферата на производството, а 4% - в тази на строителството. Делът на семейните фирми, управлявани от предприемачи на възраст 50 и повече години, е 41%.

Българските семейни фирми са относително активни по отношение на интернационализацията, участие в клъстери и използването на ИКТ. Една десета от семейните фирми са реализирали внос през миналата година (10%). Почти толкова са реализирали износ (9%). Също толкова участват и в клъстери в сектора на дейност на фирмата (10%). Електронен подпис на управляващите имат 43% от предприемачите, фирмен уебсайт – 25%, възможност за онлайн плащания – 23% и почти толкова имат възможност за онлайн продажби и поръчки (22%).

През изминалата година, близо една четвърт от семейните фирми са инвестирали в обучение на човешките ресурси (24%), а близо една трета – в покупка на нови машини и/или оборудване (31%). Повече от половината семейни МСП (близо 55%) оценяват достъпа си до финансиране през последната година като недостатъчен, но само 16% от семейните фирми имат просрочени плащания. В момента от фалит се страхуват 58% от семейните фирми, а също така малко повече от 58% заявяват, че при фалит, не биха стартирали отново бизнес.

Унаследяване на семейния бизнес

Унаследяването на семейния бизнес включва прехвърляне на управленския контрол и собствеността на следващото поколение собственици/мениджъри. Интересът на изследователи, държавни институции, консултанти, собственици и мениджъри към темата за унаследяването на семейните фирми е свързан с факта, че малка част от тези фирми оцеляват до второ или трето поколение¹. Трудностите, свързани с унаследяването на семейните фирми, могат да станат причина за фалит и поради това е необходима специална подготовка както на семейството, така и бизнеса, за да се реализира успешен трансфер на собствеността и управленския контрол към следващото поколение.

Според изследване на ЕК² приблизително 450 хил. фирми с около 2 млн. заети се трансферират всяка година във всички европейски страни. Изследването прави оценка, че съществува риск при тези трансфери всяка година да бъдат изгубени около 150 хил. фирми със 600 хил. работни места, главно поради неефикасността на системите за трансфер и прехвърляне на собствеността. Най-малкият по размер бизнес е най-уязвим от евентуален неуспех на трансфера. Други фактори за такава уязвимост са правният статус (едноличните търговци са най-уязвими); възрастта на фирмата (много уязвими са компании

1 Le Breton-Miller et al. (2004)

2 EC. 2010. Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy, (<http://www.transeo-association.eu/index.php?page=newsletter-members-edition02#2>)

Една трета от българските МСП са семейни фирми.

41% от семейните фирми у нас са управлявани от предприемачи на възраст 50 и повече години.

под 3 години) и финансовите показатели (висока задлъжнялост на фирмата).

Унаследяването се разглежда като процес, а не като еднократно действие и изисква внимателно планиране на всички управленски, финансови, правни и данъчни аспекти. Планирането на процеса на унаследяване е един от ключовите фактори, определящи оцеляването на семейния бизнес¹. Процесът на унаследяване включва разнообразни етапи и дейности, които са силно повлияни от външната среда на организацията, нейните характеристики (размер, степен на формализация, структура, стратегия, култура и др.), семейството и социалната среда².

Процесът започва с изграждането на споделена визия за бъдещето на семейния бизнес и изработването и приемането на основни насоки и правила за определянето на потенциалните наследници, тяхното обучение и развитие, критериите и процедурата на избор на наследник и ролите на мениджърите и членовете на семейството в процеса³. Комуникирането на приетите правила и насоки е изключително важно за успеха на унаследяването, както и тяхната навременна промяна и адаптиране към промените в средата, бизнеса и семейството.

Важен етап от процеса на унаследяване е отглеждането и развитието на потенциални наследници⁴. Обучението и развитието на потенциалните наследници трябва да се планира след задълбочен анализ на способностите на наследниците от гледна точка на изискванията към бъдещия наследник на фирмата. Семейните фирми могат да използват и комбинират разнообразни подходи за развитие на потенциалните наследници, включително обучения, специализации, придобиване на професионален опит в организацията или други организации, придобиване на висше образование и др. Напредъкът и развитието на всеки потенциален наследник трябва непрекъснато да се оценява, за да могат да се идентифицират успешните кандидати и да се оптимизира тяхното обучение.

Изборът на наследник е ключов момент в процеса на унаследяване. Той трябва да се базира на предварително изработени ясни критерии. Трябва да се търси съответствие между характеристиките и желанията на наследника и изискванията на бизнеса. Изборът на наследник трябва да бъде съпроводен и с избор на бъдещ управленски екип за бизнеса. Процесът на унаследяване завършва с трансфер на управленския контрол и собствеността на избрания наследник, трансфер на дялове от собствеността на други членове на семейството, уточняване бъдещата роля на напускащия собственик-мениджър и създаване на стратегия и план за развитие на семейната фирма.

1 Lansberg (1988)

2 Le Breton-Miller et al. (2004)

3 Le Breton-Miller et al. (2004)

4 Le Breton-Miller et al. (2004)

Планиране на унаследяването в българските семейни фирми

Почти 70% от българските семейни фирми все още се управляват от техния основател. При около 12% от семейните фирми унаследяването вече се е състояло; 8.6% от фирмите планират да прехвърлят управлението на наследник в близко бъдеще (до 1-2 години), а около 11% планират да направят това в средносрочен план (3-5 години). Над 61% от фирмите няма да прехвърлят управлението на наследник в следващите 10 години, а близо 12% от фирмите планират прехвърлянето на управленския контрол да се състои след 6-10 години.

Мнозинството от българските семейни фирми не планират важни дейности и аспекти, свързани с прехвърлянето на собствеността и управленския контрол на следващото поколение. Под 17% от семейните фирми са подготвили план за прехвърляне на управленския контрол на наследник. Списък с потенциални наследници са съставили по-малко от една трета (29.7%) от семейните фирми. Най-висок е делът на фирмите, които провеждат обучение на потенциални наследници – 42.4%. План за бизнеса след прехвърляне на управленския контрол на наследник са изработили под 15% от семейните фирми. Решение как ще бъде разпределена собствеността след прехвърляне на управленския контрол над бизнеса на наследник са взели една четвърт от семейните фирми.

Някои от причините за недостатъчното планиране на унаследяването в българските семейни фирми са следните:

- собствениците и мениджърите не осъзнават в достатъчна степен значението на процеса на унаследяване за оцеляването на фирмата и запазването на семейния контрол над фирмата;
- собствениците и мениджърите не притежават нужните знания и умения за успешно управление на процеса на унаследяване;
- липсват ясна дефиниция за семейна фирма и политики и мерки за насърчаване на българските семейни фирми¹;
- липсват консултантски услуги в областта на управление на семейни фирми и в частност на управление на унаследяването;
- обучението по управление на семеен бизнес почти не е застъпено в българските висши и средни учебни заведения.

¹ Foundation for Entrepreneurship Development (2008) "Overview of Family Business Relevant Issues. Country Fiche Bulgaria".

Почти 70% от българските семейни фирми все още се управляват от техния основател.

Унаследяването на семейния бизнес включва прехвърляне на управленския контрол и собствеността на следващото поколение.

Обучение и развитие на потенциални наследници в българските семейни фирми

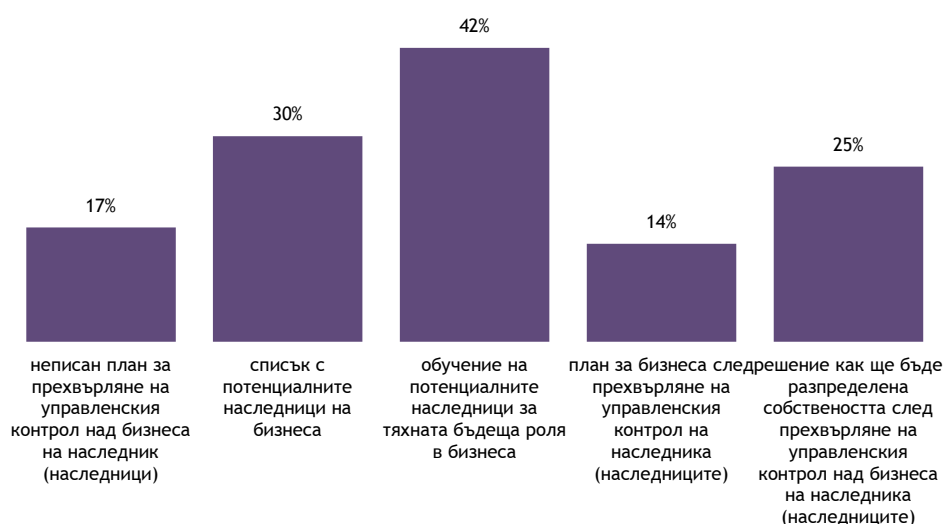
Българските семейни фирми използват разнообразни подходи за обучение и развитие на потенциалните наследници. Над половината от фирмите разчитат придобиването на професионален опит във фирмата да спомогне за развитието на потенциалните наследници. Близо 48% от фирмите са подпомагали получаването на висше образование от потенциални наследници, а над 41% са подпомагали различни обучения на потенциални наследници. Придобиването на специализация от потенциални наследници е факт при едва 30.4% от фирмите.

Придобиването на професионален опит от потенциални наследници в други организации се практикува от най-малко фирми (26.1%).

Почти 77% от българските семейни фирми извършват дейности, свързани с обучение и развитие на потенциални наследници, без предварително да анализират способностите на потенциалните наследници от гледна точка на изискванията към бъдещия наследник на фирмата. Липсата на такъв анализ намалява ефективността на дейностите, свързани с обучението и развитието на потенциалните наследници и може да затрудни процеса на унаследяване.

Почти 77% от семейните фирми подготвят потенциални наследници, без предварително да анализират способностите им.

Фигура 22. Планиране на унаследяването в българските семейни фирми



Източник: Проучване МСП, 2012, НОЕМА.

Характеристики на потенциалните наследници в българските семейни фирми

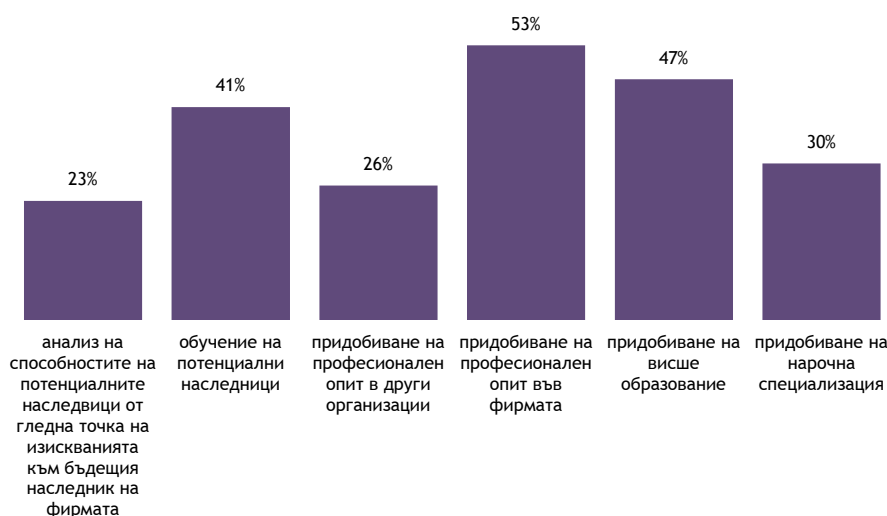
Демографските фактори възраст и пол се посочват като важни характеристики на потенциалните наследници от немалка част от българските семейни фирми. Вероятно възрастта и полът се разглеждат като индиректни показатели за степента на подготвеност на потенциалните наследници да поемат управлението на фирмата. Около 33% от българските семейни фирми обаче, смятат, че възрастта не е важна характеристика на потенциалния наследник. Над 27% определят възрастта като колкото важна, толкова и маловажна характеристика. Полът на потенциалния наследник не е значима характеристика за 62% от българските семейни фирми, а 24% от фирмите посочват, че той е колкото важна, толкова и маловажна характеристика.

Кръвната връзка с контролиращото семейство се посочва като важна характеристика на потенциалните наследници от значителна част от български семейни фирми (72%). Кръвната връзка на наследника с контролиращото семейство ще позволи да се запази влиянието на семейство върху бизнеса. Едва 15% от фирмите декларират, че кръвната връзка не е важна характеристика на потенциалните наследници, а 13% заявяват, че тя е колкото важна, толкова и маловажна характеристика.

Мнозинството от българските семейни фирми разглеждат както компетенциите, така и добрите взаимоотношения с ключови заинтересовани страни на семейния бизнес (настоящия собственик, членовете на семейството и служителите), като важни характеристики

Кръвната връзка с контролиращото семейство се посочва като важна характеристика на потенциалните наследници от значителна част от български семейни фирми (72%).

Фигура 23. Обучение и развитие на потенциални наследници в българските семейни фирми



Източник: Прочване МСП, 2012, НОЕМА.

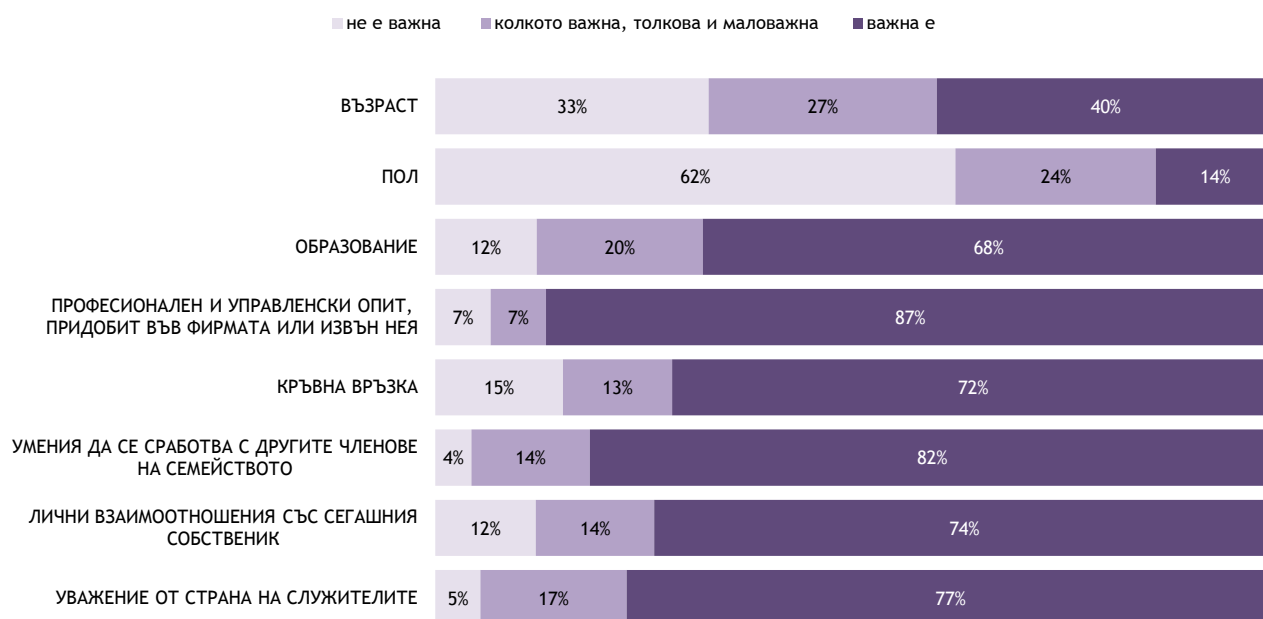
на потенциалните наследници. Характеристиката професионален и управленски опит, придобит във фирмата или извън нея е посочена като важна от най-много български семейни фирми (86%). Едва 7% от фирмите смятат, че тази характеристика не е важна. Останалите 7% я оценяват като колкото важна, толкова и маловажна.

Образованието се оценява като важна характеристика на потенциалните наследници от доста по-малко семейни фирми (68%). То е колкото важна, толкова и маловажна характеристика за 20% от семейните фирми, а за 12% от семейните фирми то не е важна характеристика. Над 80% от българските семейни фирми смятат, че е важно потенциалните наследници да притежават умения да се сработват с другите членове на семейството. Едва 4% смятат че тази характеристика не е важна, а за 14% тя е колкото важна, толкова и маловажна.

Личните взаимоотношения на потенциалните наследници със сегашния собственик са важна характеристика за 74% от българските семейни фирми. 14% от фирмите оценяват тази характеристика като колкото важна, толкова и маловажна. Едва 12% от фирмите заявяват, че тя е не е важна за тях. За 78% от българските семейни фирми е важно потенциалните наследници да заслужат уважение от страна на служителите на семейния бизнес. 17% от фирмите разглеждат тази характеристика като колкото важна, толкова и маловажна, а 5% от фирмите я оценяват като маловажна.

Образованието
се оценява като
важна
характеристика
на потенциал-
ните наследници
от две трети от
семейни фирми.

Фигура 24. Степен на значимост на различните характеристики на потенциалните наследници в българските семейни фирми



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП, 2012, НОЕМА.

Ключови моменти

- През 2010 г. броят на нефинансовите предприятия в българската икономика възлиза на 353 588. От тях, 352 844 са МСП.
- През 2010 г. средният брой заети в МСП е 4.3 лица.
- През 2010 г. най-засегнати от кризата са предприятията в индустрията.
- През 2009 г. нетният коефициент на откриване на предприятия в сектора на МСП е 9.8%.
- През 2010 г. заетостта в МСП намалява с 6.5%, а в големите предприятия - с 2.1%.
- През 2010 г. реализираните приходи от дейност в МСП възлизат на 136 112 млн.лв. като беше отбелязан спад от 1.4% спрямо предходната година.
- През 2010 г. създадената от МСП добавена стойност отбелязва спад от 4.5%. В сектора на услугите е налице растеж (2.2%). Секторът на индустрията се характеризира със спад от 13.9%.
- През 2010 г. производителността на труда в сектора на МСП отбелязва номинален растеж от 1.9%. В реално изражение показателят намалява с 1%.
- През 2010 г. МСП се характеризират със спад от 2.8% на инвестициите в ДМА.
- През 2010 и 2011 г. износът се повишава номинално съответно с 33% и 30%, а вносът - с 14% и 21.3%. Най-голям принос към растежа на износа имат продуктите за преработка, както и стоковата група „машини и оборудване”.
- Повечето от половината предприемачи в българските МСП са на възраст 46 и повече години. Младите предприемачи (до 29-годишна възраст) представляват приблизително 5% от предприемачите в целия сектор, докато възрастните (над 60-годишна възраст) – близо 15%.
- Една трета от българските МСП са семейни фирми (33%).
- Почти 70% от българските семейни фирми все още се управляват от техния основател.

Фактори за развитие: текущо състояние

Достъп до финансиране

Дефиниране на *предприятие с облекчен достъп до финансиране*

Успешното стартиране или разширяване на дадена фирма изисква наличие на финансови средства. За разлика то големите предприятия, които обикновено са търсен клиент от страна на банковите институции, МСП изпитват известни затруднения при намирането на финансиране. Успешното стартиране или разширяване на дадена фирма изисква наличие на финансови средства, но финансирането на МСП представлява рисков начинание за инвеститорите. От една страна, необходими са повече инвеститори и банки, които желаят да поемат този риск. Достъпът до финансиране е от съществено значение за повишаване на конкурентоспособността и потенциала за растеж на МСП. В контекста на икономическата ситуация в момента, в която наблюдаваме намаляване на кредитирането в реалната икономика, МСП все по-трудно могат да получат достъп до кредитиране¹.

Източниците на финансиране могат да бъдат много на брой и разнообразни – от микрокредитирането², традиционите банкови инструменти, финансирането по правителствени и международни програми в подкрепа на МСП и т.н. до използването на ресурси на собственика, семейството и близките му. Достъпът до тези източници е от изключително значение за устойчивото развитие на сектора, както в условията на икономически подем, така и в условията на икономическа криза и възстановяване.

За целите на анализа приемаме следната работна дефиниция на *предприятие с облекчен достъп до финансиране*:

Такова предприятие, което има свободен достъп до и (може да) използва широк набор от финансови ресурси на следните три основни източника:

- (1) Банкови, инвестиционни и други финансови институции;
- (2) Бюджетни програми, европейски фондове и друга чуждестранна подкрепа;
- (3) Средства на собствениците на предприятието, близки и приятели.

1 Като цяло, банките са за хора с пари. Микрокредитирането обслужва тези, които не могат да бъдат обслужени от традиционното банкиране поради липсата на каквито и да било обезпечения (the unbankables). То позволява на милиони хора по света да стартират и реализират предприемаческите си идеи. (Gert van Maanen, 2004).

2 Поради тази причина ЕК представя стратегия за подобряване на достъпа до финансиране на МСП от ЕС чрез План за действие (МЕМО/11/879), включващ нарастваща финансова подкрепа от бюджета на ЕС и на ЕИБ, а така също и предложение за единни правила в целия ЕС на фондовете за привличане на капитали (venture capital funds).

Достъпът до финансиране на МСП: ЕС и България

Според последното изследване на ЕК за достъпа до финансиране на МСП в ЕС от 2011 г., този достъп е посочен на второ място по значение сред трудностите, които срещат МСП от ЕС (след намирането на потребители). Това са споделили средно един на всеки седем от интервюираните мениджъри, като този проблем е най-силно изявен при МСП от Гърция, Словения и Естония¹.

През последните 6 месеца на 2011 г. европейските МСП най-често са използвали външно финансиране - в 56% от случаите (над два пъти повече в сравнение с 2009 г.). Най-широко използваните външни източници за финансиране през 2011 г. са били овърдрафт (40%), лизинг/наем/факторинг (36%), търговски кредит (32%) и банкови заеми (30%). Едва 7% от МСП са прибегнали до капиталово финансиране. По-малко от една пета (19%) от европейските МСП са търсили банков заем през последните 6 месеца (в сравнение с 26% през 2009 г.). Около две трети от европейските МСП, които са търсили външно финансиране, са получили такова. Като цяло по-големите и по-възрастните предприятия са имали по-голям шанс да получат исканото външно финансиране. На по-младите и по-малките предприятия им е отказвано по-често – близо една четвърт от МСП на възраст между 2 и 5 години са били отхвърлени, в сравнение само с 9% от фирмите над 10 години².

Проведеното проучване за целите на настоящия анализ показва, че през 2011 г. най-използваните източници на финансиране сред българските МСП са били средствата на собственика (62% срещу 42% за 2010 г.), заеми от близки и приятели (24% срещу 17% за 2010 г.) и банкови кредити (15% инвестиционни кредити и 20% кредити за оборотни средства, като предходната година тези дялове са били по 14%).

Близо 45% от българските предприемачи смятат, че достъпът им до финансиране е недостатъчен, докато около половината от тях считат, че той е достатъчен. Над половината от тях (54%) се страхуват от фалит. Просрочени плащания в началото на 2010 имат 24% от МСП. Сред фирмите с просрочени плащания 69% са микро предприятия, а 19% - малки.

86% от МСП нямат достатъчен финансов ресурс за финансирането на всяка инвестиционна дейност. Близо 38% от МСП са направили покупка на машини или оборудване през миналата година (90% от средните и 30% от микро предприятия), а около 28% са инвестирали в обучение на човешките си ресурси (80% от средните и по 20% от микро и малките предприятия). Нивото на инвестиране в сектора е почти същото като през 2010 г.

1 EC. 2011. 2011 SMEs' Access to Finance survey, Analytical Report, 7 December 2011,

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2011_saf_analytical_report_en.pdf.

2 EC, 2011: 7

През 2011 г. най-използван източник на финансиране сред българските МСП са били средствата на собственика.

Финансовите инструменти на европейските фондове са ползвани от 6% от МСП, въпреки че 26% от тях твърдят, че имат информация относно програми и фондове, които подпомагат предприемачеството. Финансирането от правителствени програми или други местни и чуждестранни програми е обхванало 3% от МСП (което е съпоставимо с обхвата от миналата година – 4%). Според изследване на БСК¹, основната част от бизнеса (около 80%) посочва, че тежките процедури, изискващи голям обем от документация при кандидатстването и отчитането на европейските проекти, са най-значителният проблем, възпрепятстващ ефективното усвояване на фондовете. Резултатите от проучването показват, че сред проблемите пред усвояването на евросредствата са: забавяне на плащанията по проекти (около 70%) и необходимост от осигуряване на финансов ресурс за целите на проекта (около 30%).

Индекс Достъп до финансиране и българските МСП през 2011 г.

Анализирането на достъпа до финансиране посредством индекс дава възможност за поглед “отгоре” върху разполагаемите финансови ресурси, които подкрепят дейността на МСП с цел обобщен анализ на финансирането по големина на предприятието, сфера на дейност, район за планиране и фактори, които го определят. (За повече информация относно методологията и стойностите на индекса виж приложенията).

В началото на 2012 г. достъпът до финансиране, измерен чрез индекса, е силно затруднен за 69% от предприятията (при 93% през миналата година). 23% имат затруднен достъп (при едва 6% през 2010 г.), 6% – нито затруднен, нито облекчен (срещу 1% отпреди), а за малък дял от МСП (към 2%) индексът показва наличие на облекчен достъп до финансиране. Наблюдаваното известно подобрене в достъпа до финансиране се дължи на нарасналия брой МСП, ползващи банково кредитиране, както и на вътрешно-фирмено пренасочване към некорпоративни източници на финансиране (средства на собственика, заеми от близки и т.н.).

Колесанията в стойностите на индекса по райони на планиране са малки, както и в началото на 2011 г. Този път обаче, стойностите на индекса показват известно подобрене на достъпа до финансиране във всички райони. Най-голямо повишение на индекса наблюдаваме в Североизточен район.

Най-затруднени във финансирането са микропредприятията, като при тях средната стойност на индекса е два пъти по-ниска от тази на средните предприятия, при които достъпът е най-добър (сходна тенденция се наблюдава и през миналата година).

Отново предприятията в сферата на производството и строителството имат относително най-облекчен достъп до финансиране, който е по-висок от средната стойност за икономиката. Сферата на услугите е най-затруднена при финансирането.

¹ Тежките процедури и големият обем документация са основните пречки пред ефективното усвояване на еврофондовете, Новини от БСК: 12.07.2011 г.

Финансовите инструменти на европейските фондове са ползвани от 6% от МСП, въпреки че 26% от тях твърдят, че имат информация относно програми и фондове, които подпомагат предприемачеството.

Таблица 19. Използване на финансови инструменти през 2011

Финансов инструмент	Микро	Малки	Средни	МСП
СРЕДСТВА НА СОБСТВЕНИК / СОБСТВЕНИЦИТЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	62%	62%	64%	62%
ЗАЕМ ОТ БЛИЗКИ И ПРИЯТЕЛИ	27%	21%	11%	24%
БАНКОВ КРЕДИТ ЗА ОБОРОТНИ СРЕДСТВА	15%	38%	31%	20%
ОВЪРДРАФТ ПО РАЗПЛАЩАТЕЛНА СМЕТКА	16%	26%	31%	19%
КРЕДИТНА КАРТА	15%	23%	36%	19%
ФИНАНСОВ ЛИЗИНГ (ЗА ПОКУПКА НА ОБОРУДВАНЕ, АВТОМОБИЛ И ДР.)	12%	31%	44%	18%
ИНВЕСТИЦИОНЕН БАНКОВ КРЕДИТ	9%	23%	42%	15%
ФИНАНСИРАНЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФОНДОВЕ	3%	5%	25%	6%
КРЕДИТ /и СЪС СПЕЦИАЛНО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ	5%	10%	11%	6%
ФИНАНСИРАНЕ ОТ ПРАВИТЕЛСТВЕНА ПРОГРАМА, ДРУГИ МЕСТНИ И ЧУЖДЕСТРАННИ ПРОГРАМИ	1%	0%	14%	3%
РИСКОВ КАПИТАЛ	0%	3%	8%	2%

ИЗТОЧНИК: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 25. Индекс Достъп до финансиране: разпределение на МСП по ниво на достъпа



ИЗТОЧНИК: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 26. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват силно затруднен достъп до финансиране.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 27. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват силно затруднен достъп до финансиране.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

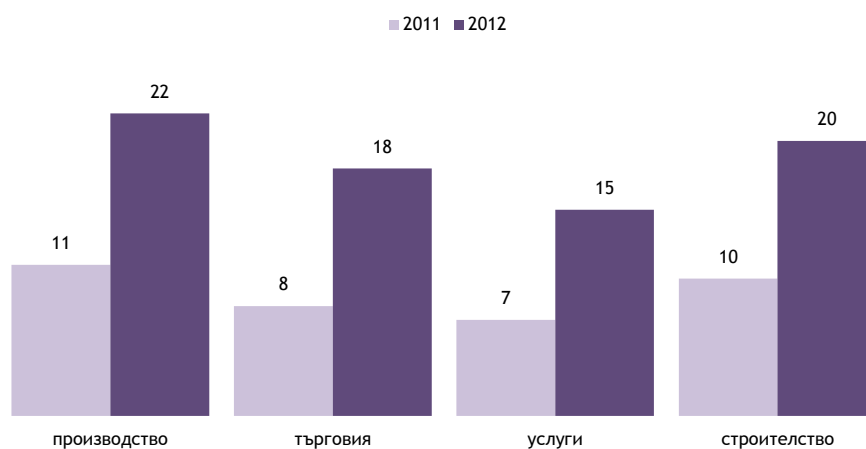
Фактори, определящи достъпа до финансиране

За разлика от 2010 г., през която основният и единствен значим фактор, който влияеше върху достъпа до финансиране, беше големината на предприятието, през 2011 г. решаващи са и два допълнителни фактора: полът на предприемача и прилагането на добри практики в предприятието. Както в ЕС, така и у нас, колкото е по-голямо предприятието, толкова то е по-облекчено при финансирането си. В периода на възстановяване от кризата и в условията на свито кредитиране от страна на финансовите институции се оказва, че предприемачите-мъже са с относително по-облекчен достъп до финансиране от жените. В допълнение, решаваща роля за по-добрия достъп до финансиране имат както информационните и комуникационните технологии, така и човешкият ресурс, а също така и разработените бизнес стратегии и планове за развитие на предприятието.¹

¹ Този резултат е базиран на оценени регресионни зависимости, изследващи влиянието на различните фактори.

Посоченият фактор е значим при ниво на значимост $p < 0.05$. Спецификацията на използваните уравнения, както и оценените регресии са включени в приложенията (за повече информация относно оценените иконометрични зависимости вж. приложенията).

Фигура 28. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват силно затруднен достъп до финансиране, а в интервала 20 - 40 индикират затруднен достъп.

Източник: Проучване МСП 2012, НОЕМА, собствени изчисления.

Иновационна активност

Дефиниране на *иновативно предприятие*

*“В икономика, където единственото сигурно нещо е несигурността, единственият сигурен източник за по-продължително конкурентно предимство е знанието”.*¹

Вече е общопризнато, че в съвременната икономика, базирана на знанието², характеризираща се с ускорен ритъм на промените и нарастваща сложност и несигурност, способността на фирмите да се адаптират към външната среда и да останат конкурентни е тясно свързана с техния капацитет за иновации³.

Както ръстът, така и оцеляването на МСП зависят във все по-голяма степен от способността на фирмите за постоянни иновации. Предпоставките за всяка иновация са или създаването на ново знание, или комбинация на съществуващи компоненти на знанието по нов, „предприемачески“ начин⁴.

Иновациите зависят от редица вътрешни за фирмата фактори, от външната среда, а така също от знанията и уменията на предприемача. Значението на вътрешните фактори се подчертава най-силно от концепцията за ресурсите на фирмата (resource based view – RBV), според която фирмата има конкурентно предимство при наличието на единствени (уникални) и трудно имитируеми ресурси и компетенции⁵. Особено важни са нематериалните ресурси, включващи знанието и уменията, организационните практики, репутацията на фирмата и продукта, организационната култура⁶. Според някои автори, нематериалните ресурси влияят по-значимо върху успеха на фирмата в сравнение с материалните⁷. Други автори въвеждат термина “базови компетенции” (core competencies) за описание на ключовите стратегически способности, които са “колективно учене в организацията как да се координират различните производствени способности и да се интегрират множеството нови течения в технологичното развитие”⁸.

Съществен елемент на външната среда са условията на сектора, в който оперира фирмата, разкрити най-добре от М. Портър (пазарна сила на потребителите и доставчиците, заплахата от нови конкуренти, заплахата от заместване на даден продукт и конкуренцията)⁹. В тези условия от ключово значение за постигане на предимства са стратегиите към диференциация на продукта и постигането на по-ефикасна структура на разходите.

1 Nonaka, 1991: 96.

2 Cooke and Leydesdorff, 2006; OECD, 1996.

3 Johannessen et al., 1999.

4 Schumpeter, 1934.

5 Wernerfelt, 1995; Barney, 2001.

6 Hall, 1993.

7 Mathur, Jugdev, and Fung, 2007.

8 Prahalad and Hamel, 1990: 5.

9 Портър, 2004.

Друг важен елемент на средата са националните иновативни системи¹. Този подход се опитва да обхване всички важни фактори, оказващи влияние върху създаването, използването и разпространението на икономически полезно знание (Edquist, 1997). Тези процеси протичат в сложна матрица от взаимодействия между различни актьори (фирми, университети и други изследователски звена, образователни организации, финансови, поддържащи публични структури и т.н.), а така също и в различни икономически, социални, институционални, политически и географски контексти.

Не може да се очаква че фирмите ще организират по еднакъв начин своите иновации доколкото това зависи от много фактори. Сред най-важните обаче, са: начинът на управление (предприемачът, както и човешките ресурси, въввлечени в иновационните дейности, а също така и развитата иновационната инфраструктура в предприятието), резултатът от разработването и внедряването на нови идеи, размерът на фирмата и технологичният интензитет на сектора.

За целите на анализа на МСП приемаме следната работна дефиниция за иновативно предприятие:

Предприятие, което:

- Наема дългосрочно на специализирано работно място квалифицирана работна ръка за целите на научно-развойната и иновативната си дейност, или ползва такава в краткосрочен/ средносрочен план от научни и академични организации или други бизнес организации за същите цели;
- Създава и поддържа иновационна инфраструктура в рамките на предприятието;
- Разработва нови идеи за продукти и внедрява в производството тези идеи.

Иновациите и българските МСП

Според данни на НСИ, делът на иновативните предприятия в България нараства за всички размерни групи в периода 2006-2008 г. Делът на иновативните малки предприятия се увеличава от 17% до 20.3%, на средните - от 26.4% до 32% и на големите - от 52.7% до 59.2%. Предприятията от индустрията (сектори В, С, D и E) са по-иновативни в сравнение с тези от услугите – съответно 23.8% и 14.5% през 2006 г. и 29.2% и 16.3% през 2008 г.²

По данни от проведеното изследване сред МСП за целите на настоящия анализ, през 2011 г. най-често срещаната иновационна дейност в българските МСП е свързана с промени в бизнес процесите с цел оптимизация и намаляване на разходите. Две трети от средните и малко повече от една трета от микро и малките предприятия са предприели такива дейности.

¹ Lundvall, 1992.

² НСИ,

<http://www.nsi.bg/ORPDOCS/Innovation1.xls>

През 2011 г. най-често срещаната иновационна дейност в българските МСП е свързана с промени в бизнес процесите с цел оптимизация и намаляване на разходите.

Най-слабо разпространената иновационна дейност е свързана с провеждането на съвместни инициативи в сферата на образованието между отделното предприятие и академичните институции – едва около 9% от МСП са осъществили такава през миналата година. В този случай, както и при всички останали иновационни дейности обаче, наблюдаваме силно влияние на размера на предприятието. В средните предприятия иновационната активност е в пъти по-висока от тази в микро и малките фирми.

Таблица 20. Иновационна активност сред българските МСП през 2011

Иновационна дейност	Микро	Малки	Средни	МСП
РЕАЛИЗИРАНЕ НА СЪЩЕСТВЕНИ ПРОМЕНИ В БИЗНЕС ПРОЦЕСИТЕ С ЦЕЛ ОПТИМИЗАЦИЯ И НАМАЛЯВАНЕ НА РАЗХОДИТЕ	31%	35%	67%	38%
НАЛИЧИЕ НА БИБЛИОТЕКА ЗА ПРОФЕСИОНАЛНА ЛИТЕРАТУРА (КНИГИ, РЪКОВОДСТВА, СПИСАНИЯ И ДР.)	30%	35%	47%	32%
НАЕТИТЕ СЛУЖИТЕЛИ СА ПРЕМИНАЛИ СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ОБУЧЕНИЯ В ОБЛАСТТА НА АКТУАЛНИТЕ НОВАЦИИ ОТ ОТРАСЪЛА ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ 5 ГОДИНИ	23%	39%	42%	28%
ЛАНСИРАН ПОДОБРЕН ВАРИАНТ НА СЪЩЕСТВУВАЩ ПРОДУКТ ПРЕЗ ПОСЛЕДНАТА ГОДИНА	21%	33%	61%	27%
ЛАНСИРАН НОВ ПРОДУКТ НА ПАЗАРА ПРЕЗ ПОСЛЕДНАТА ГОДИНА	12%	20%	44%	17%
ПРЕДПРИЯТИЕТО ИМА ДОСТАТЪЧНО ФИНАНСОВ РЕСУРС, ЗА ДА ФИНАНСИРА ВСЯКА СВОЯ ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТ	14%	10%	22%	14%
НАЕТИ СЛУЖИТЕЛИ, В ЧИИТО ДЛЪЖНОСТНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ Е ВКЛЮЧЕНА НАУЧНО РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ	10%	15%	36%	14%
РАЗРАБОТВАНЕ НА НОВ ПРОДУКТ, КОЙТО СЕ ОЧАКВА ДА ИЗЛЕЗЕ НА ПАЗАРА В НАЙ-БЛИЗКО БЪДЕЩЕ	10%	5%	31%	12%
ПРАКТИКА В ИЗПОЛЗВАНЕТО НА РАЗРАБОТКИ НА НАУЧНИ СЪТРУДНИЦИ И ИНСТИТУТИ ЗА СЪЗДАВАНЕТО НА НОВИ ИЛИ ПОДОБРЯВАНЕТО НА СЪЩЕСТВУВАЩИ ПРОДУКТИ, УСЛУГИ И ПРОЦЕСИ	9%	7%	22%	10%
НАЛИЧИЕ НА СОБСТВЕНО ЗВЕНО ЗА НАУЧНО РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ	9%	5%	22%	10%
СЪВМЕСТНИ ИНИЦИАТИВИ С ИНСТИТУЦИИ ОТ СФЕРАТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО (СТАЖАНТСКИ ПРОГРАМИ, ОБУЧЕНИЯ, ПРОФЕСИОНАЛНО КОНСУЛТИРАНЕ, СТИПЕНДИАНТСКИ ПРОГРАМИ, КОНСУЛТИРАНЕ ПРИ СЪСТАВЯНЕ НА УЧЕБНИ ПЛАНОВЕ И ДР.)	7%	3%	28%	9%

ИЗТОЧНИК: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Индекс Иновационна активност и българските МСП

Индексът отчита иновационните дейности на предприятията през последната една и през последните пет години и е пресметнат за всяко предприятие, включено в изследването, след което е обобщен по размер на предприятието, по сфери на основна дейност и по район за планиране. (За повече информация относно методологията и стойностите на индекса виж приложенията.)

В 57% от МСП наблюдаваме ниска, в 25% – по-скоро ниска, 10% – умерена, 6% – по-скоро висока и едва във все още незначителния дял от 2% от предприятията – висока иновационна активност. Като цяло, наблюдаваме тенденция за повишаване нивото на иновационната активност през 2011 г. спрямо 2010 г. Въпреки това, иновационната активност на българските предприятия все още е на много ниски нива.

Иновационната активност в средните предприятия е близо три пъти по-висока от тази в микропредприятията.

Най-иновативни са предприятията в сферата на производството и строителството, а най-малко иновативни – в търговията и услугите.

Устойчива е тенденцията от миналата година за три района за планиране с по-висока иновационна активност от средната за страната – Североизточен, Югоизточен и Югозападен район, както и за най-ниската активност - Северозападна България и Южен централен район.

Иновационната активност в средните предприятия е близо три пъти по-висока от тази в микропредприятията.

Фигура 29. Индекс Иновационна активност: разпределение на МСП по степен на иновационна активност



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

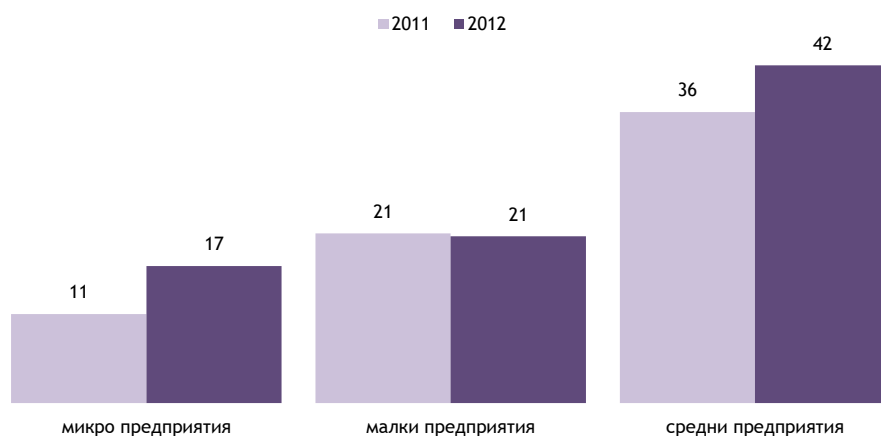
Фигура 30. Индекс Иновационна активност: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска иновационна активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска иновационна активност.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 31. Индекс Иновационна активност: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)



Бележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска иновационна активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска, а тези над 40 - умерена иновационна активност.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фактори, определящи иновационната активност

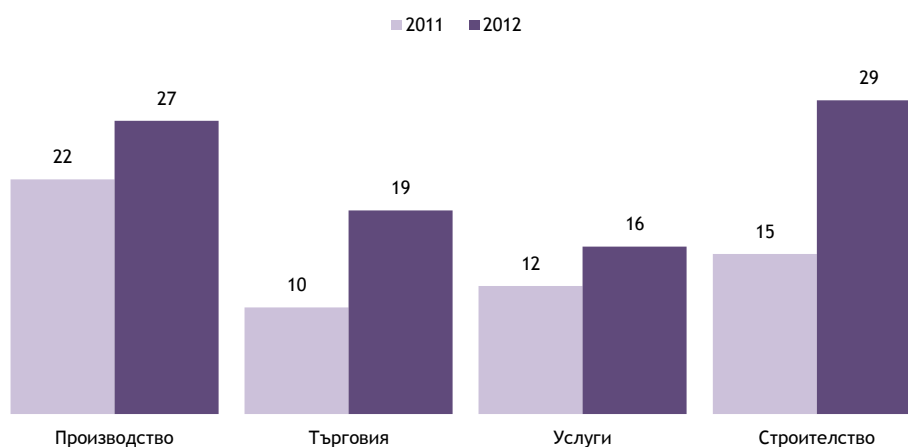
Първият основен фактор, който определя нивото на иновационната активност на българските МСП, е размерът на предприятието. По-големите предприятия са значително по-иновативни и осъществяват много повече иновационни дейности от по-малките предприятия.

На базата на иконометрично моделиране са идентифицирани и други фактори, които към настоящия момент имат статистически значимо влияние върху иновационната активност в предприятията. Отчетените основни фактори са, както следва¹: патентна дейност, интернационализация и прилагане на добри практики. Колкото по-активна е патентната дейност в дадено предприятие, колкото по-отворено то е към външните пазари и колкото по-висока е степента на прилагане на добри практики (в областта на човешките ресурси, ИКТ и бизнес планирането), толкова по-висока е и иновационната активност в това предприятие.

¹ Този резултат е базиран на оценени регресионни зависимости, изследващи влиянието на различните фактори.

Посоченият фактор е значим при ниво на значимост $p < 0.05$. Спецификацията на използваните уравнения, както и оценените регресии са включени в приложенията (за повече информация относно оценените иконометрични зависимости вж. приложенията).

Фигура 32. Индекс Иновационна активност: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска иновационна активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска иновационна активност.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Интелектуална собственост

Дефиниране на активно предприятие по отношение на интелектуална собственост

В икономиката, основана на знанието, източниците на конкурентни предимства се преместват все повече към активите на знанието, което изисква и промяна в стратегиите на фирмите. Според М. Портър това е движение от усилието да бъдеш „по-добър” от конкурента към усилието да бъдеш „различен”, за да можеш да предоставяш уникална стойност¹. Създаването на такава стойност изисква от фирмите да имат уникални способности. Това премества фокуса на стратегията от ефективността на операциите към развитие и разгръщане на ключови уникални способности². Тези способности се основават на уникалното за фирмата техническо знание и операционни практики, процеси и методи³. Така промените в новата икономика водят до нарастване на стратегическата роля на интелектуалната собственост (ИС), в това число и за МСП⁴. ИС обаче, играе такава роля в степента, в която е част от ключовите способности на фирмата⁵. Както частните фирми, така и публичните организации като университети, колежи и изследователски институти все повече откриват значението на интелектуалната собственост и необходимостта от нейната защита.

В сравнение с големите, МСП използват в по-малка степен ИС, както и мултинационалните компании практикуват по-често ИС в сравнение с националните. Въздръжането на МСП от използване на ИС се обяснява с финансовите тежести по патентоване и евентуалните съдебни спорове за патенти⁶. Типичният разход за патентоване, включително разходите за юридически услуги, е 2500 евро⁷.

Световната организация по интелектуална собственост (WIPO) е създадала специален сайт – ръководство за МСП относно управлението на ИС⁸. Свързаните с ИС потребности на МСП са разнообразни – от техническа информация за патентите до управление на ИС или средства за защита на тази собственост⁹.

Данните от изследване на 600 МСП от ЕС, получили патент в Европа или САЩ за периода 1994-1997 г. (като направените изводи са валидни и до днес), направено от университета в Дъблин, показват следното¹⁰:

- При две трети от изследваните фирми е имало опити да се копира тяхното патентовано откритие, но само 20% от тях активно са използвали съда, за да защитят патента си;
- За 49% от тях страхът от разходите за съдебна защита на патента има „много голямо” или „съществено” влияние върху намеренията им за инвестиции;

1 Porter, 1996

2 Stalk et al, 1992

3 Brown and Duguid, 1998; Kogut and Zander, 1992

4 Leiponen and Byma, 2009

5 Stewart, 1999

6 Hanel, 2006: 914

7 Thumm, 2000

8 WIPO, 2003

9 Radauer and Walter, 2010

10 Hanel, 2006: 915

Промените в
икономиката
водят до нараст-
ване на
стратегическата
роля на
интелектуалната
собственост.

- Сегашната система за патентоване работи зле за МСП, особено в САЩ, където големите компании използват наличните си ресурси да „сплашват” МСП;
- За момента патентоването в МСП не е разходно-ефективно средство за защита на ИС;
- Само в редки случаи глобите за посегателства срещу ИС възстановяват средствата на практика;
- Може би принудителният експертен арбитраж е алтернатива на прекомерните разходи по съдебни спорове за патентите.

За целите на анализа въвеждаме следната работна дефиниция за предприятие, активно по отношение на интелектуалната собственост:

Предприятие, което:

- Има регистрирани търговски марки и патенти у нас и в чужбина;
- Има възможност за финансиране на такава дейност;
- Има намерения и конкретни планове да регистрира такива;
- Има информация относно (възможностите за) регистрирането на такива у нас и в чужбина.

Интелектуалната собственост и българските МСП

През 2010 г. 10% от МСП са имали регистрирана търговска марка у нас, а 6% в чужбина, а през 2011г. делът на регистриралите търговска марка (у нас и/или в чужбина) е 13%. При патентите не наблюдаваме изменение в тези регистрации, като към момента те са приблизително на същите нива от миналата година - 7%.

Наблюдаваме ясно изразена поляризация по отношение на регистрираната интелектуална собственост в зависимост от размера на предприятието – 42% от средните предприятия имат регистрирана търговска марка срещу 9% от микро фирмите. Ситуацията при регистрираните патенти също говори за подобна тенденция – 14% от средните имат такива срещу 3% при малките предприятия.

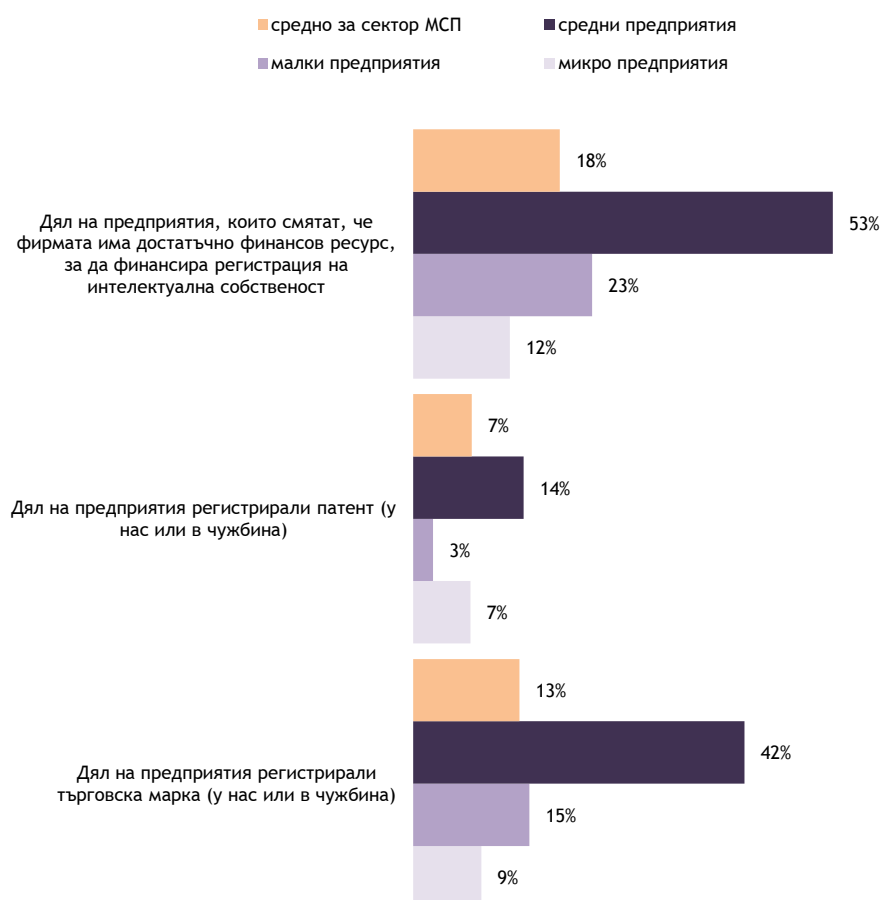
Подобно на глобалните тенденции, които показват, че МСП изпитват по-значителни финансови затруднения при регистрирането на интелектуална собственост в сравнение с големите компании, българските МСП също не разполагат с достатъчен финансов ресурс за тази дейност. През 2010 г. едва 7% са имали достатъчно средства за регистрация на търговска марка, а 5% – за патент. През 2011 г. наблюдаваме известно подобрение в този показател – средно за сектора 18% смятат, че имат достатъчен финансов ресурс за такава регистрация.

Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост

Индексът „Търговски марки и патенти“ дава възможност за обобщение на всички дейности, свързани с интелектуалната собственост и прилагани от МСП, като съдържа посочените по-долу два равнопоставени компонента (за повече информация относно методологията и стойностите на индекса виж приложенията):

- Наличие на регистрирани търговски марки и патенти у нас и в чужбина;
- Наличие на достатъчен финансов ресурс в предприятието за регистриране на търговска марка, патент или друга интелектуална собственост.

Фигура 33. Интелектуална собственост и МСП



Източник: Проучване МСП 2012, НОЕМА, собствени изчисления.

Наблюдаваното подобрене в стойностите на индекса се дължи на общо подобряване на институционалната среда в тази област; на пазарния натиск, породен от икономическата криза; както и на известно опростяване на индексната методология по отношение на някои от компонентите му (през 2010 г. за тези компоненти почти липсваше бизнес активност сред българските предприятия; с цел фокусиране върху фактическите дейности, имащи отношение към бизнес ежедневието на МСП, тези компоненти бяха изключени от индексната методология през 2011 г.).

Преобладаваща част от българските МСП (73%) имат ниска степен на патентна дейност. По-скоро ниска активност по отношение на интелектуална собственост имат 16% от предприятията, 9% – по-скоро висока, а 2% - висока активност.

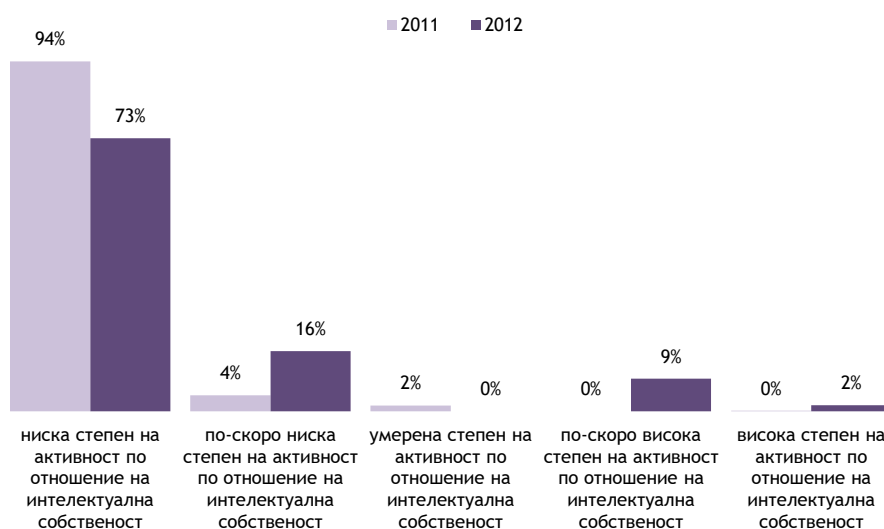
Подобрието на институционалната среда в тази област намира изражение в изравняването на нивата на активността по отношение на интелектуалната собственост в микро, малките и средни предприятия (47-49 индексни пункта).

Както и през 2010 г., сферите на търговията и производството са най-развити по отношение на патентната дейност, като през 2011 г. забелязваме изпреварваща тенденция в МСП в сферата на производство.

Южен централен район за планиране е водещ по този фактор на развитие в сектор МСП.

Преобладаваща
част от
българските МСП
(73%) имат ниска
степен на
патентна
дейност.

Фигура 34. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: разпределение на МСП по степен на активност



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 35. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)

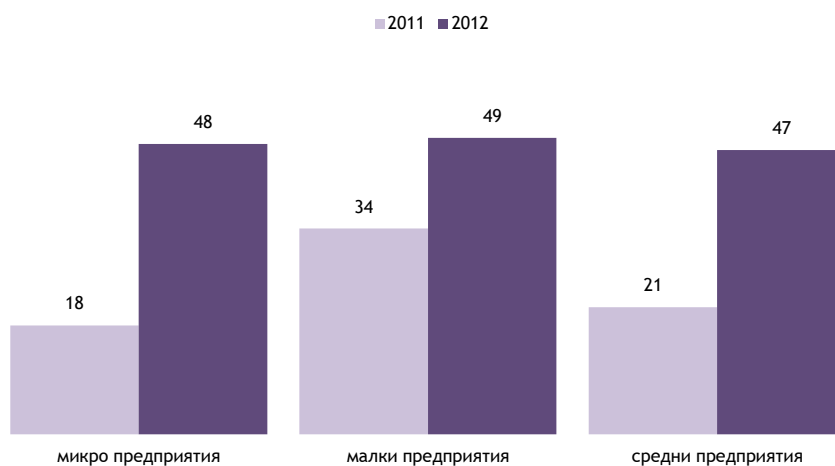


Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска активност, тези до 60 - умерена, а стойности над 60 - по-скоро висока активност.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. Налице е такава активност)

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 36. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)



Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска активност, а тези до 60 - умерена.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. Налице е такава активност)

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фактори, определящи патентната активност

На базата на иконометрично моделиране са идентифицирани факторите, които към настоящия момент имат статистически значимо влияние върху патентната дейност в предприятията. Отчетените основни фактори са, както следва¹:

- Големината на предприятието: като цяло, с нарастването на големината на предприятието се увеличава и патентната дейност.
- Иновационна активност: патентната дейност е пряко свързана с иновационната активност на предприятията. С нарастването на иновативността на предприятията нараства и активността им по отношение на интелектуалната собственост.
- Добри практики: патентната дейност е пряко свързана с прилагането на добри практики (в сферата на човешките ресурси, ИКТ и бизнес планирането). С нарастването на прилагането на добри практики нараства и активността на предприятията по отношение на интелектуалната собственост.

¹ Този резултат е базиран на оценени регресионни зависимости, изследващи влиянието на различните фактори. Посоченият фактор е значим при ниво на значимост $p < 0.05$. Спецификацията на използваните уравнения, както и оценените регресии са включени в приложенията (за повече информация относно оценените иконометрични зависимости вж. приложенията).

Фигура 37. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)



Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска активност, стойности до 40 индикират по-скоро ниска активност, а тези до 60 - умерена.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. Налице е такава активност)

Източник: Прочване МСП 2012, НОЕМА, собствени изчисления.

Интернационализация

Дефиниране на „интернационализирано предприятие”

Причините за глобализация на малкия бизнес са почти същите, които пораждаат експанзията и на големите фирми¹. Първоначално изследванията за сектора на МСП са фокусирани върху бариерите пред тяхната интернационализация. Едва по-късните изследвания разкриват, че благодарение на новите технологии и политиката на дерегулация, значението на тези бариери намалява. В резултат, проучванията се насочват към идентифициране на пътищата и средствата за успешна интернационализация на МСП².

Ранно интернационализирани (фирми, които са интернационализирани дейността си в първите години след основаването си), в т. ч. и малки фирми, винаги е имало, но делът на международната търговия, дължащ се на такива фирми, се увеличава съществено през последните години, което е основание за тяхното по-дълбоко изучаване. Редица изследвания разкриват нарастващия брой и значение на „родените глобални“ фирми³. Нещо повече, днес фирмите се раждат или „глобални“, или „локални“, което поставя под въпрос релевантността на традиционните теории за постепенната интернационализация на фирмите. На основата на емпирично проучване на малки фирми от Норвегия и Франция става ясно, че над половината от експортните фирми, създадени след 1992 г., могат да се класифицират като „родени глобални“⁴. Това показва, че те вече не са някакво изключение, а мнозинството от новосъздадените експортни фирми.

Под интернационализация на предприятията обикновено се разбира процесът на излизане и нарастващото им включване в международните пазари⁵. Доскоро интернационализацията се свързваше главно с вноса и износа на предприятията. Днес обаче, интернационализацията се разглежда като много по-сложен комплекс от дейности – наред с традиционният внос и износ, в нея се включват още партньорство с чуждестранни фирми, привличане на чуждестранни инвестиции или създаване на чуждестранни представителства, участие в международни клъстери и мрежи и други⁷.

В изследване на ЕК относно интернационализацията на европейските МСП от 2010 г., самата интернационализация се разбира не само като експортни дейности, но включва всички дейности, които поставят МСП в значими бизнес отношения с чуждестранен партньор: експорт, импорт, ПЧИ, международни под-доставчици и международно техническо сътрудничество⁸.

За целите на настоящия анализ ще въведем следната работна дефиниция за интернационализирано предприятие:

Предприятие, което осъществява всички или някои от следните дейности:

1 Acs et al., 2001.

2 Bloodgood et al., 1996.

3 Madsen, Servais, 1997: 566; Preece et al., 1999: 272.

4 Moen, 2002: 156.

5 Acs, Audretsch, 1998.

6 Welch and Luostarinen, 1988.

7 EC 2004.

8 EC, 2010: 5.

- Реализира участия в специализирани международни събития с цел промоция на собствената си продукция и/или намирането на (нови) доставчици;
- Осъществява внос на суровини, материали, продукти;
- Реализира износ на собствени продукти/услуги;
- Наема чуждестранни експерти в ръководния си екип;
- Има или привлича чуждестранно участие в капитала си.

¹ ЕС, 2010: 5-9.

Една четвърт от МСП в ЕС са износители, а 29% са вносители.

Средно за ЕС, активни в експорта са 24% от микро-, 38% от малките и 53% от средните предприятия.

Интернационализацията на МСП в ЕС и България

Според изследване на ЕК, значителен брой от европейските МСП са ангажирани в международни дейности, но малък дял от тях се интернационализират извън единния европейски пазар¹. Двете най-разпространени форми на интернационализация са износът и вносът: 25% от МСП в ЕС са експортни, от които около 50% изнасят също и извън вътрешния пазар (13%); 29% от МСП са вносители, като отново 50% внасят от страни извън вътрешния пазар (14%). В допълнение 7% от европейските МСП са включени в технологично сътрудничество с чуждестранен партньор; 7% са поддоставчици на чуждестранен партньор; 7% имат чуждестранни поддоставчици; и 2% са активни в ПЧИ.

Има пряка връзка между нивото на интернационализация и размера на компанията – колкото по-голяма е фирмата, толкова е по-вероятно да се интернационализира, като това се отнася до всеки отделен начин на интернационализация. Активни в експорта са 24% от микропредприятията, 38% от малките и 53% от средните, докато във вноса тези дялове са съответно 28%, 39% и 55%¹. МСП от по-малките страни са по-силно интернационализирани, но близостта на предприятията до националните граници няма голям ефект върху нивото на интернационализация. Страни като Естония, Дания, Швеция, Чехия и Словения имат много по-висок дял на износителите в сравнение със средния за ЕС (25%). В същото време, по-големи по население и територия страни като Германия, Франция, Великобритания имат доста по-нисък от средния дял износители сред МСП. От анализиранияте 26 сектора в посоченото изследване, най-силно интернационализираните са търговията, производството, транспорта и комуникациите.

Износителите сред българските МСП са относително малко – 11%. Единственият показател, по който леко надвишаваме средните стойности за ЕС е делът на износителите сред средните предприятия (58%). Делът на изнасящите микро предприятия е 10%, а този на малките - 15%.

Вносителите представляват 19% от сектора на МСП. Делът на средните предприятия, които внасят, е същият като дела на тези, които изнасят (58%). В случая на вноса наблюдаваме по-силно присъствие на микро- и малките предприятия - с дялове съответно по 17% и 22%, отколкото при износа.

Външната търговия в сектора на МСП през 2011 г. отбелязва растеж на годишна база като делът на предприятията, реализирали износ, се е повишил повече от два пъти спрямо 2010 г., а делът на МСП, реализирали внос, се е увеличил със 7%.

Относително нисък остава делът на МСП, участвали в изложения или панаири (12%), като той е намалял значително от предходната година (18%). Близко една четвърт от предприемачите заявяват, че имат информация за международни пазари и контакти с потенциални партньори.

Участието на МСП в клъстерни дейности засяга нисък дял от предприятията – 10.6%, но все пак наблюдаваме значителен ръст на показателя спрямо миналата година (4%). 10% от микро-, 15% от малките и 19% от средните предприятия участват в такива дейности.

През 2011 г.
износителите
сред
българските МСП
са 11%, а
вносителите са
19%.

Фигура 38. Интернационализация на българските МСП (общо за сектора и по размер на предприятията)



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Индекс Интернационализация

Индексът отчита дейностите, свързани с интернационализацията на предприятията през последната година, и е пресметнат за всяко предприятие, включено в изследването, след което е обобщен по размер на предприятието, по сфери на основна дейност и по район за планиране. (За повече информация относно методологията и стойностите на индекса виж приложенията.)

През 2011 г. 78% от предприятията имат ниска степен на интернационализация на дейността (срещу 95% през 2010 г.). 5% имат по-скоро ниска, 11% имат умерена, 2% - по-скоро висока и 4% - висока степен на интернационализация. Повишаването на стойностите на индекса кореспондира на наблюдаваните макроикономически тенденции през годината за подобряване на експортната позиция на страната.

Най-интернационализирани са средните предприятия, като размерът на предприятието продължава да бъде определящ фактор за степента на интернационализация. И през 2011 г. предприятията в сферата на производството са с най-висока степен на интернационализация. От районите на планиране Североизточен район е водещ в това отношение за 2011 г.

Фактори, определящи интернационализацията

Факторите, които към настоящия момент имат статистически значимо влияние върху степента на интернационализация на предприятията, са, както следва¹: големината на предприятието; иновационна активност и добри практики (степента на интернационализация нараства с увеличаването на иновационната активност на МСП, както и с по-широкото прилагане на добри практики).

¹ Този резултат е базиран на оценени регресионни зависимости, изследващи влиянието на различните фактори. Посоченият фактор е значим при ниво на значимост $p < 0.05$. Спецификацията на използваните уравнения, както и оценените регресии са включени в приложенията (за повече информация относно оценените иконометрични зависимости вж. приложенията).

Таблица 21. Интернационализация на МСП по сфери на дейност

ПОКАЗАТЕЛ	Търговия	Производство	Услуги	Строителство	Средно за МСП
Средна стойност на дела на вноса от общия внос, реализиран чрез заявка по интернет	3.0%	1.0%	0.3%	0,2%	2.0%
Средна стойност на дела на износа от общия износ, реализиран чрез заявка по интернет	0.4%	0.2%	0.3%	0.2%	0.3%
Средна стойност на дела на износа в общото производство на предприятията	0.2%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%

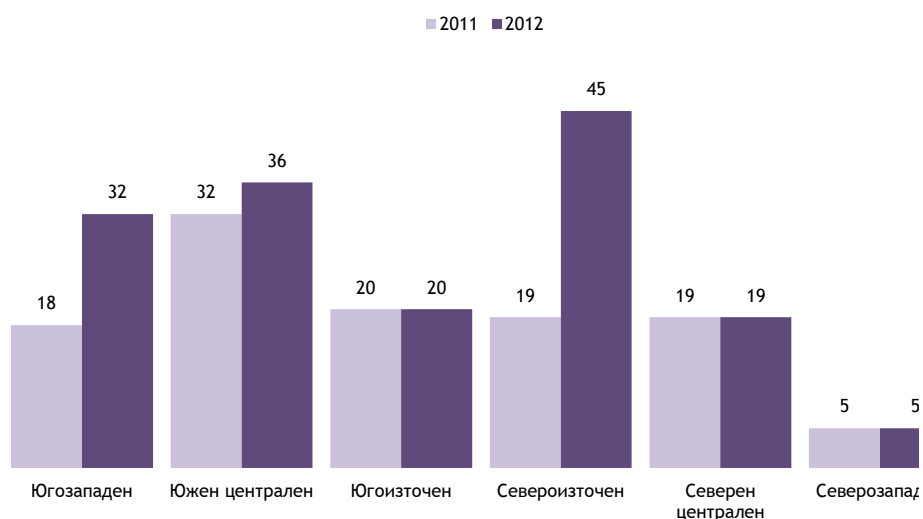
Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 39. Индекс Интернационализация: разпределение на МСП по степен на интернационализация



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 40. Индекс Интернационализация: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)



Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на интернационализация, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен, а тези до 60 - умерена степен на интернационализация.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. налице е интернационализация на дейността)

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 41. Индекс Интернационализация: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)

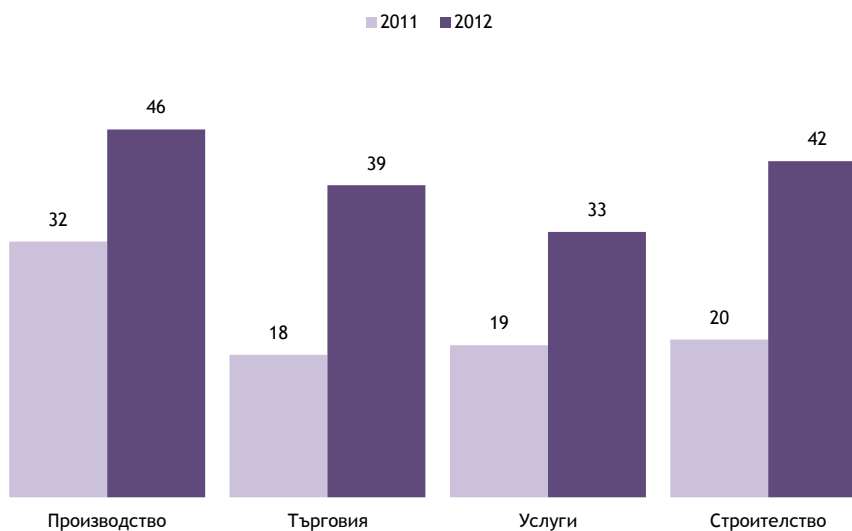


Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на интернационализация, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен, а тези до 60 - умерена степен на интернационализация.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. налице е интернационализация на дейността)

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 42. Индекс Интернационализация: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)



Бележки: 1. Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на интернационализация, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен, а тези до 60 - умерена степен на интернационализация.

2. В представянето са включени само тези, за които индексът е различен от нула (т.е. налице е интернационализация на дейността)

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Добри практики: ИКТ, човешки капитал и стратегическо управление

Ролята на информацията и новите ИКТ

Светът днес се намира в ерата на информационното общество (ИО), което вече не е само обект на теоретични дискусии, а поле на активни инвестиции в различните сектори. Развитието на е-правителството, е-бизнеса, е-банкирането, е-търсенето и е-предлагането на стоки, услуги и работа изискват нови професионални умения, в това число и на самите предприемачи. Шумпетер¹ концептуализира предприемача като основен агент на икономическата промяна, защото преди всичко е иноватор по отношение на продуктите, пазарите, суровините, производствените методи и организацията. За разлика от това разбиране, други икономисти² подчертават ролята на предприемача за намирането и обработването на информация. За тях предприемачът не е непременно източник на промяна, а по-скоро адекватно реагиращ на промяната. Това схващане на предприемачеството като че ли съответства по-добре на новата глобална икономика, в която промените се пораждат преди всичко от външната среда и в която достъпът до необходимата информация (за продукти, пазари, технологии и т. н.) и капацитетът за нейното обработване са ключови фактори за успеха. Ако пазарите бяха перфектни и цялата необходима информация налична, почти нямаше да има нужда от предприемачи. В реалната пазарна среда обаче, достъпът до информация е толкова важен, колкото и достъпът до пазара. Новите изисквания към предприемача се състоят в това да съумее да разбира ситуацията и да управлява компанията на глобално равнище³.

Световната икономика все повече се превръща в сложен комплекс от бизнес мрежи, базирани на новите ИКТ. Фирми, икономически сектори и цели региони, които не успяват да се включат в тези мрежи, са застрашени от трудно оцеляване и дори изчезване. Електронният бизнес вече не е въпрос на избор, а задължителен за всяко предприятие, което иска да присъства на международните пазари. Основната ИКТ инфраструктура под формата на обикновени компютърни мрежи и достъп до интернет са станали стоки от първа необходимост за множество предприятия от всички отрасли. Тези технологии се използват толкова често, че вече са крайно необходими за извършването на производствена и търговска дейност. За разлика от тях, усъвършенстваните информационни инфраструктури и услуги имат решаваща роля за бъдещето на икономиката, която далеч надхвърля самите системи и технологии – те осигуряват възможност за нови модели на управление на търговските взаимоотношения. Докато големите компании са в благоприятно положение да възприемат и разработят тези модели, за по-малките е наложително да следват техния пример или рискуват да отпаднат. Макар че ИКТ продължават

1 Schumpeter, 1934.

2 Hayek, 1937; Kirzner, 1973.

3 Devi, Thangamuthu, 2006: 267.

Докато големите компании са в благоприятно положение да възприемат и разработят ИКТ модели, за по-малките е наложително да следват техния пример или рискуват да отпаднат от пазара.

да бъдат ефективен начин за намаляване на разходите, те все повече започват да се възприемат като средство за иновации и повишаване на приходите посредством осигуряването на нови услуги и начини на работа.

В литературата се твърди, че приложението на информационните системи (ИС) е ключово за икономическия растеж като цяло и, в частност за сектора на МСП, поради значимата роля, която МСП играят в повечето икономики в света. В същото време МСП се различават съществено от големите фирми, което влияе върху техните практики за внедряване на ИС. Тези разлики се отнасят до липсата на (или по-малко сложно) управление на системата за информация; честата концентрация на задачите по събиране на информация в един или двама служители; по-малко ресурси за търсене на информация; количеството и качеството на наличната информация от средата¹. Затова и според някои автори теориите и практиките, развити за големите организации, може да не са подходящи за по-малките. По дефиниция малките фирми имат по-слаби ресурси за адаптиране към ИКТ; оперират в тесни ниши, където ползите от новите технологии може да не са очевидни; сблъскват се с по-високи рискове при внедряването на ИКТ. Много МСП имат все още основни проблеми, свързани с компютърните технологии – слаба подготовка за работа с тях, неуспех в опитите да свържат технологиите с получаването на добавена стойност и др., което може да отблъсква мениджърите².

Днешните изследвания се фокусират вече върху променливите, влияещи върху използването на ИКТ и увеличаването на позитивните им ефекти върху представянето на фирмите. Част от тях се концентрират върху водещите фактори от средата, структурните характеристики на фирмите и качеството на човешкия капитал. Някои съвременни изследвания разкриват положителната и съществена връзка между квалификацията на служителите и степента на използване на различни ИКТ и показват връзка (макар и слаба) между приемането на някои ИКТ и стратегията за повишаване на качеството³.

Човешки капитал и стратегическо управление: организационно учене и обучение на служителите в МСП

Един от водещите начини за постигане на устойчиви конкурентни предимства е развитие на организационното учене и управлението на знанията в МСП⁴. Организационното учене може да се определи като процес или практика по създаване, придобиване, съхранение, споделяне и приложение на знанието⁵, където и да се намира то с цел постигането на по-добро представяне⁶.

„Една организация се учи, ако всяко от нейните звена придобива знание, което е потенциално полезно за организацията.”⁷

1 Ramdani, Kawalek, 2007: 49.

2 Riemenschneider et al., 2003.

3 Bayo-Moriones, Lera-López, 2007: 362.

4 McEvilyet et al., 2000.

5 Grant, 1996.

6 Scarbrough et al., 1999: 80.

7 Huber, 1991: 89.

„Една
организация се
учи, ако всяко от
нейните звена
придобива
знание, което е
потенциално
полезно за
организацията.”

Много публикации разкриват нарастващата роля на управлението на знанието като източник на конкурентно предимство за фирмата¹. Доказано е наличието на положителна връзка между организационното учене и представянето на фирмите². Тези резултати са в съответствие с концепцията за ресурсите на фирмата, според която нематериалните ресурси (лидерство, фокус към потребителя, УЧР) имат по-значимо въздействие върху крайните резултати³. Също така е показано, че организационното учене води до непрекъснати подобрения⁴. Редица изследвания разкриват, че измеренията с пряко влияние върху фирменото представяне са овластяването, общата визия, ориентацията към потребителя, УЧР⁵.

Управлението на човешките ресурси и, в частност обучението на персонала, се различава съществено в големите фирми в сравнение с МСП. Причини за това са „пазарните сили“ и „незнанието“⁶. Пазарните сили се отнасят до различни фактори, които определят предлагането и търсенето на обучение. МСП предлагат в по-малка степен обучение на служителите, защото смятат че разходите ще са по-големи от очакваната възвръщаемост на обучението. В допълнение, тези предприятия имат по-ограничени финансови ресурси и по-малко време за обучение на персонала. Незнанието означава липса на осъзнаване от страна на собственика/мениджъра на важността от обучение за развитие на способностите или пък на възможностите за включване в обучителни програми. Друга бариера пред обучението в малките фирми е често срещаната негативна нагласа на собствениците /мениджърите относно обучението и техният фокус върху краткосрочни цели и ползи⁷. Най-често тези предприемачи са ангажирани с всекидневните дейности на фирмата и търсят по-лесни и бързи решения на проблемите си (особено в ситуация на икономическа криза).

Нежеланието на МСП да инвестират в обучението на служителите се подхранва и от страха за това, че обучените и по-високо квалифицирани служители могат да напуснат в търсене на по-високи възнаграждения. Поради това те предпочитат да намират на трудовия пазар служители с нужната им квалификация вместо да инвестират в обучение. Освен това, ако фирмата се конкурира на основата на ниски разходи за труд и не прави иновации, собствениците няма да виждат голяма полза от повишаване на уменията и квалификацията на служителите си⁸.

Понякога самите работници и служители могат да бъдат бариера пред обучението във фирмите, доколкото МСП не предлагат големи възможности за кариерно израстване или пък няма връзка между по-високата квалификация и нивото на възнаграждението. В някои случаи самите предприемачи не могат да дефинират добре потребностите от необходимите за фирмата компетенции и поради това не виждат ползата от обучението⁹.

1 Choi et al., 2008.

2 Spicer and Sadler-Smith, 2006.

3 Powell, 1995

4 Mitki et al., 1997.

5 Curkovic et al., 2000.

6 Westhead and Storey, 1997: 63.

7 Matlay, 1999

8 Hendry et al., 1995.

9 Johnson, 2002.

Управлението на
човешките
ресурси и, в
частност,
обучението на
персонала се
различава
съществено в
големите фирми
в сравнение с
МСП.

Дефиниране на предприятие, прилагащо добри практики

На практика прилагането на ИКТ, обучението на човешките ресурси във фирмата и изпозването на маркетингови стратегии и бизнес планове в управлението на МСП са три различни по вид и характер дейности. Въпреки това, прилагането на всяка една от тях е свързана с останалите. Ето защо, прилагането на добрите практики може да бъде описано и с трите вида дейности едновременно.

За целите на настоящия анализ приемаме следната работна дефиниция за предприятие, прилагащо добри практики:

Предприятие, което:

- Използва в дейността си съвременни ИКТ (управленски информационни системи и интернет технологии);
- Прилага формална или неформална стратегия за развитие на човешките ресурси и предоставя обучения на служителите си;
- Разработва и прилага пазарни стратегии и бизнес планове с краткосрочен и по-дълъг времеви хоризонт.

Добрите практики и българските МСП

Проучването сред МСП за целите на настоящия анализ показва, че прилагането на ИКТ обхваща все по-голяма част от българските МСП: 45% от предприятията имат интернет страница (срещу 37% в началото на 2011 г.), 61% имат електронен подпис на управляващите, възможност за онлайн поръчки – 32%. Делът на МСП, които прилагат информационни управленски системи, също нараства – от 6% на 11-15% (в зависимост от вида информационна система). Въпреки това, все още е твърде нисък делът на обората, генериран от заявки по интернет – средно за сектора той възлиза на приблизително 2%.

Обучението на персонала като практика също все още не е навлязло в ежедневието на повечето МСП, но е относително по-широко прилагано. 36% от предприятията организират вътрешно фирмени обучения (почти същия дял от предходната година), а 13% – външни специализирани обучения в областта на дейността на предприятието (срещу 17% от миналата година).

Повечето от половината предприятия имат краткосрочни бизнес планове (55%), но малко по-малко една четвърт (23%) имат средносрочни такива. Разработена маркетингова стратегия имат 30% от фирмите в сектора на МСП.

Индекс Добри практики

Индексът на добрите практики дава възможност за обобщение на всички прилагани от МСП практики по отношение на ИКТ, ЧР и БСП¹.

През 2011 г. наблюдаваме известно нарастване на индексните стойности в сравнение с предходната година: 12% от предприятията широко прилагат такива (висока и по-скоро висока степен), 22% - в умерена, 44% - в по-скоро ниска, а една пета (21%) – в ниска степен. Прилагането на добри практики е значително по-разпространено сред средните по размер предприятия. Най-много такива са наблюдавани в Североизточен район. Няма съществени различия по отношение на добрите практики в различните сфери на дейности.

Таблица 22. Добри практики в МСП през 2011

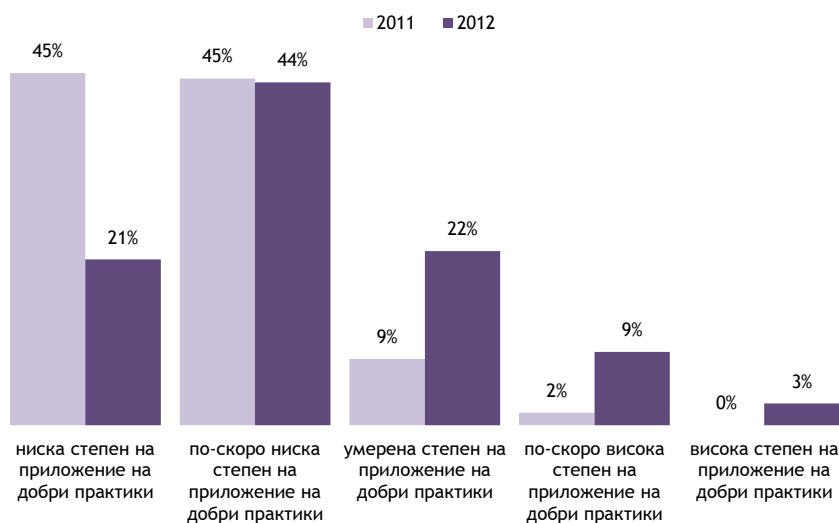
Показател	Микро	Малки	Средни	МСП
Дял на предприятията със собствен КОРПОРАТИВЕН УЕБ САЙТ	38%	46%	86%	45%
Дял на предприятията с ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ОНЛАЙН ПОРЪЧКИ И ПРОДАЖБИ	31%	24%	47%	32%
Дял на предприятията с ЕЛЕКТРОНЕН ПОДПИС НА УПРАВЛЯВАЩИТЕ	54%	66%	94%	61%
Средна стойност на дела от оборота, генериран от заявки по интернет	1.3%	4.3%	19.3%	1.5%
Дял на предприятията с автоматизирани системи за управление: CMS	10%	0%	31%	11%
Дял на предприятията с автоматизирани системи за управление: SCM	11%	7%	33%	13%
Дял на предприятията с автоматизирани системи за управление: ERP	9%	10%	44%	13%
Дял на предприятията с друг вид автоматизирани системи за управление	10%	26%	33%	15%
Дял на предприятията, предоставили на служителите си ВЪТРЕШНО ФИРМЕНИ ОБУЧЕНИЯ	31%	44%	58%	36%
Дял на предприятията, предоставили на служителите си ВЪНШНИ СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ОБУЧЕНИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И ПРОДАЖБИ	10%	12%	36%	13%
Дял на предприятията, предоставили на служителите си ВЪНШНИ СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ОБУЧЕНИЯ	17%	17%	36%	19%
Дял на предприятията, предоставили на служителите си ОБУЧЕНИЯ ПО ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИКТ ПРИЛОЖЕНИЯ	10%	26%	33%	15%
Дял на предприятията, имащи разработен КРАТКОСРОЧЕН ПЛАН НА ДЕЙСТВИЕ	10%	12%	36%	13%
Дял на предприятията, имащи разработен СРЕДНОСРОЧЕН ПЛАН НА ДЕЙСТВИЕ	17%	17%	36%	19%
Дял на предприятията, имащи разработена МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГИЯ	25%	37%	53%	30%
Дял на предприятията с РАЗШИРЕНО ПРОДУКТОВО ПОРТФОЛИО	14%	20%	44%	18%

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

¹ За повече информация относно методологията и стойностите на индекса вж. приложенията.

ИКТ обхващат все по-голяма част от българските МСП: 45% имат интернет страница, 61% - електронен подпис на управляващите, а възможност за онлайн поръчки – 32%.

Фигура 43. Индекс Добри практики: разпределение на МСП по степен на прилагане на добри практики



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фигура 44. Индекс Добри практики: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на прилагане на добри практики, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен.

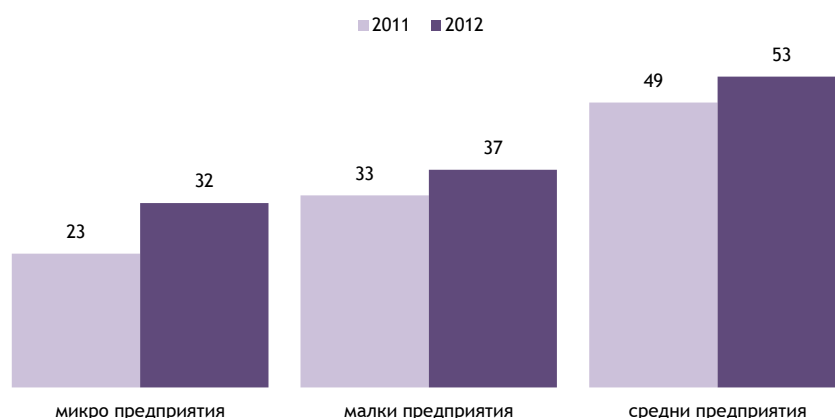
Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Фактори, определящи прилагането на добри практики

Един от ключовите фактори за прилагането на добри практики в бизнеса е размера на предприятието. На базата на иконометрично моделиране са идентифицирани и други основни фактори, които към настоящия момент имат статистически значимо влияние върху приложението на добрите практики в българските МСП. Тези фактори са, както следва¹:

- Характеристиките на предприемача - по-младите и по-високо образованите предприемачи като цяло прилагат добрите практики в по-висока степен; както и значение има полът на предприемача (жените-предприемачи прилагат в по-висока степен добрите практики);
- Ниво на конкурентоспособност по отношение на други фактори за развитие на фирмата: достъп до финансиране (по-добрият достъп е свързан с прилагането на повече добри практики), иновационна активност (по-високата иновационна активност води до по-широко приложение на добрите практики), активност по отношение на интелектуалната собственост (тя също допринася положително за прилагането на тези практики).

Фигура 45. Индекс Добри практики: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на прилагане на добри практики, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен, а тези до 60 - умерена степен на прилагане на добри практики.

Източник: Прочване МСП 2012, НОЕМА, собствени изчисления.

Фигура 46. Индекс Добри практики: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)



Забележка: Стойностите на индекса в интервала 0 - 20 показват ниска степен на прилагане на добри практики, стойности до 40 индикират по-скоро ниска степен.

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Ключови моменти

- През 2011 г. най-използваният източник на финансиране сред българските МСП са средствата на собственика (62%). Достъпът до финансиране е силно затруднен за 69% от предприятията; 86% от МСП нямат достатъчен финансов ресурс за финансирането на инвестициите.
- Най-разпространена иновационна дейност сред МСП е свързана с промени в бизнес процесите с цел оптимизация (38%), а най-слабо - провеждането на съвместни инициативи в сферата на образованието с академичните институции (9%). В 57% от МСП има ниска иновационна активност, а в 8% – относително висока.
- През 2011 г. делът на регистриралите търговска марка е 13%, а на патенти - 7%. 74% от МСП имат ниска степен на активност по отношение на интелектуалната собственост.
- Наблюдаваме оживление във външната търговия на МСП спрямо 2010 г. Износителите сред МСП са 11%, а вносителите - 19%. 12% от МСП са участвали в изложения или панаири. Близо 11% от МСП участват в клъстерни дейности. 78% от предприятията имат ниска степен на интернационализация на дейността.
- През 2011 г. 45% от предприятията имат интернет страница, 61% имат електронен подпис на управляващите, възможност за онлайн поръчки – 32%, информационни управленски системи имат 11-15%. 36% са имали вътрешно фирмени обучения, а 13% – външни специализирани обучения. Разработена маркетингова стратегия имат 30%. Добрите практики са широко прилагани от 12% от предприятията.
- Все още българските МСП не са достатъчно конкурентоспособни (особено по-малките такива) по отношение на достъпа до финансиране, иновативността, интелектуалната собственост, интернационализацията и прилагането на добри практики.

Конкурентоспособност и икономическо представяне на МСП

За целите на изследването конкурентоспособността на предприятията е разгледана като потенциал за постигане на висока производителност, който се основава на творчески подход към човешките, капиталовите и физическите ресурси. Състоянието в сектор МСП и способността му да преодолее трудностите от икономическата криза са разгледани през призмата на пет основни фактора за устойчиво развитие и конкурентоспособност – достъп до финансиране, иновационна активност, активност по отношение на интелектуална собственост, интернационализация и прилагане на добри практики.

В продължение на Анализа на състоянието на сектора на МСП от 2011 г., в настоящия документ е направено иконометрично моделиране на връзките между факторите за развитие и икономическото представяне на предприятията¹ (с цел идентифициране на значимите движещи сили в сектора към момента). Обобщаването на получените резултати от оценката на тези модели е представено по-долу (Фигура 47).

През 2011 г. този анализ беше фокусиран върху реакциите на предприятията и способността им да се справят с икономическата криза въз основа на разглежданите фактори за икономическо развитие. През 2012 г., този анализ е фокусиран върху факторите за развитие и икономическото възстановяване на сектора на МСП.

През 2012 г. (както и през 2011 г.) е налице висока взаимосвързаност между разглежданите пет фактора за развитие и конкурентоспособност – подобряването на един от тези фактори в дадено предприятие води след себе си до подобряване и на друг или други, а впоследствие и до подобряването на всички останали фактори.

За разлика от предходната година, през 2012 г. наблюдаваме известно подобрене в стойностите на индексите, описващи факторите за развитие, от една страна, а, от друга, наблюдаваме известно подобрене в макроикономическата среда и сектора на МСП. Също така, предприемачите се адаптираха към пазарните промени, причинени от икономическата криза. Ето защо, в условията на икономическо възстановяване, всеки един от факторите за развитие и конкурентоспособност намира своята роля в икономическото представяне на сектора.

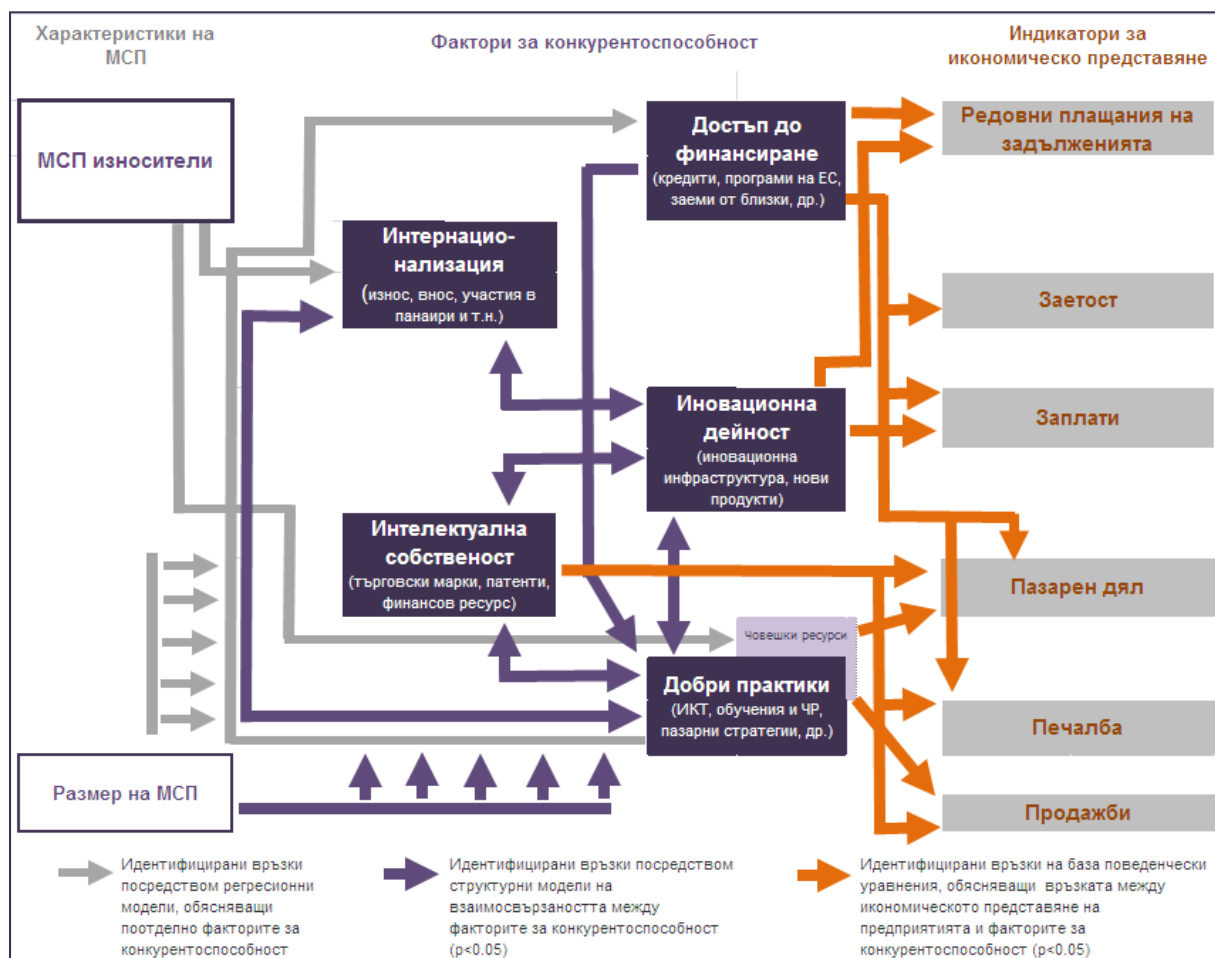
¹ Приложени са три вида иконометрични модели, а тяхната спецификация, както и основните резултати от иконометричната оценка са представени в приложенията.

През 2010 г. и в началото на 2011 г. (периода на икономическа криза) – водещите фактори за оцеляването на бизнеса в краткосрочен план бяха ликвидността (достъпа до финансиране) и наличният човешки капитал, натрупан в предходните години (който да повиши ефективността и ефикасността на бизнес процесите). За разлика от тогава, в началото на 2012 г. наблюдаваме засилване влиянието на всички разглеждани фактори за развитие върху икономическото представяне на МСП.

Изведените връзки, които илюстрират ролята на разглежданите фактори за развитие и конкурентоспособност, са представени на Фигура 47.

През 2012 г. **достъпът до финансиране** остава ключов фактор за икономическото представяне на предприятията: той влияе върху редовните плащания на задълженията на фирмите (и съответно липсата на просрочие в плащанията им), заетостта в предприятията (липсата на съкращения на персонала), повишаването или запазването на нивата на заплащане, увеличението или запазването на пазарния дял, както и запазването или увеличението на печалбата. Достъпът до финансиране също така влияе и върху прилагането на добри практики.

Фигура 47. Механизъм на влияние на факторите за конкурентоспособност върху икономическото представяне на българските МСП през 2011 - 2012 г.



Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

В периода на икономическо оживление, **иновационната активност** се очертава като ключов фактор, определящ редовното плащане на задълженията на фирмите и повишаването или запазването на нивата на заплащане. Също така, иновативността на предприятията се оказва решаваща за развитието им по отношение на външнотърговската им позиция, регистрациите им на патенти и търговски марки, както и внедряването на добри практики в дейността им.

Регистрираните търговски марки и патенти се оказват от ключово значение за запазването или увеличаването на пазарните дялове, печалбата и продажбите. Този фактор за развитие е пряко свързан с регистрирането на интелектуална собственост и прилагането на добри практики.

Интернационализацията като цяло не оказва пряко влияние върху икономическото представяне на предприятията. Това в голяма степен се дължи на факта, че икономическата криза беше глобална (а не вътрешна за страната) и засегна както експортно-ориентираните МСП, така и тези, фокусирани върху вътрешните пазари. По отношение на корелациите между този фактор за развитие с останалите може да кажем, че интернационализацията е от особено значение за иновативността на предприятията и приложението на добри практики.

За разлика от периода на кризата, когато най-важният фактор за оцеляване се оказва **прилагането на добри практики**, в периода на икономическо възстановяване добрите практики като цяло имат косвено влияние върху показателите за икономическо представяне. Все още обаче, **човешкият капитал** (обученията на човешките ресурси на фирмата) има пряк положителен ефект върху запазването или увеличаването на пазарните дялове и продажбите. А добрите практики са в основата на развитието на всички останали фактори, включително и достъпа до финансиране (който като цяло е независим от нивото на конкурентоспособност по отношение на интернационализация, иновации и интелектуална собственост). Интересно е и наблюдението, че експортната позиция на фирмата е решаваща за развитието на човешките ресурси (експортно ориентираните МСП обучават в по-голяма степен служителите си).

Основен извод от анализа за 2011 г. беше, че кризата е засегнала всички МСП, независимо от това дали работят на вътрешния или външния пазар и независимо дали развиват отделни фактори за конкурентоспособност или не. Въпреки това, дори в кризата се наблюдаваше по-устойчиво развитие на тези предприятия, които развиват факторите си за конкурентоспособност, като от особено значение тогава се очертаха достъпът до финансиране и прилагането на добри практики (както в текущата година, така и през предходните години). Предприятията с по-добър достъп до финансиране и по-широко прилагане на добри практики бяха претърпели по-малко негативни ефекти от кризата.

Достъпът до
финансиране все
още остава
ключов фактор
за икономи-
ческото
представяне на
предприятията.
Регистрираните
търговски марки
и патенти са от
ключово
значение за
запазването или
увеличаването
на пазарните
дялове,
печалбата и
продажбите на
МСП.

През 2012 г. икономическото оживление доведе до засилване ролята на конкурентоспособността на предприятията за тяхното икономическо представяне. Всеки от петте разглеждани тук фактора за развитие е от важно значение за растежа на МСП.

Могат да бъдат открити две основни групи МСП:

- Първата група включва предприятия с ниска степен на конкурентоспособност, които не успяват да излезнат успешно от икономическата криза и продължават да се сблъскват с трудности - като намалени продажби и печалба, съкращения в човешките ресурси, намаление на заплатите на наетите и просрочени плащания.
- Втората група предприятия включва МСП с относително по-висока степен на конкурентоспособност, които успяват да се справят значително по-добре в периода на икономическо възстановяване.

В краткосрочен и дългосрочен план, устойчивостта на сектора на МСП зависи от успешното развиване по отношение на достъпа до финансиране, иновативността, интелектуалната собственост, интернационализацията и прилагането на добри практики.

Представеният по-горе анализ на факторите за развитие ясно показва обаче, че българските МСП не са достатъчно конкурентоспособни (особено по-малките предприятия), за да преодолеят негативните ефекти от икономическата криза. Ето защо, бързото развиване на тяхната конкурентоспособност е в основата на устойчивото развитие на сектора.

Икономическо възстановяване: силни и слаби страни, възможности и заплахи

Слаби страни

Основните слаби страни на българските МСП са: иновационната им активност, патентната им дейност, интернационализацията им и ограниченият им достъп до финансиране. В сравнение с регистрираните през 2010 г. слаби страни обаче, част от тези слабости отчитат по-голямо или по-малко подобрене.

Така например делът на предприятията с ниска иновационна активност (измерена със съответния индекс) е намалял от 80% до 57%, докато този на предприятията с по-скоро ниска активност е нараснал от 11% до 25%.

В същото време двойно се е увеличил делът на предприятията, които имат средно ниво на иновации (от 5% на 10%), на тези с по-скоро висока иновационна активност (от 3% на 6%) и на предприятията с най-висока

През 2011-
2012 г.
икономическото
оживление
доведе до
засилване
ролята на
конкуренто-
способността на
МСП.

активност (до 2%). За изследвания период почти всички иновационни дейности бележат повишение. Делът на МСП с достатъчно средства за финансиране на иновациите е нараснал от 10% до 14%; на тези със собствено звено за научно развойна дейност от 3% до 10%; на ползващите разработки на научни сътрудници и институти от 4% на 10% и др.

Както и предишната година, иновационната активност в средните предприятия е два и половина пъти по-висока от тази в микропредприятията. Най-иновативни са предприятията от сферата на строителството и производството, а най-малко иновативни – тези от търговията и услугите. Основните фактори, стимулиращи иновативността, са по-развитата патентна дейност, по-активната интернационализация и по-широкото прилагане на добри практики.

Иновациите са в основата на запазените търговски марки и патентната активност. През 2011 г. общо 13% от МСП имат регистрирана търговска марка у нас или в чужбина, като тези дялове през 2010 г. са били съответно 10% за страната и 6% - в чужбина. Делът на регистриралите патенти у нас или в чужбина (7%) остава почти непроменен за периода. Ако през 2010 г. едва 7% от МСП твърдят, че имат достатъчно финансови средства за регистрация на търговска марка и 5% за патент, през 2011 г. общо 18% от МСП споделят, че имат такива средства за регистрация на интелектуална собственост.

Степента на активност по отношение на интелектуалната собственост, измерена чрез съответния индекс, показва, че е намалял делът на МСП с най-ниска активност (от 94% през 2010 до 73% през 2011 г.), за сметка на увеличение на дела на тези с ниска активност (от 4% на 16%), с по-скоро висока активност (от 0% до 9%) и на тези с най-висока степен на активност (до 2%). По-развити дейности, свързани с интелектуалната собственост, отчитат предприятията от производството, а по-ниски - тези от строителството. Активността по отношение на интелектуалната собственост, измерена чрез съответния индекс, не се различава много в зависимост от размерните групи (индексът заема стойности от 47 до 49). Тя е обаче, е в пряка положителна зависимост от нивото на иновативност на предприятията.

Интернационализацията на МСП също бележи подобрене, доколкото 11% от МСП са реализирали износ през 2011 г. при едва 5% през 2010 г., а така също 19% са осъществили внос през 2011 г. в сравнение с 12% през 2010 г. Броят на фирмите износители продължава да е по-малък от този на вносителите, но разликите намаляват. Въпреки че делът на интернационализираните фирми расте, все пак остава по-нисък от средния за ЕС като цяло: 25% от МСП в ЕС са експортни, а 29% са вносители¹. Степента на интернационализация на българските МСП, измерена чрез съответния индекс, също показва намаляване на дела на предприятията с ниска степен (от 95% през 2010 г. до 78% през 2011 г.) и увеличаване на останалите категории:

Основните слаби
страни на
българските МСП
са недостатъч-
ната
иновационна и
патентна
активност,
ниската степен
на
интернациона-
лизация и
ограничения
достъп до
финансиране.

тези с по-скоро ниска активност (от 3% до 5%); със средна степен (от 2% на 11%); с по-скоро висока и най-висока степен на активност (съответно до 2% и 4%). Не случайно националната статистика отчита нарастване на износа на стоки и услуги през 2011 г. в реално изражение с 12.8%, като износът е почти единственият фактор, който стимулира икономическия ръст в страната.

Както и през 2010 г., най-голям капацитет за интернационализация отчитат средните предприятия. Те имат близо два пъти по-висока средна стойност на дела на износа в общото производство и общия оборот на предприятията (0.20% при 0.10% средно за всички МСП), а така също по-висока средна стойност на износа и вноса, реализирани чрез заявка по интернет като дял от общия износ и внос (0.40% при 0.30% средно за износа и 3% при 2% средно за вноса на всички МСП). Средната стойност на индекса за интернационализация нараства за всички размерни групи МСП (от 20 до 33 за микропредприятията; от 20 до 46 за малките и от 46 до 57 за средните), а така също и за МСП от всички основни сфери на дейност.

Подобно на МСП от другите страни на ЕС¹, най-използваните източници за финансиране на МСП през 2011 г. са били средствата на собственика (62% срещу 42% за 2010 г.), заеми от близки и приятели (24% срещу 17% за 2010 г.) и банкови кредити (15% инвестиционни и 20% кредити за оборотни средства, като в предходната година тези дялове са били по 14%). Ограниченият достъп до финансиране е в основата на това, че 86% от МСП нямат достатъчен ресурс за финансирането на инвестиционната си дейност. Не случайно нивото на инвестиране в сектора е почти същото като през предходната година. По-активни в покупката на нови машини и инвестиции в обучението на служителите са били средните по размер предприятия, следвани от малките. Ако през 2010 г. 13% от изследваните МСП постигат увеличение на пазарния си дял, през 2011 г. този процент пада до 7%. Все пак делът на МСП със силно затруднен достъп до финансиране, измерен чрез съответния индекс, намалява от 93% за 2010 г. до 69% през 2011 г., докато се увеличава този на предприятията със затруднен достъп (от 6% през 2010 до 23% през 2011 г.). Макар и малко, нараства делът на МСП, за които ситуацията с достъпа до финансиране остава непроменена (от 1 до 6% съответно), а така също и делът на предприятията с облекчен достъп (2%).

Финансовите инструменти на европейските фондове са ползвани едва от 6% от МСП, въпреки че 26% от тях твърдят, че имат информация относно програми и фондове, които подпомагат предприемачеството. Финансирането от правителствени програми или други местни и чуждестранни програми е обхванало само 3% от МСП (което е съпоставимо с делът им от 2010 г. – 4%). Основните пречки пред усвояването на еврофондовете продължават да бъдат тежките процедури, изискващи голям обем от документация при кандидатстването и отчитането на европейските проекти (за 80%); забавянето при плащанията по проекти (около 70%) и необходимостта

от осигуряване на финансов ресурс за целите на проекта (около 30%)¹.

От самооценката на МСП следва, че редица слаби страни на тези предприятия, регистрирани през 2010 г., бележат някакво подобрене по отношение степента на иновативност, регистриране на интелектуална собственост, достъп до финансиране и ниво на интернационализация. Като цяло обаче, нивото на създаване на собствени търговски марки (брандове), патенти и друга интелектуална собственост остава относително ниско в сравнение със средноевропейското. Други характеристики, които макар и подобрили, са оценени все още като слаби, са достъпът до финансиране, участието в мрежи на сътрудничество и клъстери (близо 11%) и внедряването на иновации. По същество това са факторите, които са водещи за създаването на устойчиви конкурентни предимства в сегашната глобална икономика.

Силни страни

Основни силни страни на българските МСП са: гъвкавостта им, приносът им към заетостта в страната, засилващият се фокус на предприемачите върху обучението на човешките ресурси, ролята на ИКТ и прилагането на добри практики.

Една от силните страни на МСП е тяхната гъвкавост, която е особено важна за оцеляване в условията на криза. Свидетелство за тази гъвкавост е динамиката на откритите и закритите през 2009 г. Микро предприятията се характеризират с доста по-висок нетен коефициент на откриване (6.7%), докато за предприятията с над 10 наети лица коефициент намалява до 2.6%. По-високият коефициент на откриване на микро предприятия е характерен за всички икономически дейности с водещ принос на секторите производство и разпределение на електроенергия, доставяне на води, създаване и разпространение на информация и строителство. Важно е да се подчертае, че почти всички дейности, които допринасят най-силно за възходящата динамика на броя на откритите предприятия, се характеризират и с най-висок коефициент на оцеляване. Все пак, очакванията за бизнес демографията през 2010 г. са свързани с намаляване на коефициента на откриване и повишаване на коефициента на закриване на предприятията.

В началото на кризата МСП допринасят все още за нарастването на заетостта в България. През 2009 г. броят на заетите в тези предприятия се увеличава с 22 хил. души в сравнение с 2008 г., докато броят на заетите в големите предприятия за същия период намалява с 45 хил. души. Нещо повече, през 2009 г. само микропредприятията увеличават дела си в заетостта (11%), докато другите размерни групи предприятия губят служители. През 2010 г. обаче, всички групи предприятия отчитат намаление на заетите лица. Този спад е най-значим при малките (9.2%) и средните по размер предприятия (8.9%), вследствие на което и техният дял в заетостта намалява. В микро предприятията

Основни силни
страни на
българските МСП
са: гъвкавостта
им, приносът им
към заетостта в
страната,
засилващият се
фокус на
предприемачите
върху
обучението на
човешките
ресурси и ролята
на ИКТ.

също се наблюдава освобождаване на заетост от 2.6%, но то е значително по-ниско, вследствие на което техният дял в заетостта се повишава до 31%. Ефектите на кризата върху намаляването на заетостта се проявяват най-силно в индустриалния сектор и особено в строителството, където микропредприятията са по-слабо представени и поради това са по-слабо засегнати.

Още през 2009 г. бе отчетено, че мнозинството от МСП са предприели сериозни стъпки към повишаване на рентабилността и ефективността на предприятията. Тези действия са намерили израз в повишаване на изискванията към представянето на персонала, по-точна отчетност на вземания и задължения и по-стриктен контрол върху продукти и доставки. Вероятно и поради това през 2010 г. всички групи предприятия регистрират и спад на заетите служители.

Към силните страни на българските МСП може да се отнесе и нарастващото прилагане на обучение на персонала. През 2011 г. 36% от фирмите са осигурили вътрешно-фирмени обучения по основни дейности на служителите си (при 37% през 2010 г.); външно-фирмени обучения по управление и продажби (13%), обучения в професионалната сфера на предприятието (19%) и по използване на ИКТ приложения (9%). За сравнение през 2010 г. външните обучения са реализирани от 17% от МСП. Фирменото обучение има като пряко следствие повишаване квалификацията на служителите в условията на бързи социално-икономически и технологични промени, което от своя страна води до повишена иновативност и производителност на труда. Не случайно близо 84% от анкетиранияте оценяват като достатъчно добро равнището на квалификацията на своите служители и работници. В допълнение, ако през 2010 г. 14% от изследваните МСП са успели да разширят продуктовото си портфолио, през 2011 г. техният дял е вече 18%.

Нараснал е делът на МСП, създали собствен уебсайт на фирмата (от 37% през 2010 до 45% през 2011); на тези с електронен подпис на управляващите (от 27% на 61%); а така също и на предприятията с възможност за онлайн поръчки и продажби (от 17% на 32%). Ако през 2010 г. под 6% от МСП са декларирали, че прилагат информационни управленски системи, през 2011 г. 11% имат автоматизирана система за управление на отношенията с клиентите; 13% - система за управление на доставките; 13% - система за управление на процесите в предприятието (ERP); 15% - друг вид автоматизирана система. Все пак делът на оборота, генериран от заявки по интернет е по-значим единствено за средните (19%) и малките предприятия (4%).

През 2011 г. 17% от МСП заявяват, че са разработили и лансирани нов продукт на пазара (срещу 13% през 2010 г.); 27% от МСП съществено са подобрили вече съществуващ продукт (срещу 16% през 2010 г.); а 12% са разработили нов продукт, който предстои да излезе на пазара (срещу 9% през 2010 г.). Делът на МСП, реализирали съществени промени в бизнес процесите с цел оптимизиране на дейността и намаляване на разходите, е 38%; 30% от предприятията имат разработете-

на маркетингова стратегия, а 22% от тях са провели маркетингово проучване през последната година.

През 2011 г. МСП отчитат доста по-добър индекс в прилагането на добри управленски практики като цяло. Делът на предприятията с ниска степен на приложение на тези практики (измерен чрез съответния индекс) намалява от 45% (през 2010 г.) на 21%; тези с по-скоро ниска степен остават почти същите (45% и 46% съответно); над два пъти се увеличава делът на предприятията със средна степен на приложение (от 9% на 22%); над четири пъти на тези с висока степен на използване на добрите практики (от 2% на 9%); а предприятията с най-висока стойност на индекса достигат до 3%.

Подобно на другите фактори за конкурентоспособност, прилагането на добри управленски практики е по-развито в средните по размер предприятия (53 индексни пункта срещу 49 през 2010 г.), следвани от малките (37 индексни пункта срещу 33 през 2010 г.) и микропредприятията (32 индексни пункта срещу 23 през 2010 г.). Разликите между размерните групи в зависимост от сферите на дейност не са толкова големи – стойността на индекса за МСП от производството и строителството е 38, докато за услугите и търговията – 34.

От анализа се вижда, че като силни страни на българските МСП се очертава тяхната гъвкавост, намерила израз в положителната динамика на откритите и закритите през 2009 г. предприятия. Въпреки че всички групи предприятия отчитат намаление на заетите лица, този спад е значително по-слаб сред микропредприятията. Към силните страни на българските МСП може да се отнесе наличието на квалифициран персонал, което е тясно свързано с нарастващото значение на фирменото обучение; по-активното използване на ИКТ; по-широко разпространеното краткосрочно и средносрочно планиране на дейността и използването на маркетингови дейности. Тези добри практики и най-вече дейностите, свързани с повишаване качеството на човешките ресурси, се оказват ключови за оцеляването на МСП в условията на криза.

Заплахи

Основни заплахи пред българските МСП са: отложените инвестиционни планове, затруднения достъп до финансиране, високата междуфирмена задлъжнялост, слабата устойчивост на сектора в средносрочен и дългосрочен план по отношение унаследяване на семейния бизнес, както и относително ниското ниво на предприемачество сред младите.

Както бе констатирано и в предишното изследване на МСП от 2011 г., кризата в кредитирането има дългосрочни негативни ефекти както върху склонността на предприятията да инвестират, така и върху склонността за потребление. Опасността от рецесия не е преминала, дори напротив – като че ли много страни от ЕС са в дългосрочна

Основни заплахи
пред
българските МСП
са отложените
инвестиционни
планове и
слабата
устойчивост на
сектора в
средносрочен и
дългосрочен
план по
отношение
унаследяване
бизнеса и
относително
ниското ниво на
предприе-
мачество сред
младите.

такава. Безработицата отчита нарастване в редица европейски страни, в т.ч. и в България, което води до загуба на професионални умения и квалификация.

В началото на 2012 г. близо 45% от българските предприемачи смятат достъпът им до финансиране като недостатъчен, а над половината от тях (54%) се страхуват от фалит (при 43% в началото на 2011 г.). Този страх е присъщ в по-голяма степен за предприемачите на възраст 31-40 г. (64%); тези със средно образование (67%); членовете на управителните съвети (83%); сред микропредприятията (58%); предимно от сферата на строителството (71%).

Просрочени плащания в началото на 2011 имат 24% от МСП, като сред тях преобладават микропредприятията (69%), следвани от малките (19%).

През 2012 г. бе регистрирана средна възраст на всички изследвани собственици/мениджъри на МСП от 46 години (без промяна от регистрираната през 2011 г.), като групата на предприемачите до 29 годишна възраст обхваща едва 5%, групата на 30-39 годишните има дял от 22%, тази на 40-49 годишните – 35%, 50-59 годишните представляват 24% от предприемачите, а групата на най-възрастните (над 60 години) – близо 15%. В същото време, една трета от МСП в България представляват семеен бизнес.

Ето защо, като заплахата може да идентифицираме и проблема с устойчивостта на сектора и трансфера на бизнеса. Интересът към унаследяването на семейните фирми е свързан и с факта, че малка част от тези фирми оцеляват до второ или трето поколение. Данните от настоящото изследване показват, че почти 70% от българските семейни фирми все още се управляват от техния основател; при около 12% от тях унаследяването вече се е състояло; около 9% планират да прехвърлят управлението на наследник в близко бъдеще (до 1-2 години); а около 11% планират да направят това в средносрочен план (3-5 години). Въпреки това мнозинството от българските семейни фирми не планират важни дейности и аспекти, свързани с прехвърлянето на собствеността и управленския контрол на следващото поколение. Под 17% от семейните фирми са подготвили план за прехвърляне на управленския контрол на наследник, а списък с потенциални наследници са съставили под една трета от тях.

На практика, тези резултати са предпоставка за идентифициране на следните заплахы пред демографското развитие на сектора:

- В краткосрочен план, заплахата пред устойчивото развитие на сектора представляват 21% от предприемачите, които се страхуват от фалит в днешните икономически условия, и които нямат намерения да стартират нов бизнес, ако това се случи.

- В средносрочен и дългосрочен план 27% от всички български МСП са заплашени от преустановяване на дейността си, поради липса на стратегически решения за продължаване на бизнеса след оттеглянето на първото поколение семейни предприемачи.
- Други 40% от МСП са управлявани от предприемачи на над 50-годишна възраст, което сигнализира за възможен проблем в устойчивостта им в 15-годишен времеви хоризонт.

Възможности

Както и през 2011 г., така и сега, възможностите пред развитието на сектора на МСП се свързват най-вече с икономическото възстановяване и адекватното поведение от страна на предприятията по отношение развиването на факторите на конкурентоспособност.

Като възможност за доброто развитие на българските МСП изпъква високият дял на предприемачите с висше образование (близо 68%), докато около една трета (32%) са със средно образование. Сред предприемачите висшистите се срещат два пъти по-често отколкото средно в страната. Над половината от анкетираните ползват интернет непрекъснато (55.6%), една четвърт – всеки ден, около 7% - два-три пъти седмично и съвсем незначителен дял прибягват до интернет рядко. Средният брой години в бизнеса сред анкетираните е 15.6 години, което свидетелства за значително професионализиране на дейността.

Ако 54% от фирмите изразяват опасения от фалит, окуражаващото е, че 63% имат нагласа за започване на бизнеса отново, като жените са представени малко по-добре (66% - при 60% за мъжете); предприемачите на възраст до 30 г. (83%) и 31-40 (76%); предимно с висше образование; ползващите непрекъснато интернет (72%). Както в началото на 2011 г., така и в началото на тази година нагласата за втори шанс нараства с намаляването на възрастта – над 75% от собствениците на възраст до 40 години биха започнали бизнес отново в случай на провал при 52% от тези на възраст между 51 и 60 години и над 61 години.

Общо 16% от МСП са износители, а 23% са вносители, като мнозинството от тях са едновременно вносители и износители - 65% от вносителите са и износители, докато 85% от неизносителите не са и вносители. Тези данни потвърждават преобладаващата ориентация на голямата част от МСП към местния пазар. В същото време обаче, именно експортът (където средните предприятия определено имат по-висок дял) се очертава като водещ за икономическото възстановяване. Това означава, че в средносрочен план тези предприятия имат по-добра перспектива.

Възможностите
пред развитието
на сектора на
МСП са
свързвани с
икономическото
възстановяване
и развиването на
факторите на
конкуренто-
способност.

Интересното в наблюдаваното развитие на МСП е относително по-добрата устойчивост на микропредприятията от гледна точка на техния брой и принос в заетостта, съчетана обаче, с по-доброто представяне на малките и средни предприятия от гледна точка на иновации, интелектуална собственост, достъп до финансиране, интернационализация и крайни резултати. Това поставя нови въпроси пред политиките за стимулиране развитието на МСП, от една страна, по отношение на заетостта, а, от друга страна, спрямо иновативността и интернационализацията. Една група предприятия е по-добре да бъдат подкрепяни с цел запазване или нарастване на заетостта, докато акцентът в подкрепата на други предприятия е по-добре да бъде насочен към тяхната конкурентоспособност.

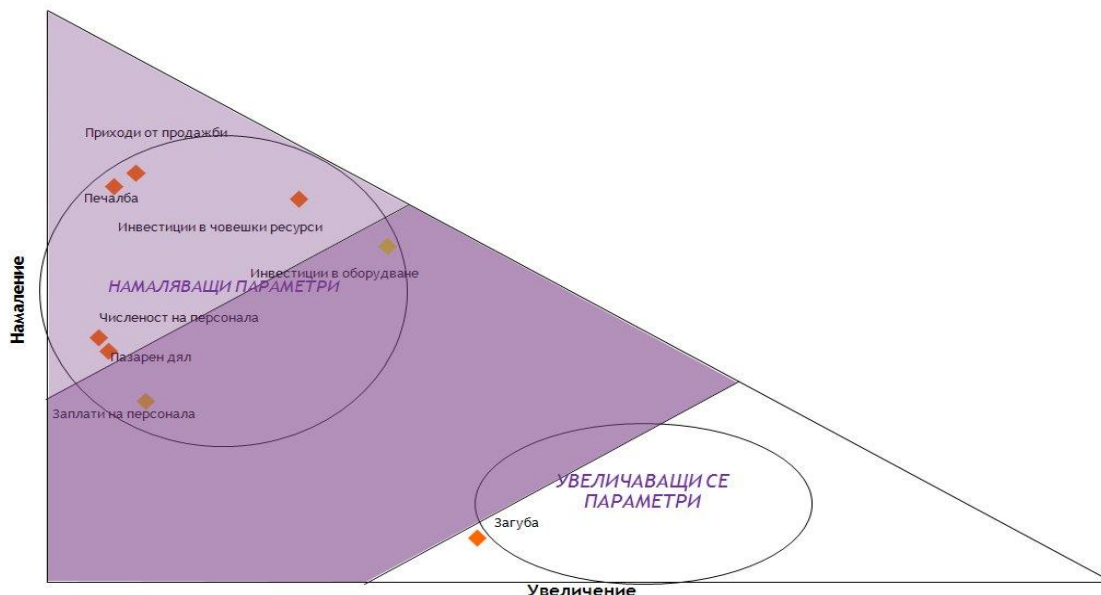
Икономическо възстановяване и инвестиционна дейност

Развиването на факторите за конкурентоспособност е свързано с инвестиционните процеси в сектора на МСП. Намаленият приток от ПЧИ в страната, свитото банково кредитиране, както и загубата на вътрешни и външни пазара вследствие на икономическата криза ограничиха в значителна степен възможността на предприятията да инвестират в бизнеса си.

На фигура 48 е представено позиционирането на показателите за икономическо представяне и направените инвестиции в сектора на българските МСП през 2011 г. Триъгълникът представя пропорциите между компаниите, отчетели намаление в изследваните показатели и тези, отчетели увеличение. Очертани са две зони: зона на увеличение, в която предприятията, реализирали увеличение в даден показател, надвишават чувствително тези, реализирали намаление; и зона на намаление, в която предприятията, реализирали намаление в даден показател, надвишават чувствително тези, реализирали увеличение. Ясно е идентифициран показателят, който отчита най-голямо увеличение в тази пропорция – реализираните загуби. Всички останали показатели отчитат малко или голямо намаление.

Както инвестициите, така и показателите за икономическо представяне показват, че по-голямата част от МСП нито са направили инвестиции, нито са постигнали положителни бизнес резултати. Очертаните зони показват на известна свързаност между инвестиционните процеси и икономическото представяне на предприятията и сигнализират за необходимост от мерки, които да подпомогнат инвестициите в сектора.

Фигура 48. Показатели за икономическо представяне на МСП през 2011 г. и направени инвестиции



Икономически политики за повишаване конкурентоспособността на МСП

Възможности за стимулиране на МСП чрез икономически политики

Настоящото изследване регистрира като основни слабости на българските МСП слабата иновационната активност, патентната дейност и интернационализация. Като основни силни страни на българските МСП се очертават тяхната гъвкавост, приносът им към относително запазване на заетостта в страната, засилващият се фокус на предприемачите върху обучението на човешките ресурси, използването на ИКТ и прилагането на добри практики (планиране, стратегии, маркетинг). Регистрираните заплахи пред развитието на сектора са свързани с отложени инвестиционни планове, затруднения достъп до финансиране, висока междуфирмена задлъжнялост, слабата устойчивост на сектора в средносрочен и дългосрочен план по отношение унаследяване на семейния бизнес, както и относително ниското ниво на предприемачество сред младите. Както през 2011 г., така и сега, възможностите пред развитието на сектора на МСП се свързват най-вече с очакваното икономическо възстановяване и по-активното поведение от страна на предприятията, особено по отношение на експорта. Добрите възможности за развитие на българските МСП се базират на няколко характеристики на сектора: високия дял на предприемачите с висше образование; активното ползване на ИКТ и интернет от предприемачите; високия дял

1 Huggins and Williams, 2007; Greene et al., 2008; Bridge, 2010.

2 Bannock, 2005.

предприемачи с нагласа за „втори шанс”, особено сред жените, по-образованите и по-младите.

Интересното в наблюдаваното развитие на МСП е относително по-добрата устойчивост на микропредприятията от гледна точка на техния брой и принос в заетостта, съчетана обаче, с по-доброто представяне на малките и средни предприятия от гледна точка на иновации, интелектуална собственост, достъп до финансиране, интернационализация и крайни резултати. Това поставя нови въпроси пред политиките за стимулиране развитието на МСП, от една страна, по отношение на заетостта, а, от друга страна, спрямо иновативността и интернационализацията. Една група предприятия е по-добре да бъдат подкрепяни с цел запазване или нарастване на заетостта, докато акцентът в подкрепата на други предприятия е по-добре да бъде насочен към тяхната конкурентоспособност.

Списъкът на програмите за подпомагане на малкия бизнес съдържа следните:

- Финансиране (вкл. заеми, гаранции, съфинансиране и др.);
- Създаване на предпоставки за бизнес (бизнес-инкубатори, центрове за трансфер на технологии и др.);
- Съвети и менторство към малкия бизнес;
- Обучение по бизнес (най-често съставяне на бизнес план);
- Обучение по маркетинг, вкл. и за износ;
- Развитие на мениджъри /мениджмънта;
- Подпомагане на иновации и НИД в МСП;
- Стартиране на бизнес;
- Популяризиране на предприемачеството;
- Специални политики, насочени към избрани целеви групи (отделни сектори, износители или др.).

Предизвикателства пред икономическите политики

Задълбочените оценки на тези и подобни програми обаче, показват ниска ефикасност и ефективност¹. Всички правителства признават важността на МСП и биха искали да съдействат за тяхното развитие, но повечето от използваните инструменти не успяват да постигнат тези цели или имат незначителен ефект².

Основание за правителствените политики в подкрепа на МСП са концепциите за „неуспеха на пазара” (market failure), които разкриват такива недостатъци като бариери за навлизане/излизане от пазара;

нелоялна конкуренция; монополи; неперфектна информация; външни ефекти; културни особености и др. Много често тези политики се основават на общоприети допускания (защото така е най-евтино), „добрите практики“, взети обаче, от друг контекст, но така също на данни, получени от изследвания на конкретни сектори и страни. Практиката показва, че за да бъдат резултатни, тези допускания трябва регулярно да се проверяват чрез емпирични анализи, а „добрите практики“ да се съобразяват с контекста. В тази връзка е логично програмите за подпомагане на МСП да адресират идентифицираните от изследването слабости и заплахи, както и да съдействат за разширяване на разкриващите се възможности и укрепване на силните страни.

Политики, стимулиращи българските МСП

Подобряване на институционалната среда

Както и в началото на икономическите реформи през прехода, така и днес, за да се развива по-добре секторът на МСП, е **необходимо** да се подобри нормативната и институционалната среда в две посоки: укрепване на институциите и отговорността на бизнеса².

Укрепването на институциите означава не засилване на бюрократизма, а създаване на стабилна и предвидима нормативна уредба и висока култура на административно обслужване. От страна на фирмите се изисква по-коректна отчетност и по-нисък дял на сенчестата икономика.

Засилване на устойчивостта на сектора на МСП

Инвестиране в обучение по предприемачество

Развитието на МСП в посока към приемането на по-модерни организационни модели и практики е бавен процес, който изисква учене и преодоляване на наследени стереотипи. Тези промени предполагат наличието на предприемачи с други нагласи и умения, които да им позволят да работят не изолирано, а в международни бизнес мрежи. Изследване на ценностите на предприемачите в България установява, че най-голям принос за предприемаческия успех имат факторите *обучение, развитие, предизвикателства, сътрудничество, физически условия и социално осигуряване*⁴. Успешните предприемачи демонстрират по-добра подготовка за бизнеса, по-категорично иновационно поведение и по-висока готовност да поемат бизнес рискове.

1 EC 2008: 7-10.

2 Survey of Entrepreneurship Education in Higher Education in Europe, 2008, p. 65-66.

Така стигаме до извода за необходимостта от повишаване качеството на обучение по предприемачество и създаването на нова делова култура както в частния, така и в публичния сектор. Това означава, че разходите за обучение по икономика и стопанско управление не са просто разходи за образование, а директни инвестиции за развитието на икономиката. Иначе откъде ще дойдат новите предприемачи и мениджъри, способни да управляват компаниите в новата икономика на знанието? Трудно може да се разчита напълно в това отношение на социализираните през 90-те години бизнесмени.

Може да се предположи, че очертаните в настоящето изследване слабости и заплахи за МСП се дължат на по-малкия предприемачески опит в условията на единния европейски пазар. Може обаче, да се смята, че тези слабости се дължат и на липсата да добри стратегии за интегриране на обучението по предприемачество (разбрано в широк смисъл). Една от най-често срещаните препоръки е за разширяване и подобряване качеството на обучение по предприемачество, която е залегнала в основни национални и европейски документи. В същото време в отчета на ЕС от 2008 г. относно преподаването на предприемачество във висшите училища се констатира, че засега това преподаване не е напълно интегрирано в учебните програми.

Данните показват, че мнозинството от курсове по предприемачество се предлагат във факултетите по бизнес и икономика. Според експертите на ЕК обаче, не е сигурно, че бизнес факултетите са най-подходящото място за преподаване на предприемачество, тъй като иновативните идеи е по-вероятно да се формират в природните и техническите факултети, а така също и в тези, свързани с изкуствата.

Експертите споделят, че обучението по предприемачество не трябва да се смесва с това по мениджмънт и икономика, неговата цел е да стимулира творчеството, иновативността и стремежът към самозаетост¹. Общият извод от изследването на ЕК е, че като цяло има недостиг на обучение по предприемачество в не-бизнес и не-икономическите факултети в цяла Европа; не достигат и преподавателите по предприемачество както в средното, така и във висшето образование; това донякъде се дължи на липса на мотивация у преподавателите да се ангажират с подобно обучение и дейности със студентите². Казаното дотук се отнася с пълна сила и за българските колежи и университети. Преодоляването на този недостатък в България е свързано със създаването на центрове по предприемачество в университетите и колежите, което започна от 2006 г. насам, но чието развитие се нуждае от ускоряване.

Подкрепа на семейния бизнес

С цел преодоляване ниската устойчивост на сектора на МСП по отношение унаследяването на семейния бизнес, държавата следва да организира информационни кампании относно проблема за

унаследяване и възможностите за решаването му. Тъй като МСП не разполагат с достатъчни ресурси за инвестиране в качествено обучение на потенциалните наследници, държавата може да подпомогне устойчивото развитие на семейния бизнес чрез **предоставяне на обучения на потенциалните наследници на малки и средни предприятия** - езикови обучения, специализирани обучения за ръководни кадри (executive trainings, MBA програми и т.н.), обучения по маркетинг и т.н.

Подобряване на достъпа до финансиране

Засилването на държавната политика към **предоставяне на алтернативни източници за финансиране на МСП** е ключово за укрепването на сектора в условията на продължаващата криза. В тази връзка окуражаваща е стратегията ЕК за подобряване на достъпа до финансиране на МСП чрез увеличена финансова подкрепа от бюджета на ЕС и на ЕИБ, а така също и чрез предложените **нови регулации на фондовете за привличане на капитали**. Под логото „Европейски капиталов фонд“ („European Venture Capital Fund“) тези фондове ще могат да привличат капитали, без да бъдат принудени да се съобразяват със сложните изисквания на различните страни-членки. Очаква се новите регулации да облекчат привличането на капитали в полза именно на начинаещи компании, за които достъпът до финансиране е най-затруднен.

Финансовите инструменти за подобряване достъпа до финансиране на българските МСП до момента са пет фонда: за нововъзникващ бизнес, **Рисков фонд, Фонд за растеж, Мецанин фонд и Гаранционен фонд**. Чрез тези фондове и комбинация от публична подкрепа и частни инвестиции, холдинговият фонд „Джереми България“ ЕАД ще допринесе за предоставяне на финансиране на микро, малки, средни и средно големи предприятия в размер на 562 млн. евро до 2015 г. и в по-дългосрочен период¹.

Подкрепа на иновационната и патентната дейност

Българските МСП могат да повишат конкурентоспособността си и да се интегрират в европейския и развитите световни пазар, ако успеят да преориентират дейността си от широко застъпените в световен мащаб производства с ниска добавена стойност към определени ниши, заемани на основата на специфични конкурентни предимства и иновативни продукти с по-висока добавена стойност. Нарасналата международна конкуренция изисква ориентиране към продукти и услуги, които не могат да бъдат произведени на по-ниска цена от ново индустриализираните страни, които имат безспорни предимства в трудоемките производства.

С цел ускоряване на иновациите в сектора на МСП е необходимо да се **стимулират инвестициите в НИРД**. Обещаващо начало за това е проектът за нов Закон за иновациите и институционализирането на Българския фонд за иновации. Очаква се фондът да осигури допълняемост между източниците за финансиране на иновациите,

насочени към МСП. Тъй като иновационната дейност цели създаването на нови, собствени продукти, насърчаването ѝ би следвало да бъде обвързано и с **подкрепа на патентната дейност** – финансова, експертна и т.н.

Технологичното модернизиране на МСП от сектора изисква и съответните организационни промени, които да доведат до постигането на по-голяма гъвкавост. Тази модернизация включва по-широкото използване на частичната и почасова заетост, която бе регламентирана за пръв път в страната ни едва през 2011 г.

Стимулиране на интернационализацията

Отварянето на МСП към нови пазари е важен фактор за тяхното устойчиво развитие. В същото време малък дял от МСП са интернационализирани и имат възможност да бъдат такива. Ето защо, държавата би могла да стимулира процеса, като окаже **финансова, експертна и друга помощ** при:

- Намирането на нови пазари;
- Разработването на маркетингови стратегии за навлизане на чужди пазари;
- Обучения на предприемачите във водене на преговори, международна търговия и т.н.;
- Организиране на бизнес делегации на специализирани търговски форуми и др.

Подкрепа на добрите практики

Ако някои силни страни на българските МСП са свързани с по-голямо внимание към обучението на човешките ресурси, по-интензивното внедряване на ИКТ и е-бизнес приложения и по-широко прилагане на добри управленски практики, очевидно е, че тези процеси трябва също да бъдат подкрепяни. Това означава значителни облекчения за амортизация на новите технологии; подкрепа за вътрешно-фирмените обучения; предлагане на квалифицирани курсове по пазарни и маркетингови стратегии.

За постигането на по-високо качество обаче, българските предприемачи трябва да разработят и **нови стратегии**. Една такава стратегия би била по-интензивното включване в стойностната верига на по-напреднали (европейски) компании, които вече имат позиции на съответните пазари. Минималното условие за нейната реализация е постигането на съответствие със **стандартите за качество**. Втората стратегия предполага сключването на **стратегически съюзи (или клъстери)** с някои от тези компании с цел достъп до техните технологични предимства. Ето защо, **подпомагането на процеса на внедряване на стандарти за качество и формирането на клъстери в сектора** е в основата на разработването на тези нови стратегии.

Наред с това е необходима и подкрепа за повишаване на нивото и качеството на предприемаческите умения в сектора. Ето защо, държавата би могла да окаже **финансова и друга подкрепа при предоставянето на специализирани управленски обучения за ръководните кадри в сектора (executive trainings).**

Необходимо е и по-интензивно **използване на новите ИКТ** както за оптимизация на вътрешните процеси, така и за включване в е-бизнеса. В социален план това означава съществено увеличаване на компютърно грамотното население и разширяване на достъпа до интернет. Това са насоки, които би трябвало да станат неразделна част от правителствените политики за стимулиране развитието на МСП.

Подобряването на информационната среда изисква мерки по засилване на **информационния обмен на фирмите с държавните институции и неправителствените организации** (браншови организации, БСК, БТПП и др.); обогатяване на интернет сайтовете на браншовите организации с актуална информация по проблемите на съответния сектор; разкриване на служби за консултации и информационни услуги.

Системна обвързаност на мерките

Състоянието в сектора МСП и устойчивостта му са разгледани през призмата на пет основни фактора за устойчиво развитие и конкурентоспособност. Наблюдаваната висока взаимосвързаност между тези фактори за конкурентоспособност подсказва, че са нужни **системно обвързани мерки за повишаване конкурентоспособността на предприятията. Облекченият достъп до финансиране трябва да се съчетава с мерки за повишаване на приложението на добри практики, стимулиране на иновациите, регистрирането на интелектуална собственост и повишаването на степента на итернационализацията.**

Това означава, че може би е по-ефективно и ефикасно да бъдат стимулирани по-малък брой предприятия (тези, които са демонстрирали потенциал за развитие в термините на човешкия капитал, интелектуалната собственост, иновативността и/или интернационализацията), но **по един системен начин, който да доведе до синергийни ефекти от икономическите политики.** Става дума за по-цялостна подкрепа на по-малък брой предприятия с конкурентен потенциал.

За целта обаче, е необходимо държавата да **прилага системна и единна методология за идентифицирането на МСП** (посредством проучвания, измервания и анализи, създаване на собствени бази данни и т.н.), които демонстрират потенциал по отношение на някои или всички ключови фактори за развитие и конкурентоспособност. Единствено по този начин тя ще може да осигури навременна, адекватна и обективна подкрепа точно на тези МСП, които са в състояние да доведат до устойчив растеж в сектора.

Ключови моменти

- През 2011-2012 г. икономическото оживление доведе до засилване ролята на конкурентоспособността на МСП.
- Достъпът до финансиране все още остава ключов фактор за цялостното икономическо представяне на МСП.
- Иновационната активност е ключов фактор, определящ редовното плащане на задълженията и повишаването или запазването на нивата на заплащане.
- Регистрираните търговски марки и патенти са ключови за запазването или увеличаването на пазарните дялове, печалбата и продажбите.
- Човешкият капитал във фирмата има пряк положителен ефект върху запазването или увеличаването на пазарните дялове и продажбите.
- Ясно се очертават две основни групи МСП: предприятия с ниска степен на конкурентоспособност, които не успяват да излезнат успешно от икономическата криза и МСП с относително по-висока степен на конкурентоспособност, които реализират растеж в периода на икономическо възстановяване.
- В краткосрочен и дългосрочен план, устойчивостта на сектора на МСП зависи от успешното му развиване по отношение на достъпа до финансиране, иновативността, интелектуалната собственост, интернационализацията и прилагането на добри практики. Ето защо, икономическите политики трябва да бъдат насочени именно в тази посока.

Библиография

- Acs, J. Z., Audretsch, D. B. 1998. Innovation in Large and Small Firms: an Empirical Analysis. *American Economic Review*, September, 678 - 690.
- Acs, Z. J., Morck, R. K., Yeung, B. 2001, Entrepreneurship, globalization, and public policy, *Journal of International management*, 7 (3), 235 - 251.
- Akerlof, G. 1970. The Market for Lemon. *Quarterly Journal of Economics*, 84, (3), 488 - 500.
- Amabile, T. (1997), "Motivating creativity in organizations: on doing what you love and loving what you do", *California Management Review*, Vol. 40 No. 1, pp. 39-58.
- Arundel, A., 2001. The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy* 30 (4), 611-624.
- Audretsch, D.B., 2002. The dynamic role of small firms: evidence from the US. *Small Business Economics* 18 (1-3), 13-40.
- Barney, J. B. (2001). Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research? Yes. *Academy of Management Review*, 26 (1), 41-56.
- Bartlett, A. and Ghoshal, S. (1994), "Changing the role of top management: beyond strategy to purpose", *Harvard Business Review*, Vol. 72 No. 6, pp. 79-88.
- Bayo-Moriones, A., F. Lera-López. 2007. A firm-level analysis of determinants of ICT adoption in Spain, *Technovation*, 27, 352 - 366
- Benner, M.J. and Tushman, M.L. (2003), "Exploitation, exploration, and process management: the productivity dilemma revisited", *Academy of Management Review*, Vol. 28 No. 2, pp. 238-56.
- Bloodgood, J., H. Sapienza, J. Almeida. 1996. The internationalisation of new high-potential US ventures: antecedents and outcomes. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20, 61 - 76.
- Bougrain, F. and Haudeville, B. (2002), "Innovation, collaboration and SMEs internal research capabilities", *Research Policy*, Vol. 31 No. 5, pp. 735-47.
- Brockmand, B. and Morgan, F. (2003) 'The Role of Existing Knowledge in New Product Innovativeness and Performance', *Decision Sciences* 32(2): 385-419.
- Brown, J. and Duguid, P. (1998), "Organizing knowledge", *California Management Review*, Vol. 40 No. 3, pp. 90-111.

- Chlumský, J. 2002. Problems of Economic Convergence between the Czech Republic and the EU. In Institutional, Economic and Social Impacts of the EU Accession. University of Economics, Prague (IES Proceedings 1.1), November 2002; <http://www.ies.ee/iesp/chlumsky.pdf>.
- Choi, B., Poon, S. K. and Davis, J. G. (2008) 'Effects of Knowledge Management Strategy on Organizational Performance: A Complementarity Theory-based Approach', *Omega* 36(2): 235-51.
- Cooke, P. and Leydesdorff, L. (2006), "Regional development in the knowledge-based economy: the construction of advantage", *Journal of Technology Transfer*, Vol. 31 No. 1, pp. 5-15.
- Corporate Legal Times Roundtable (2000), "Boost your client's intellectual capital IQ", *Corporate Legal Times*, Vol. 10 No. 107, pp. 1-14.
- Coviello, N.E., A. McAuley. 1999. Internationalisation and the smaller firm: a review of contemporary empirical research, *Management International Review*, Vol. 39, No. 3, 223 - 256.
- Cravens, D. 2006. Strategic marketing's global challenges and opportunities, *Handbook of Business Strategy*, Vol. 7, No. 1, 63 - 70.
- Crépon, B., Duguet, E. and Mairesse, J. (1998), "Research, innovation and productivity: an econometric analysis at the firm level", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 7 No. 2, pp. 115-58.
- Curkovic, S., Vickery, S. and Droge, C. (2000) 'Quality-related Action Programs: Their Impact on Quality Performance and Firm Performance', *Decision Sciences* 31(4): 885-905.
- Davenport, T. H., De Long, D. W. and Beers, M. C. (1998) 'Successful Knowledge Management Projects', *Sloan Management Review* 39(2): 43-57.
- Deci, E. (1975), *Intrinsic Motivation*, Plenum, New York, NY.
- Decision-making Behaviour', *International Small Business Journal* 25(2): 107-29.
- Devi, S., C. Thangamuthu. 2006. A New Paradigm of Entrepreneurship vis-a-vis Liberalization and Globalization, *Global Business Review*, Vol. 7, No 2, 259 - 269.
- Dickerson, R. P., D. P. Campbell, V. N. Azarov. 2000. Quality management implementation in Russia, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 17 (1), 66 - 82.
- EC, Enterprise and Industry (2010). Internalization of the European SMEs http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/marketaccess/files/internationalisation_of_european_smes_final_en.pdf
- Edquist, C. (1997), "Systems of innovation approaches – their emergence and characteristics", in Edquist, C. (Ed.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Pinter, London, pp. 1-35.
- Eisenhardt, K.M. and Martin, J.A. (2000), "Dynamic capabilities: what are they?", *Strategic Management Journal*, Vol. 21 Nos 10-11, pp. 1105-21.
- Ekanem, I. and Smallbone, D. (2007) 'Learning in Small Manufacturing Firms: The Case of Investment Decision-making Behaviour', *International Small Business Journal* 25(2): 107-29.
- European Commission. 2006b. SMEs and standardisation in Europe, 23 good practices to promote the participation of craft and SME enterprises in standardisation and the use of standards, *EIM Business & Policy Research* EIM Business & Policy Research, Zoetermeer, October 2006.
- Falk, M., 2005. ICT-linked firm reorganisation and productivity gains. *Technovation*, 25 (11), 1229 - 1250.
- Ford, D., P. Berthop, S. Brown, L.-E. Gadde, H. Hakansson, P. Naude, T. Ritter, I. Snehota. 2002. *The Business Marketing Course - Managing in Complex Networks*, England: John Wiley & Sons.

- Freel, M.S. (2005), "Patterns of innovation and skills in small firms", *Technovation*, Vol. 25 No. 2, pp. 123-34.
- Freel, M.S. and Robson, P.J.A. (2004), "Small firm innovation, growth and performance", *International Small Business Journal*, Vol. 22 No. 6, pp. 561-75.
- Grant, R. (2002), *Contemporary Strategy Analysis*, 4 ed., Blackwell Business, Oxford.
- Grant, R. M. (1996) 'Toward a Knowledge-based Theory of the Firm', *Strategic Management Journal* 17(2): 109-22.
- Gupta, S., A. Woodside. 2006. Advancing theory of new B-to-B relationships: examining network participants' interpretations of e-intermediary innovation, diffusion, and adoption processes, *Journal of Business-to-Business Marketing*, Vol. 13, No. 4, 1 - 27.
- Hall, R. (1993). A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 14, 607-618.
- Hanel, P. (2006). Intellectual property rights business management practices: A survey of the literature, *Technovation*, 26, pp. 895-931
- Harris, S., C. Wheeler. 2005. Entrepreneurs' relationships for internationalization: functions, origins and strategies, *International Business Review*, Vol. 14, No. 2, 187 - 207.
- Hayek, F. A. Von. 1937. Economics and Knowledge, *Economica*, 4, 33 - 54.
- Hendry, C., Arthur, M.B. and Jones, A.M. (1995), *Strategy through People: Adaptation and Learning in the Small-Medium Enterprise*, Routledge, London.
- Huber, G. P. (1991) 'Organizational Learning: The Contributing Processes and the Literatures', *Organization Science* 2(1): 88-115.
- Inkpen, A.C., E. W. K. Tsang. 2005. Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30 (1), 146 - 165.
- Jaklic, M. 1998. Internationalisation strategies, networking and functional discretion, *Competition & Change*, Vol. 3, No. 4, 359 - 385.
- Jansen, J.J.P., van den Bosch, F.A.J. and Volberda, H.W. (2006), "Explorative innovation, exploitative innovation, and performance: effects of organizational antecedents and environmental moderators", *Management Science*, Vol. 52 No. 11, pp. 1661-74.
- Jansson, H., S. Sandberg. 2008. Internationalization of small and medium sized enterprises in the Baltic Sea Region, *Journal of International Management*, 14, 65 - 77.
- Johannessen, J-A., Olaisen, J. and Olsen, B. (1999), "Managing and organizing innovation in the knowledge economy", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 2 No. 3, pp. 116-28.
- Johanson, J., L.-G. Mattsson. 1993. Internationalization in industrial systems - a network approach, strategies in global competition, In Buckley, P.J., P. N. Ghauri (Eds.). *The Internationalization of the Firm: A Reader*, Academic Press, London, 303 - 322.
- Johnson, S. (2002), "Lifelong learning and SMEs: issues for research and policy", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 9 No. 3, pp. 285-95.
- Jones, S., T. Knotts, K. Brown. 2005. Selected quality practices of small manufacturers. *Quality Management Journal* 12 (1), 41 - 53.
- Josh Lerner, Yannis Pierrakis, Liam Collins and Albert Bravo Biosca, "Atlantic Drift - Venture Capital performance in the UK and the US, Research report June 2011, see section 4.1.

- K. Raade and C.T. Machado: Recent developments in the European private equity markets, *Economic papers* 319, April 2008
- Kanter, R.M. (1985), "Supporting innovation and venture development in established companies", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1 No. 1, pp. 47-60.
- Kaplinsky, R. and Morris, M. (2001), *A Handbook for Value Chain Research*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, G., T. Cavusgil, T. 1996. The born global firm: a challenge to traditional internationalization theory, *Advances in International Marketing*, No. 8, 11 - 26.
- Knut, B. 2004. *The Economics of Standards. Theory, Evidence, Policy*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Kogut, B. and Zander, U. (1992), "Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology", *Organization Science*, Vol. 3 No. 3, pp. 383-97.
- Kotey, B., P. Slade. 2005. Formal human resource management practices in small growing firms. *Journal of Small Business Management*, 43 (1), 16 - 40.
- Kotler P. (2002). *Marketing management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall
- Kuratko, D. F, Goodale, J. C. and Hornsby, J. S. (2001) 'Quality Practices for a Competitive Advantage in Smaller Firms,' *Journal of Small Business Management* 39(4): 293-311.
- Lambe, C. J., R. E. Spekman, H. D. Shelby. 2002. Alliance competence, resources, and alliance success: Conceptualization, measurement, and initial test. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30(2), 141 - 158.
- Lansberg, I. (1988). The succession conspiracy. *Family Business Review*, vol. 1, no. 2, pp. 119-143.
- Le Breton-Miller, I., Miller, D., and Steier, L. P. (2004). "Toward an Integrative Model of Effective FOB Succession", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, no. 4, pp. 305-328.
- Leiponen A, Byma J. (2009). If you cannot block, you better run: small firms, cooperative innovation and appropriation strategies. *Res Policy*, 38, pp. 1478-88.
- Levitt, T. (1983), "The globalisation of markets", *Harvard Business Review*, May-June, pp. 64-80.
- Lundvall, B-A° . (Ed.) (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, London.
- Maanen, Gert van (2004) *MICROCREDIT: Sound Business or Development Instrument*, SGO Uitgeverij - Hoevelaken, A-D Druk - Zeist, the Netherlands.
- Madsen, T. K, P. Servais. 1997. The internationalization of Born Globals - an evolutionary process? *International Business Review*, Vol. 6, No. 6, 561 - 583.
- Massa, S. and Testa, S. (2008), "Innovation and SMEs: misaligned perspectives and goals among entrepreneurs, academics, and policy makers", *Technovation*, Vol. 28 No. 7, pp. 393-407.
- Mathur, G., K. Jugdev, T. S. Fung (2007). Intangible project management assets as determinants of competitive advantage, *Management Research News*, Vol. 30 No. 7, 2007, pp. 460-475
- Matlay, H. (1999), "Vocational education and training in Britain: a small business perspective", *Education + Training*, Vol. 41 No. 1, pp. 6-13.

- Matlay, H., D. Fletcher. 2000. Globalization and strategic change: some lessons from the UK small business sector, *Strategic Change*, November, 9 (7), 437 - 449.
- McEvily, S. K., Das, S. and McCabe, K. (2000) 'Avoiding Competence Substitution through Knowledge Sharing', *Academy of Management Review* 25(2): 294-311.
- McNaughton, R. B. 2002. The use of multiple exporting channels by small knowledge-intensive firms, *International Business Review*, Vol. 19, No. 2, 190 - 203.
- Messner, D. 2002. The Concept of the "World Economic Triangle": global governance patterns and options for regions, Institute of Development Studies, Brighton, Sussex BN1 9RE, England, ISBN 1 85864 475 5.
- Mitki, Y., Shani, A. B. and Meiri, Z. (1997) 'Organizational Learning Mechanisms and Continuous Improvement: A Longitudinal Study', *Journal of Organizational Change Management* 10(5): 426-46.
- Moen, Ø. 2002. The Born Globals: A new generation of small European Exporters, *International Marketing Review*, Vol. 19, No. 2, 156 - 175.
- Mort, G. S., J. Weerawardena. 2006. Networking capability and international entrepreneurship: how networks function in Australian born global firms, *International Business Review*, Vol. 23, No. 5, 549 - 572.
- Moskowitz, T. J., and Vissing-Jørgensen, A. (2002), "The returns to entrepreneurial investment: A private equity premium puzzle?", *American Economic Review*, Vol. 92, No. 4, pp. 745-778.
- Nonaka, I. (1991), "The knowledge-creating company", *Harvard Business Review*, Vol. 69 No. 6, pp. 96-104.
- North, D. and Smallbone, D. (2000), "Innovative activity in SMEs and rural economic development: some evidence from England", *European Planning Studies*, Vol. 8 No. 1, pp. 87-106.
- OECD (2005), *The Measurement of Scientific and Technological Activities: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual*, 3rd ed., OECD, Paris.
- Panagiotakopoulos, A. (2011). Barriers to employee training and learning in small and medium-sized enterprises, *Development and Learning in Organizations*, Vol. 25, No 3, pp. 15-18
- Patulny, R., G. L. H. Svendsen. 2007. Exploring the social capital grid: Bonding, bridging, qualitative, quantitative. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 27/1/2, 32 - 51.
- Petit, C., C. Dubois, A. Harand, S. Quazzotti (2011). A new, innovative and marketable IP diagnosis to evaluate, qualify and find insights for the development of SMEs IP practices and use, based on the AIDA approach, *World Patent Information*, 33, pp. 42-50
- Porter, M. (1996), "What is strategy?", *Harvard Business Review*, Vol. 74 No. 6, pp. 61-78.
- Powell, T. C. (1995) 'Total Quality Management as Competitive Advantage: A Review and Empirical Study', *Strategic Management Journal* 16(1): 15-37.
- Prahalad, C.K. & Hamel, G., 1990. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 86(3), pp.71-91.
- Preece, S. B., G. Miles, M. C. Baetz. 1999. Explaining the international intensity and global diversity of early-stage technology-based firms, *Journal of Business Venturing*, Vol. 14, No. 3, 259 - 281.
- Radauer A, Walter L. (2010). Elements of good practice for providers of publicly funded patent information services for SMEs – selected and amended results of a benchmarking exercise. *World Pat Inform*, 32 (3), pp. 237-45.

- Raisch, S. and Birkinshaw, J. (2008), "Organizational ambidexterity: antecedents, outcomes, and moderators", *Journal of Management*, Vol. 34 No. 3, pp. 375-409.
- Ramdani, B., P. Kawalek. 2007. SMEs and IS innovations adoption: A review & assessment of previous research, *Accidentia Revista latinoamericana de Administration*, 39, 47 - 70, <http://revistaacadenna.dadea.org>
- Rasmussen, E. S., T. K. Madsen, F. Evangelista. 2001. The founding of the born global company in Denmark and Australia: sense making and networking, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 13, No. 3, 75 - 107.
- Rialp, A., J. Rialp, G. A. Knight. 2005. The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific enquiry? *International Business Review*, Vol. 14, No. 2, 147 - 166.
- Riemenschneider, K. C, A. D. Harrison, Jr. P. P. Mykytyn. 2003. Understanding IT adoption decisions in small business: Integrating current theories. *Information & Management*, 40 (4), 269 - 285.
- Scarborough, H., Swan, J. and Preston, J. (1999) *Knowledge Management: A Literature Review: Issues in People Management*. London: Institute of Personnel and Development.
- Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Simon, M., Elango, B., Houghton, S. and Savelli, S. (2002), "The successful product pioneer: maintaining commitment while adapting to change", *Journal of Small Business Management*, Vol. 40 No. 3, pp. 187-203.
- Smith, M., F. Hansen, (2002), "Managing intellectual property: a strategic point of view", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 3 Iss: 4 pp. 366 - 374
- Spicer, D. P. and Sadler-Smith, E. (2006) 'Organizational Learning in Smaller Manufacturing Firms', *International Small Business Journal* 24(2): 133-58.
- Stalk, G., Evans, P. and Shulman, L. (1992), "Competing on capabilities: the new rules of corporate strategy", *Harvard Business Review*, Vol. 70 No. 2, pp. 57-69.
- Stewart, T. (1999), *Intellectual Capital*, Doubleday, New York, NY.
- Svensson, G., J. M. Payan. 2009. Organizations that are international from inception Terminology and research constellations – "academic protectionism" or "academic myopia"? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Volume 16, No 3, 406 - 417.
- T.C. Melewar, David Hayday, Suraksha Gupta and Geraldine Cohen (2008). EU enlargement: a case study of branding standardisation, *EuroMed Journal of Business*, Vol. 3 No. 2, 2008, pp. 179-201
- The World Bank (2010), *Innovation Policy: A Guide for Developing Countries*, The World Bank, Washington, DC.
- Thumm, N., 2000. *Intellectual property rights: National systems and harmonisation in Europe*. Contributions to Economics. Physica, Heidelberg and New York x, 186pp
- Timmers, P. 2003. Lessons from e-business models, *ZfB-Die Zukunft des Electronic Business*, No. 1, 121 - 140.
- Turban, E., D. King, J. Lee, H. Chung. 2002. *Electronic Commerce: A Managerial Perspective*. Prentice Hall, Inc., Upper Saddle River, NJ.

- Utterback, J.M. (1994), *Mastering the Dynamics of Innovation*, Harvard University Business School Press, Boston, MA.
- Watson, J. (2007), "Modeling the relationship between networking and firm performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 22 No. 6, pp. 852-74.
- Wellington, D., S. Zandvakili. 2006. The entrepreneurial myth, globalization and American economic dominance. *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, No 9, 615 - 624.
- Wernerfelt, B. (1984), "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, Vol. 5 No. 2, pp. 171-80.
- Westerlund, M., R. Rajala, S. Leminen. 2008. SMEs business models in global competition: a network perspective, *International Journal of Globalisation and Small Business*, Vol. 2, No. 3, 342 - 358.
- Westhead, P. and Storey, D. (1997), "Management training in small firms - a case of market failure?", *Human Resource Management Journal*, Vol. 7 No. 2, pp. 61-71.
- WIPO, 2003. Intellectual property issues related to electronic commerce. <http://www.wipo.int/sme>
- Yusof, S. M., E. Aspinwall. 1999. Critical success factors for total quality management implementation in small and medium enterprises. *Total Quality Management*, 10 (4/5), 5203 - 5209.
- Zhang, M., Macpherson, A. and Jones, O. (2006) 'Conceptualizing the Learning Process in SMEs: Improving Innovation through External Orientation, *International Small Business Journal* 24(3): 299-323.
- Кастелс, М. 2004. Информационната епоха. Икономика. Общество. Култура. Т.1. Възходът на мрежовото общество. ЛИК, София.
- Портър, М. 2004. Конкурентното предимство на нациите. София, ИК „Класика и стил”.
- Портър, М. 2004. Конкурентното предимство на нациите. София, ИК „Класика и стил”.
- Фондация „Приложни изследвания и комуникации” (2011). Иновации.бг. Иновационна политика и секторна конкурентоспособност.

Приложения

А1. Микроикономически индикатори за представяне на сектора на МСП

Таблица 23. Матрица с ключови индикатори за представянето на сектора 2011-2012 г.

№	ИНДИКАТОР	Единица	Стойност
I Насърчаване на предприемаческия дух и благоприятна бизнес среда			
1	Проникване на предприемачеството (наличие на собствен бизнес) сред населението	%	5
2	Средна възраст на предприемача	години	46
3	Предприемачи до 29 години	%	5
4	Предприемачи над 50 години	%	39
5	Семейни фирми	%	33
6	Среден брой години опит в предприемачество	години	14
II Достъп до финансиране			
7	Ползване на оборотен кредит	%	20
8	Овърдрафт по разплащателна сметка	%	19
9	Ползване на инвестиционен кредит	%	15
10	Ползване на финансов лизинг	%	18
11	Кредитна карта	%	19
12	Заем от близки и приятели	%	24
13	Финансиране от европейски фондове	%	6
14	Кредит със специално предназначение	%	6

15	Получена подкрепа от програма на българското или друго правителство	%	3
16	Ползване на рисков капитал	%	2
III Иновации и технологично развитие			
17	Осъществени промени в бизнес процесите с цел оптимизация и намаляване на разходите	%	38
18	Отдел /звено за научно-развойна дейност във предприятието	%	10
19	Наети служители, чиято длъжностна характеристика включва научно-развойна дейност	%	14
20	Ползване на разработки на научни сътрудници и научни институти	%	10
21	Лансиран нов продукт последната година	%	17
22	Лансиран подобрен вариант на вече съществуващ продукт последната година	%	27
23	Разработване на нов продукт, който се очаква да излезе на пазара в най-близко бъдеще	%	12
24	Наличие на корпоративна интернет страница	%	45
25	Възможност за интернет поръчки и продажби	%	32
26	Електронен подпис на управляващите	%	61
IV Интернационализация			
27	Реализиран внос на суровини, материали, продукти последната година	%	19
28	Реализиран износ на суровини, материали, продукти последната година	%	11
29	Участие в международно изложение /събитие	%	12
V Интелектуална собственост			
30	Регистрирана търговска марка в България или чужбина	%	13
31	Регистриран патент в България или чужбина	%	7

VI	Добри практики		
32	Въведена автоматизирана система за управление CMS	%	22
33	Въведена автоматизирана система за управление SCM	%	13
34	Въведена автоматизирана система за управление ERP	%	13
35	Проведени вътрешно-фирмени обучения	%	36
36	Проведени външни специализирани обучения за управление и продажби	%	19
37	Планиране дейността на предприятието в средносрочен план	%	19
38	Наличие на маркетингова стратегия	%	30

A2. Макроикономически показатели

Таблица 24. Макроикономически показатели, България, 2006-2011

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Реален сектор						
Брутен вътрешен продукт, млн.евро	26476	30772	35430	34932	36052	38483
Брутен вътрешен продукт, реален ръст	6.5%	6.4%	6.2%	-5.5%	0.4%	1.7%
Крайно потребление, реален ръст	7.5%	7.2%	2.6%	-7.3%	0.5%	-0.3%
Инвестиции в основен капитал, реален ръст	13.1%	11.8%	21.9%	-17.6%	-18.3%	-9.7%
Износ на стоки и услуги, реален ръст	50.7%	6.1%	3.0%	-11.2%	14.7%	12.8%
Внос на стоки и услуги, реален ръст	47.7%	9.6%	4.2%	-21.0%	2.4%	8.5%
Инфлация в края на годината	6.5%	12.5%	7.8%	0.6%	4.5%	2.8%
Средногодишна инфлация	7.3%	8.4%	12.3%	2.8%	2.4%	4.2%
Пазар на труда						
Средногодишен коефициент на безработица	9.0%	6.9%	5.6%	6.8%	10.2%	11.2%
Външен сектор						
Платежен баланс						
Текуща сметка, млн.евро	-4647.5	-7755	-8182.6	-3116.5	-376.3	360.6
Текуща сметка, дял от БВП	-17.6%	-25.2%	-23.1%	-8.9%	-1.0%	0.9%
Търговско салдо, млн.евро	-5562.2	-7245.2	-8597.7	-4173.8	-2763.8	-1974.6
Търговско салдо, дял от БВП	-21.0%	-23.5%	-24.3%	-11.9%	-7.7%	-5.1%
Износ на стоки F.O.B., млн.евро	12012	13511.9	15204.1	11699.4	15561.1	20226.7
Внос на стоки F.O.B., млн.евро	17574.2	20757.1	23801.8	15873.2	18324.9	22201.3
Валутни резерви на БНБ, млн.евро	8926	11937	12713	12919	12977	13349
Валутни резерви на БНБ /внос на СНФУ, в месеци	5.1	5.9	5.5	8.0	7.3	6.3
Преки чуждестранни инвестиции, в млн.евро	6221.5	9051.7	6727.9	2436.7	1209.1	1341.4
Преки чуждестранни инвестиции, дял от БВП	23.5%	29.4%	19.0%	7.0%	3.4%	3.5%
Фискален сектор						
Бюджет						
Бюджетен дефицит /излишък, млн.евро	893.5	1001.9	1017.4	-320.1	-1443.3	-809.0
Бюджетен дефицит /излишък, дял от БВП	3.4%	3.3%	2.9%	-0.9%	-4.0%	-2.1%
Държавен и държавно гарантиран дълг						
Държавен и д.г.дълг, млн.евро	6199.9	5709.7	5465	5440.6	6022.1	6557.8
Държавен и д.г.дълг, дял от БВП	23.4%	18.6%	15.4%	15.6%	16.7%	17.0%
Финансов сектор						
Паричен отчет						
Широки пари (M3), млн.евро	16393	21506	23406	24384	25943	29122
Кредит към неправителствения сектор, млн.евро.	11398	18656	24713	25599	25903	26755
Лихвени проценти						
Основен лихвен процент, края на годината	3.3%	4.6%	5.8%	0.6%	0.2%	0.2%

Източник: НСИ, БНБ, МИНИСТЕРСТВО НА ФИНАНСИТЕ.

А3. Обхват и методология на статистическия анализ

А3.1. Класификация на икономическите дейности

В анализа са ползвани два класификатора на икономическите дейности – НКИД 2003 и КИД 2008, както следва:

2003	2008
C Добивна промишленост	B Добивна промишленост
D Преработваща промишленост	C Преработваща промишленост
E Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия, газообразни горива и вода	D Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива
F Строителство	E Доставка на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване
G Търговия, ремонт и техническо обслужване на автомобили и мотоциклети, на лични вещи и стоки за домакинството	F Строителство
H Хотели и ресторанти	G Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети
I Транспорт, складиране и съобщения	95 от S Ремонт на компютърна техника, на лични и домакински вещи
K Операции с недвижими имоти, наемодателна дейност и бизнес услуги	I Хотелиерство и ресторантьорство
	H Транспорт, складиране и пощи
	J Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения
	L Операции с недвижими имоти
	M Професионални дейности и научни изследвания
	N Административни и спомагателни дейности

В анализа са ползвани четири сфери на дейности, както следва:

- Производство - Преработваща промишленост (отрасъл С по КИД 2008)
- Услуги – отрасли от I до N, S95 по КИД 2008
- Строителство – отрасъл F по КИД 2008
- Търговия – отрасъл G по КИД 2008

Анализът е базиран на дефиницията за МСП, съгласно закона за МСП, като е използван критерия *брой заети лица*.

А3.2. Методология на емпиричното проучване сред МСП

Характер на проучването:	Национално представителен
Целева група:	Микро, малки и средни предприятия
Извадка:	300 предприятия
Дизайн на извадката:	Случаен подбор в клъстери, като всеки клъстер е дефиниран по три критерия: район за икономическо планиране, големина на предприятията по брой заети и сфера на дейност (производство, търговия, услуги, строителство)
Теглене на данните:	Данните са теглени по сфера на дейност
Метод за контакт:	Комбинация от пряко лично интервю в офиса и телефонно интервю
Въпросник:	45 въпроса
Продължителност на интервю:	30 минути
Теренна работа:	20 февруари – 5 март, 2012 г.

А3.3. Методология за пресмятане на индексите

Спецификация на индексите за конкурентоспособност на МСП

Индекс „Достъп до финансиране”

Индексът измерва в каква степен предприемачите имат достъп до финансиране.

Облекчен достъп до финансиране е такъв достъп, който позволява на предприятията да ползват финансови ресурси от следните източници:

- Банкови, инвестиционни и др. финансови институции;
- Бюджетни програми, европейски фондове и друга чуждестранна подкрепа;
- Средства на собствениците на предприятието, близки и приятели.

Индексът съдържа 11 равнопоставени компонента, които индикират ползването на финансови инструменти от страна на предприятията през последната година.

Формулата, по която е пресметнат индекса е следната:

$$IAF_i = \frac{\sum_n FinInstrument_i^n + \sum_m Programme_i^m + \sum_k FamilyFriends_i^k}{\max(\sum_n FinInstrument_i^n + \sum_m Programme_i^m + \sum_k FamilyFriends_i^k)} \cdot 100$$

където:

IAF_i е индексът за достъп до финансиране за предприемач i ,

$FinInstrument_i^n$ измерва дали предприемач i ползва финансов инструмент n , предоставян от банкови, инвестиционни и др. финансови институции,

$Programme_i^m$ измерва дали предприемач i ползва финансиране по програма m , предоставяна от правителството, европейските фондове и трети страни,

$FamilyFriends_i^k$ измерва дали предприемач i ползва заеми от източник k , предоставени от собствениците на предприятието, близки и приятели.

Индексът заема стойности от 0 до 100, като: Стойности, клонящи към 100, показват наличие на изключително облекчен достъп до финансиране, който позволява на предприемачите да ползват свободно възможностите на различните източници. Стойности, клонящи към 0 показват наличие на изключително затруднен достъп до финансиране, който не позволява на предприемачите да ползват финансови ресурси от който и да било.

Стойностите на индексите са разпределени условно в следните интервали:

0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
силно затруднен достъп	затруднен достъп	нито затруднен, нито облекчен	облекчен достъп	силно облекчен достъп

Индекс Иновационна активност

Индексът измерва в каква степен предприемачите упражняват иновационна дейност.

Иновационните дейности включват:

- Създаване на иновационна инфраструктура в предприятието
- Разработване на нови продукти и реализирането им на пазара

Индексът съдържа следните два равнопоставени компонента: наличие на иновационна инфраструктура в предприятието; и наличие на разработки за нови продукти.

Индексът отчита иновационните дейности на предприемачите през последната и през последните пет години.

Формулата, по която е пресметнат индекса е следната:

$$IRD_i = \frac{\frac{\sum^n RDbase_i^n}{\max\left(\sum^n RDbase^n\right)} + \frac{\sum^m RDproducts_i^m}{\max\left(\sum^m RDproducts^m\right)}}{2} \cdot 100$$

където:

IRD_i е индексът, който измерва иновационната дейност на предприемач i ,

$RDbase_i^n$ показва дали предприемач i упражнява дейност n , свързана със създаването на научно развойна инфраструктура,

$RDproducts_i^m$ показва дали предприемач i упражнява дейност m , свързана с разработването на нови продукти.

Индексът заема стойности от 0 до 100, като: Стойности, клонящи към 100, показват наличие на изключително висока иновационна активност. Стойности, клонящи към 0, показват липса на иновационна активност.

Стойностите на индексите са разпределени условно в следните интервали:

0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
ниска иновационна активност	по-скоро ниска иновационна активност	умерена иновационна активност	по-скоро висока иновационна активност	висока иновационна активност

Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост

Индексът измерва степента, в която предприятията имат регистрирани търговски марки и патенти, както и готовността им да имат такива.

Индексът съдържа следните два компонента:

- Наличие на регистрирани търговски марки и патенти у нас и в чужбина, както и предстоящи такива регистрации;
- Наличие на достатъчен финансов ресурс в предприятието за регистриране на търговска марка, патент или друга интелектуална собственост.

Формулата, по която е пресметнат индексът, е следната:

$$ITM_i = w_1 \times Registrations_i + w_2 \times Financing_i \cdot 100,$$

където:

ITM_i е индексът, който измерва прилагането на добри практики в предприятие i ,

$Registrations_i$ е показател, кореспондиращ на направените вече и предстоящите регистрации на търговски марки и патенти у нас и в чужбина от предприятие i ,

$Financing_i$ измерва степента, в която предприятие i може да финансира регистрацията на търговска марка, патент или интелектуална,

W_1 е тегло на регистрираната интелектуална собственост в индекса, което в случая то е равно на 70%, а W_2 – теглото, използвано за възможността за финансиране, което в случая е равно на 30%.

Индексът заема стойности от 0 до 100, като: Стойности, клонящи към 100 показват наличие на изключително висока степен на регистриране на интелектуална собственост и възможност за финансиране на такава регистрация. Стойности, клонящи към 0 показват, както липса на регистрирана интелектуална собственост, така и липса на финансова възможност за такава.

Стойностите на индексите са разпределени условно в следните интервали:

0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
ниска степен на активност по отношение на интелектуална собственост	по-скоро ниска степен на активност по отношение на интелектуална собственост	умерена степен на активност по отношение на интелектуална собственост	по-скоро висока степен на активност по отношение на интелектуална собственост	висока степен на активност по отношение на интелектуална собственост

Индекс „Интернационализация”

Индексът измерва степента на интернационализация на дейността на предприятията.

Интернационализацията на дейността включва:

- Извършване на целенасочени PR дейности
- Осъществяване на внос на суровини, материали, продукти
- Реализиране на износ на собствени продукти/ услуги

Индексът съдържа следните два равнопоставени компонента: участие в международни събития и осъществяване на външнотърговска дейност.

Индексът отчита дейностите, свързани с интернационализацията на предприемачите през последната година.

Формулата, по която е пресметнат индексът, е следната:

$$ITN_i = \frac{PR_i + EX_i}{2} \cdot 100,$$

където:

ITN_i е индексът, който измерва степента на интернационализация на дейността на предприятие i ,

$$PR_i \text{ показва извършените PR дейности като е равно на: } PR_i = \frac{\sum_m PR_i^m}{\max\left(\sum_m PR_i^m\right)},$$

EX_i измерва степента на осъществяване на външнотърговска дейност и е равно на:

$$EX_i = w_1 \times \frac{Im\ port_i + Export_i}{2} + w_2 \times \frac{Exp_output_i + Exp_turnover_i}{2},$$

където w_1 и w_2 са съответно тегла (които в случая са приети да бъдат равни съответно на 40% и 60%), $Im\ port_i$ и $Export_i$ индикират наличието съответно на внос и износ, Exp_output_i е делът на износа от общото производство в предприятие i , а $Exp_turnover_i$ е делът на оборота, който идва от реализирания износ.

Индексът заема стойности от 0 до 100, като: Стойности, клонящи към 100 показват наличие на изключително висока степен на интернационализация. Стойности, клонящи към 0 показват липса на каквато и да било интернационализация на дейността.

Стойностите на индексите са разпределени условно в следните интервали:

0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
ниска интернационализация	по-скоро ниска интернационализация	умерена интернационализация	по-скоро висока интернационализация	висока степен на интернационализация

Индекс Добри практики

Индексът измерва степента на приложение на добри практики в дейността на предприятията.

Приложението на добри практики включва:

- Използване на съвременни информационни и комуникационни технологии (ИКТ) в дейността;
- Прилагане на политика за висока квалификация на персонала (ЧР)
- Разработване и прилагане на бизнес стратегии и планове (БСП).

Индексът съдържа следните три равнопоставени компонента:

1. Степен на използване на ИКТ като функция от: (1) приложението на управленски информационни системи и (2) приложението на интернет технологии;
2. Степен на прилагане на политика за повишаване квалификацията на персонала като функция от: (1) оценка за квалификацията на персонала и (2) наличието на проведени обучения за повишаването на квалификацията на персонала през последната година;
3. Степен на разработване и прилагане на пазарни стратегии като от: (1) наличието на краткосрочни, средносрочни и дългосрочни планове за дейността и (2) разработени и прилагани пазарни стратегии на вътрешния и външния пазар.

Формулата, по която е пресметнат индексът, е следната:

$$IBP_i = \frac{ICT_i + HR_i + BS_i}{3} \cdot 100$$

където:

IBP_i е индексът, който измерва прилагането на добри практики в предприятие i ,

ICT_i измерва използването на ИКТ технологии от предприятие i и е пресметнато по следния начин:

$$ICT_i = \frac{\frac{\sum_n MIS_i^n}{\max\left(\sum_n MIS^n\right)} + \frac{\sum_m Internet_i^m}{\max\left(\sum_m Internet^m\right)}}{2}$$

, като MIS_i^n показва използването на управленска информационна система n , а $Internet_i^m$ – използването на интернет технология m ,

HR_i измерва степента на приложение на политики за висока квалификация на персонала в предприятие i и е пресметнато посредством следната спецификация:

$$HR_i = 0.4 \times Qualification_i + 0.6 \times \frac{\sum_k Training_i^k}{\max\left(\sum_m Training^k\right)},$$

като $Qualification_i$ е индикатор за високата квалификацията на персонала, а $Training_i^k$ показва участието на персонала в обучение k .

BS_i измерва степента, в която в предприятие i са използвани пазарни стратегии и е пресметната по следния

$$BS_i = \frac{\frac{\sum_t Plan_i^t}{\max\left(\sum_t Plan^t\right)} + \frac{\sum_j MS_i^j}{\max\left(\sum_j MS^j\right)}}{2},$$

начин: $Plan_i^t$ е индикатор за наличието на планиране за период t , а MS_i^j е индикатор за наличие на разработена и приложена пазарна стратегия j .

Индексът заема стойности от 0 до 100, като: Стойности, клонящи към 100 показват наличие на изключително висока степен на приложение на добри практики. Стойности, клонящи към 0 показват неприлагане на добри практики в дейността на предприятието.

Стойностите на индексите са разпределени условно в следните интервали:

0 - 20	21 - 40	41 - 60	61 - 80	81 - 100
ниска степен на прилагане на добри практики	по-скоро ниска степен на прилагане на добри практики	умерена степен на прилагане на добри практики	по-скоро висока степен на прилагане на добри практики	висока степен на прилагане на добри практики

Анализ на използваната индексна методология

Таблица 25. Индекси за конкурентоспособност: Chronbach's α , средни стойности и стандартно отклонение на пресметнатите стойности

Индекс (и неговите компоненти)	Cronbach's α	Средна стойност	Стандартно отклонение
1 Достъп до финансиране	-	8	9
2 Добри практики	0.61	24	13
ИКТ (ако бъде изключена)	0.50	0.15	0.19
ЧР (ако бъде изключена)	0.58	0.41	0.15
БСП (ако бъде изключена)	0.44	0.20	0.18
3 Иновационна активност	0.61	12	19
Иновационна инфраструктура	-	0.13	0.18
Иновативни продукти	-	0.13	0.27
4 Интелектуална собственост	0.67	4	10
Регистриране на патенти и/или търговски марки	-	0.28	0.10
Наличие на целеви финансов ресурс	-	0.05	0.18
5 Интернационализация	0.57	4	11
Участия в изложения, панаири и т.н.	-	0.04	0.12
Реализиран внос и/или износ	-	0.05	0.14
Общо (1,2,3,4 и 5)	0.63		
Ако бъде изключен индекс 1	0.64		
Ако бъде изключен индекс 2	0.42		
Ако бъде изключен индекс 3	0.45		
Ако бъде изключен индекс 4	0.58		
Ако бъде изключен индекс 5	0.62		

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

А3.4. Приложен емпиричен анализ: оценени регресионни модели

Спецификация на иконометричните уравнения

Използваните регресионни модели, обясняващи зависимостта между даден фактор за конкурентоспособност и останалите, въз основа на следната спецификация:

$$Index^{factor\ for\ competitiveness}_i = \mathbf{X}'\boldsymbol{\beta} + \mathbf{Z}'\boldsymbol{\alpha},$$

където \mathbf{X} и \mathbf{Z} са съответно вектори, описващи факторите за конкурентоспособност и такива, съдържащи контролиращи променливи, а $\boldsymbol{\beta}$ и $\boldsymbol{\alpha}$ са вектори от коефициенти. Например, индексът за иновационната активност е обяснен от всички останали индекси и набор от контролиращи променливи. Контролиращите променливи съдържат както характеристики на предприемача, така и характеристики на предприятието (Таблица 26).

Структурните модели са базирани на следната спецификация: Нека \mathbf{X} е векторът от индекси за всички фактори за конкурентоспособност: $\mathbf{X} = (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)^T$.

Тогава структурният модел, дефиниран чрез система от уравнения има следния вид:

$$\mathbf{X} = \mathbf{A}\mathbf{X} + \mathbf{B}\mathbf{Z},$$

където \mathbf{A} and \mathbf{B} са матрици от коефициенти както следва:

$$\mathbf{A} = \alpha_{ij}, \quad i, j = 1, \dots, 5, \quad \alpha_{ij} = 0, \quad \forall i = j$$

$$\mathbf{B} = \beta_{ij}, \quad i = 1, \dots, 5, \quad j = 1, \dots, 7,$$

и $\mathbf{Z} = (Z_1, Z_2, Z_3, Z_4, Z_5, Z_6, Z_7)^T$ е векторът от контролиращи променливи.

След емпиричен анализ и осъществяване на иконометрични тестове върху всички възможни комбинации от зависимости между факторите за конкурентоспособност, бяха идентифицирани три статистически значими системи от уравнения, чиято оценка е използвана по-нататък в анализа (тези три системи от уравнения са представени на Таблица 27).

Третият вид използвани модели се отнасят до поведенческите уравнения са от типа probit като спецификацията им е следната:

$$Effect^k_i = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1i} + \dots + \alpha_5 X_{5i} + \beta_1 Z_{1i} + \dots + \beta_7 Z_{7i} + u_i,$$

където $Effect^k$ означава различните видове икономическо представяне. Статистически значимите резултати са представени на Таблица 28.

Таблица 26. Регресионни модели, обясняващи факторите за конкурентоспособност

Зависими променливи (фактори за конкурентоспособност)								
Обясняващи променливи	Индекс Достъп до финансиране	Индекс Иновационна активност	Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост	Индекс Интернацио- нализация	Индекс Добри практики	Добри практики: Информационни и комуникационни технологии (ИКТ)	Добри практики: Човешки ресурси (ЧР)	Добри практики: Бизнес стратегии и планиране (БСП)
Характеристики на предприемача								
Възраст	-	-	-	-	-0.25 ***	-	-	-0.32 ***
Степен на завършено образование	-	-	-	-	3.51 ***	4.15 ***	-	2.70 **
Пол (мъж=1)	3.44 **	-	-	-	-4.74 ***	-	-5.10 *	-
Характеристики на МСП								
Големина (брой заети)	0.06 ***	-	0.09 ***	0.07 **	-	0.09 ***	-	-0.08 ***
Реализиран износ през 2011 г.	-	-	-	31.94 ***	-	-	-9.75 ***	-
Ниво на конкурентоспособност по отношение на:								
Достъп до финансиране		-	-	-	0.16 **	-	-0.15 *	0.41 ***
Иновационна активност	-		0.33 ***	0.22 **	0.38 ***	0.28 ***	0.22 ***	0.32 ***
Активност по отношение на интелектуалната собственост	-	0.21 ***		-	0.11 ***	-	-	0.18 **
Интернационализация	-	0.21 ***	-		-	-	-	0.19 ***
Добри практики (общо)	0.20 ***	0.52 ***	0.17 **	0.13 **				
Добри практики - ИКТ							0.19 ***	0.13 **
Добри практики - ЧР						0.14 ***		0.17 **
Добри практики - БСП						0.14 ***	0.10 **	
Константа	7.49 ***	-3.20 *	-2.87	-1.68	18.73 ***	-11.27 **	37.68 ***	4.48
Метод на оценка	LS ¹	LS ¹	LS ¹	LS ¹	LS ¹	LS ²	LS ³	LS ⁴
R-squared	0.14	0.48	0.28	0.50	0.49	0.36	0.21	0.41
Adjusted R-squared	0.13	0.48	0.27	0.49	0.48	0.35	0.19	0.39
Брой наблюдения	284	282	283	284	273	277	282	272
¹ Newey-West HAC Standard Errors & Covariance						* p < 0.10	** p < 0.05	*** p < 0.01

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Таблица 27. Структурни модели на взаимосвързаността между факторите за конкурентоспособност

Зависими променливи (фактори за конкурентоспособност)						
Обясняващи променливи	Система 1		Система 2		Система 3	
	Иновационна активност	Добри практики	Иновационна активност	Активност по отношение интелектуалната собственост	Интернационализация	Добри практики
Характеристики на МСП						
Големина (брой заети)	-	-	-	0.09 ***	0.07 ***	-
Реализиран износ през 2011 г.	-	-	-	-	31.94 ***	-
Ниво на конкурентоспособност по отношение на:						
Достъп до финансиране	-	-	-	-	-	0.18 ***
Иновационна активност		0.43 ***		0.33 ***	0.22 ***	0.41 ***
Активност по отношение интелектуалната собственост	0.21 ***	0.11 **	0.21 ***		-	0.10 **
Интернационализация	0.21 ***	0.08 **	0.21 ***	-		0.07 *
Добри практики	0.52 ***		0.52 ***	0.17 **	0.13 *	
Константа	-3.19	23.88 ***	-3.19	-2.87	-1.68	21.49 ***
Метод на оценка	WLS		WLS		WLS	
R-squared	0.48	0.41	0.48	0.28	0.50	0.42
Adjusted R-squared	0.48	0.40	0.48	0.27	0.49	0.42
Брой наблюдения	282	282	282	283	284	280
				* $p < 0.10$	** $p < 0.05$	*** $p < 0.01$

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Таблица 28. Поведенчески уравнения, обясняващи връзката между икономическото представяне на предприятията и факторите за конкурентоспособност

Зависими променливи (икономическо представяне на МСП)								
Обясняващи променливи	Просрочени плащания (наличие на такива=1)	Заетост (запазен или увеличен брой заети=1)	Заплати (запазени или увеличени заплати=1)	Пазарен дял (запазен или увеличен пазарен дял=1)	Печалба (запазена или увеличена печалба=1)	Продажби (запазени или увеличени продажби=1)	Пазарен дял (запазен или увеличен пазарен дял=1)	Продажби (запазени или увеличени продажби=1)
Характеристики на МСП								
Големина (брой заети)	-	0.01 ***	0.01 **	0.03 ***	0.01 ***	0.01 ***	-	-
Ниво на конкурентоспособност по отношение на:								
Достъп до финансиране	0.02 ***	-0.01 ***	-0.01 **	-0.03 ***	-0.01 *	-	-	-
Иновационна активност	-0.01 **	-	0.01 ***	-	-	-	-	-
Активност по отношение интелектуалната собственост	-	-	-	0.01 ***	0.01 ***	0.01 ***	-	-
Интернационализация	-	-	-	-	-	-	-	-
Добри практики (общо)	-	-	-	-	-	-	-	-
Добри практики - човешки ресурси	-	-	-	-	-	-	0.01 ***	0.01 ***
Константа	-0.95 ***	0.43 ***	0.45 ***	0.29 **	-0.51 ***	-0.72 ***	-0.16	-0.92
Метод на оценка	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹	Probit ¹
McFadden R-squared	0.06	0.04	0.07	0.16	0.10	0.10	0.02	0.02
LR statistic	21.02 ***	23.73 ***	23.73 ***	60.61 ***	37.81 ***	39.58 ***	9.14 ***	9.28 ***
Брой наблюдения	293	297	295	293	293	296	291	293
¹ ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)						* p < 0.10	** p < 0.05	*** p < 0.01

Източник: ПРОУЧВАНЕ МСП 2012, НОЕМА, СОБСТВЕНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ.

Списък с включените в текста таблици и фигури

Списък с включените таблици

Таблица 1. Структура на предприятията, България, 2009-2010	23
Таблица 2. Брой предприятия и брой заети лица в 1 предприятие, България, 2010	24
Таблица 3. Брой, структура и динамика на предприятията по икономически дейности и размер, България, 2010.	25
Таблица 4. Среден брой заети по икономически дейности и размер на предприятието, 2010	26
Таблица 5. Брой, структура и динамика на предприятията по райони на планиране, България, 2010 . ..	27
Таблица 6. Открити и закрити предприятия, България, 2008-2011	29
Таблица 7. Коефициент на оцеляване на предприятията по икономически дейности, България, 2009 ..	31
Таблица 8. ТОП 10 области по брой предприятия (% от всички предприятия в изброените сектори).....	32
Таблица 9. Брой, структура и динамика на заетите лица по размер на предприятието, България, 2010 .	33
Таблица 10. Брой, структура и динамика на заетите по икономически дейности и размер на предприятието, България, 2010	34
Таблица 11. Брой, структура и динамика на заетите по райони на планиране и размер на предприятие, България, 2010	38
Таблица 12. Размер, структура и динамика на приходите от дейност България, 2010	39
Таблица 13. Динамика на приходите и разходите по райони на планиране и размер на предприятието, 2010	41
Таблица 14. Оборот, добавена стойност и производителност на труда според размера на предприятието, 2010	43
Таблица 15. Реално изменение на производителността на труда според размера на предприятието, 2010	44
Таблица 16. Размер, структура и динамика на ДМА, България, 2010	45
Таблица 17. Размер, структура и динамика на ДМА по райони на планиране и размер на предприятието, България, 2010	47
Таблица 18. Цени и обеми на износа по групи стоки (SITC), 2011	51
Таблица 19. Използване на финансови инструменти през 2011	63
Таблица 20. Иновационна активност сред българските МСП през 2011	68
Таблица 21. Интернационализация на МСП по сфери на дейност	82
Таблица 22. Добри практики в МСП през 2011	88
Таблица 23. Матрица с ключови индикатори за представянето на сектора 2011-2012	121
Таблица 24. Макроикономически показатели, България, 2006-2011	124
Таблица 25. Индекси за конкурентоспособност: Chronbach's α , средни стойности и стандартно отклонение на пресметнатите стойности	133
Таблица 26. Регресионни модели, обясняващи факторите за конкурентоспособност	135
Таблица 27. Структурни модели на взаимосвързаността между факторите за конкурентоспособност..	136
Таблица 28. Поведенчески уравнения, обясняващи връзката между икономическото представяне на предприятията и факторите за конкурентоспособност.....	137

Списък с включените фигури

Фигура 1. Брутен вътрешен продукт (реален растеж, %)	15
Фигура 2. Инфлация.....	17
Фигура 3. Заетост и безработица	17
Фигура 4. Текуща сметка	17
Фигура 5. Преки чуждестранни инвестиции в страната (млн. евро)	19
Фигура 6. Бюджетен дефицит (на начислена основа, % от БВП)	19
Фигура 7. Динамика на предприятията по размер, в зависимост от броя на заетите лица, България, 2009-2010	25
Фигура 8. Дейности с водещо значение за динамиката на предприятията и оценка на приносите по групи предприятия (п.п), 2010 г.	27
Фигура 9. Райони с водещо значение за динамиката на предприятията и оценка на приносите по групи предприятия, 2010 г.	28
Фигура 10. Коефициент на откриване, закриване и нетен коефициент на откриване, България, 2009 г.	31
Фигура 11. Карта на България с разпределението на броя МСП в избрани икономически дейности от „Преработваща промишленост”, 2009-2010 г.*	32
Фигура 12. Изменение на заетите лица в микро, малки и средни предприятия, 2009-2010 г.	35
Фигура 13. Дейности с водещо значение за динамиката на заетите лица и оценка на приносите по групи предприятия, 2010 г.	36
Фигура 14. Райони с водещо значение за динамиката на заетите лица и оценка на приносите по групи предприятия, 2010 г.	38
Фигура 15. Изменение на приходи и разходи в МСП, 2010 г.....	40
Фигура 16. Динамика на ДМА в МСП по икономически сектори, 2010 г.....	46
Фигура 17. Развитие на външнотърговския обмен	48
Фигура 18. Географска структура на износа и вноса, 2010-2011 г.	49
Фигура 19. Стокова структура на износа (SITC), 2008-2011г.	50
Фигура 20. Оценени приноси към динамиката на износа по групи стоки (SITC) и основни страни партньори, 2011 г.	51
Фигура 21. Възрастова структура на предприемачите в сектора на МСП (%)	52
Фигура 22. Планиране на унаследяването в българските семейни фирми (%).....	56
Фигура 23. Обучение и развитие на потенциални наследници в българските семейни фирми (%).....	57
Фигура 24. Степен на значимост на различните характеристики на потенциалните наследници в българските семейни фирми (%).....	58
Фигура 25. Индекс Достъп до финансиране: разпределение на МСП по ниво на достъпа (%)	63
Фигура 26. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)	64
Фигура 27. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)	64
Фигура 28. Индекс Достъп до финансиране: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта) ..	65
Фигура 29. Индекс Иновационна активност: разпределение на МСП по степен на иновационна активност	69
Фигура 30. Индекс Иновационна активност: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)	70
Фигура 31. Индекс Иновационна активност: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)	70
Фигура 32. Индекс Иновационна активност: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта) ..	72
Фигура 33. Интелектуална собственост и МСП	74
Фигура 34. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: разпределение на МСП по степен на активност (%)	75
Фигура 35. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта).....	76
Фигура 36. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)	76

Фигура 37. Индекс Активност по отношение на интелектуална собственост: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)	77
Фигура 38. Интернационализация на българските МСП (общо за сектора и по размер на предприятията).....	80
Фигура 39. Индекс Интернационализация: разпределение на МСП по степен на интернационализация .	82
Фигура 40. Индекс Интернационализация: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)	82
Фигура 41. Индекс Интернационализация: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта)	83
Фигура 42. Индекс Интернационализация: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)...	83
Фигура 43. Индекс Добри практики: разпределение на МСП по степен на прилагане на добри практики	89
Фигура 44. Индекс Добри практики: средна стойност по райони на планиране (индексни пункта)	89
Фигура 45. Индекс Добри практики: средна стойност по размер на предприятията (индексни пункта) .	90
Фигура 46. Индекс Добри практики: средна стойност по сфера на дейност (индексни пункта)	92
Фигура 47. Механизъм на влияние на факторите за конкурентоспособност върху икономическото представяне на българските МСП през 2011 - 2012 г.	94
Фигура 48. Показатели за икономическо представяне на МСП през 2011 г. и направени инвестиции...	106

Анализът е разработен по поръчка на
Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия

Редактори:

гл.ас. д-р Ралица Симеонова-Ганева

гл.ас. д-р Калоян Ганев

проф. д.и.н. Желю Владимиров

Авторски колектив:

гл.ас. д-р Ралица Симеонова-Ганева (ръководител екип, СУ „Св. Климент Охридски“)

проф. д.и.н. Желю Владимиров (СУ „Св. Климент Охридски“)

гл.ас. д-р Калоян Ганев (СУ „Св. Климент Охридски“)

Наталия Панайотова (докторант, СУ „Св. Климент Охридски“)

Цветелина Димитрова (изследовател, Сигма Хет ООД)

гл.ас. д-р Десислава Йорданова (СУ „Св. Климент Охридски“)

Маргарита Боева, (старши изследовател, НОЕМА)

Дивил Кулев, (старши изследовател, НОЕМА)

Роза Пенева (старши изследовател, НОЕМА)

Мила Тодорова (старши изследовател, НОЕМА)

© Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП)

София 1000; ул. „6-ти септември“ № 21

Дирекция „Развитие и интернационализация на малките и средните предприятия“

www.sme.government.bg

НОЕМА ООД

София 1000; ул. „Цар Симеон“ № 53

www.noema.bg