

## ЧЕТВЪРТА ГЛАВА

### ИНСТРУМЕНТИ И ПОДХОДИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И ЮИЕ-6

Значението на междурегионалната търговия понякога се подценява, под предлог, че страните на Балканите са твърде бедни, за да представляват атрактивна дестинация за инвестиции или защото са икономически конкуренти помежду си. Други икономисти твърдят, че трансграничните бизнес връзки ще повишат икономическите печалби чрез по-високи нива на предприемаческа активност и увеличаване на чуждестранните инвестиции (Bartlett, 2009). В действителност, географската и физическата близост на страните от Западните Балкани са сред факторите, благоприятстващи регионалната интеграция. Към тях се добавят и общото историческо наследство, близостта по отношение на културата, езика и отчасти – сходното социално и икономическо състояние и проблеми в региона.

Стана още ясно, че въпреки изброените предимства, регионалната икономическа интеграция между страните от ЮИЕ не е задълбочена. Не съществува още пълна и ефективно действаща зона за свободна търговия между тях, какво остава за общ регионален пазар, а на най-ниското равнище на икономическото сътрудничество – взаимната търговия – още има неизползван потенциал. От гледна точка на икономическите отношения на България, тези тенденции не са благоприятни. Имайки предвид високото положително търговско салдо, което страната ни имаше в близкото минало със страните от региона, може да се предположи, че има възможност то отново да нарасне, при подходящи условия, които да стимулират износа на страната към тях.

Поради това е необходимо да се положат усилия от държавите в ЮИЕ за насърчаване на регионалното икономическо сътрудничество, включително в пограничните региони между тях. Подобни мерки трябва да се предприемат в различни направления – както по линия на сътрудничеството в граничните райони, така и на най-високо междудържавно ниво; както организирано от националните и местните власти, така и по инициатива на бизнеса; финансирано както от националните и общинските бюджети, така и от предприятията и фирмите, които имат интерес, а също и по линия на европейските фондове и програми за регионална и предприемаческа помощ.

В тази част са систематизирани авторски наблюдения за подходи, които биха могли да бъдат приложени в икономическите отношения между ЮИЕ-6 и между тях и България.

#### **1. Повишаване на конкурентоспособността на българския износ**

На първо място, на най-ниското ниво на икономическо сътрудничество в региона, което е взаимната търговия, е необходимо да се анализира какво е състоянието на стокообмена между страните ЮИЕ-6 и България и какви са предпоставките, възможните инструменти и подходи за неговото насърчаване, което би било от полза за страната ни. Със сигурност количеството на българския износ за региона, както и като цяло, зависи на първо място от неговото качество и конкурентоспособност.

##### **1.1. Състояние и структура на българския износ**

- **Състояние на българския износ през 2013 г.**

По данни на НСИ, в периода януари – август 2013 г. износът на България за трети страни нараства със 7,3% спрямо същия период на 2012 г. и е в размер на 11,6 млрд. лв.

Основни търговски партньори на България са Турция, Китай, Руската федерация, Гибралтар,

Украйна и Сърбия, които формират 51,8% от износа за трети страни<sup>1</sup>.

От външнотърговската статистика на НСИ за износа, вноса и търговското салдо на България за 2013 г. се вижда, че през периода януари – юли 2013 г. износът на България за ЕС се увеличава с 6,6% спрямо същия период на предходната година и достига 14,7 млрд. лв. Основните ни търговски партньори са Германия, Италия, Румъния, Гърция и Франция, които формират 68,8% от износа за държавите членки на ЕС.

Външнотърговското салдо (износ FOB – внос CIF) на България с ЕС за този период е отрицателно и е на стойност 2 573,1 млн. лв. По цени FOB/FOB (след елиминирание на разходите за транспорт и застраховки при внос на стоки) салдото е отрицателно в размер на 1 780,4 млн. лв.

#### • Структура на българския износ

В анализ на Българската стопанска камара за мястото на България в световния износ за 2012 г. се посочва, че икономиката няма два или три водещи и структуроопределящи отрасли и не може да се очаква България да е експортен лидер в цял сектор (Илиев, 2012). България е лидер в износа на нишови продукти. БСК цитира данни на Световната банка от 2012 г., според които България е на 65-то място в света по износ, което е покачване с 4 места спрямо 2011 г.

Водещите експортни групи стоки на България са горива и мед, следвани от електрически и електронни изделия и машини. Експортният ръст при позиции горива и мед изпреварва ръста на световния внос, но и при двете групи стоки голяма роля играе нарастването на цените.

Износът на електроника и електротехника през последните пет години (2008-2012 г.) бележи средно годишен ръст от 12%, докато световният внос расте с 6% за същия период, т.е. страната ни печели пазарен дял, въпреки спада през 2012 г.

Постижения има при машините: за 5 години средният ръст е 6% при средногодишен ръст на световния внос от 5%. Следващите групи продукти са житни растения, облекла (различни от трикотаажните), желязо и стомана и фармацевтични продукти. Много силен ръст има при житните растения – средно 17% за 5 години при ръст на световния внос от 5%, и при фармацевтията – съответно 23% срещу 4%. Изостават групите на облеклата и желязото и стоманата – при тях се регистрира не само спад за периода, но и загуба на пазарен дял. Впечатление прави износът на автомобили (части) и велосипеди – ръст от 32% средно за пет години.

При износа на България за трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през първите осем месеца на 2013 г. в сравнение със същия период на предходната година най-голям ръст е отбелязан в секторите „Храни и живи животни” (66,2%) и „Машини, оборудване и превозни средства” (25,4%). Най-голям спад се наблюдава в сектор „Химични вещества и продукти” (7,1%).

При износа на България за ЕС, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през първите седем месеца на 2013 г., в сравнение със същия период на 2012 г., най-голям ръст е отбелязан в секторите „Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн” (28,5%) и „Химични вещества и продукти” (24,0%) (вж. табл. 1 от Приложение № 3). Най-голям спад (15,6%) се наблюдава при износа от сектор „Минерални горива, масла и подобни продукти”.

Може да се обобщи, че експортната специализация на България като цяло и в частност в ЕС, се обуславя от сравнителни предимства от нисък ранг, базирани преди всичко на добрата осигуреност на страната с първични производствени фактори – сравнително добре обучена и ниско платена в международен план работна сила, някои природни богатства (медни и оловно-цинкови руди, дървен материал), натрупаните традиции и производствен опит в редица промишлени отрасли (шивашка и обувна промишленост, черна и цветна металургия).

Факторите в основата на тази експортна специализация на страната се свързват с:

- Слабите стартови позиции в процеса на европейска интеграция – една от страните с най-нисък БВП/глава от населението и най-ниска производителност на труда;
- Технологично изостанали и неразвити производствени структури;

---

<sup>1</sup> Вносът на България от трети страни за първите осем месеца на 2013 г. намалява с 1,7% спрямо съответния период на предходната година. Външнотърговското салдо (износ FOB – внос CIF) на България с трети страни за периода януари – август 2013 г. е отрицателно и е на стойност 1 865,5 млн. лв.

- Лошо състояние на иновационната система. Прекъсната е връзката образование-наука-иновации. Освен това у нас не функционира триъгълникът „държава-частен бизнес-научноизследователски сектор“, върху чието взаимодействие днес се изгражда научно-техническият прогрес в развитите икономики;
- Висококачественият човешки капитал е основен източник на конкурентни предимства при новата икономика, основана на знанието, към която се стреми ЕС. В същото време България е на дъното сред европейските страни според относителния дял на публични разходи за образование;
- Неквалифицирана и демотивирана, склонна към корупция публична администрация, неспособна да управлява средствата от фондовете на ЕС. Неефикасно работеща съдебна система, отразяваща се негативно на стопанския живот в страната;
- Недобре развита и слабо поддържана транспортна, техническа, социална, екологична и друга инфраструктура, която възпира интереса на стратегическите инвеститори към страната и ограничава икономическия растеж.

За съжаление, динамиката на износа и вноса на България към ЕС за 1990-2012 г. показва, че българският бизнес пасивно се е адаптирал към изискванията на пазара на ЕС, поради много закъснелия и недостатъчно ефективен приватизационен процес, силната декапитализация и липсата на адекватна политика за привличане на необходимите инвестиции за технологичното модернизиране на българското стопанство (Желев, 2009). Този факт свидетелства, че по време на етапа на радикална икономическа и политическа трансформация страната не е успяла да повиши значително своето равнище на технологично развитие и да създаде значим експортен потенциал. Все още ниската международна конкурентоспособност на българските производства предопределя постоянното превишаване на вноса над българския износ за ЕС, което от своя страна е индикатор за структурни слабости в нашата икономика.

## 1.2. Конкурентоспособност на българския износ

Предпоставка за по-голям износ и бизнес потенциал на България в международен план и в региона в частност е нейната способност да произвежда и реализира добри продукти на пазара. Добър показател за наличието на сравнителни предимства на българската икономика като цяло и на българския износ в частност е класацията за конкурентоспособност на Световния икономически форум<sup>2</sup>. Класацията представя и основните параметри на инвестиционна среда в страната, т.е. до известна степен представя и условията за правене на бизнес на местна почва.

През 2013 г. България заема 57<sup>-ма</sup> позиция от 148 страни. Стойността на индекса на България се повишава от 4,27 през миналата до 4,31 през 2013 г. (при максимална стойност 7), с което страната изпреварва няколко държави членки на ЕС като Кипър, Словения, Унгария, Румъния, Словакия и Гърция. Въпреки това оценката не е задоволителна по редица показатели.

Най-голям принос за доброто позициониране на страната има макроикономическата стабилност, където България заема 30<sup>-то</sup> място. Тя е свързана с добрите показатели за управлението на държавния дълг, ниския бюджетен дефицит, нивото на националните спестявания (23,2% от БВП), ниската инфлация (2,4%) и др. Другият фактор, по който страната се представя много добре, е технологичната готовност – 44<sup>-то</sup> място (52-ро през 2012 г.) Тук са включени няколко количествени индикатора като брой интернет потребители (55,1% от населението и 55<sup>-то</sup> място в класацията); брой абонати на широколентов интернет (17,6 на 100 души от населението и 38<sup>-мо</sup> място в класацията); висока скорост на интернет.

Проблемни области за България, които ѝ отреждат изоставащи места в конкретната класация са корупцията, бюрокрацията, недостатъчно добрата инфраструктура, ниската степен на иновации и инвестиции в ноу-хау от фирмите, прекъсната връзка наука-образование-бизнес. Това са и факторите, които поставят ограничения на растежа на българската икономика и износ. България показва сериозно отстъпление и на пазара на труда – от 49<sup>-та</sup> позиция през 2012 г. страната се връща на 61<sup>-во</sup> място.

<sup>2</sup> Годишен доклад на Световния икономически форум, обхващащ оценка на различни микро- и макроикономическите аспекти на конкурентоспособността, обхванати от 12 стълба: институции, инфраструктура, макроикономическа среда, здравеопазване и основно образование, висше образование и обучение, ефективност на стоковите пазари, ефективност на пазара на труда, финансови пазари, размер на пазара, технологична готовност, степен на развитие на бизнеса, иновативност.

Проблемите са свързани с високата безработица, ниската производителност на труда, подценяването на професионалния мениджмънт, липсата на сътрудничество между работодатели и служители. Особено негативно се оценява капацитетът на страната да привлича и задържа талантливите млади хора, по който показател сме на последните места в света.

Според мненията на икономически експерти проблемните области пред развитието на страната традиционно се свързват с слаба държавна администрация, ниско квалифицирана работна ръка и лошо управление на бизнеса<sup>3</sup>.

Въпреки, че се подобряват условията за по-лесно и бързо стартиране на бизнес<sup>4</sup> и имаме ценова конкурентоспособност в производството на редица стоки, обемът на производството остава нисък. Основни проблеми пред растежа на икономиката са неефективната държавна администрация, корупцията и нарастващата разлика в доходите на населението. Следователно, във все по-голяма степен за постигането на растеж от значение е излизането и участието на местните предприятия на чуждите пазари.

Въпреки слабите си оценки, по много от показателите за конкурентоспособност, България изпреварва останалите страни от Западните Балкани, а в класацията на Световната банка за условията за правене на бизнес в отделните страни, страната се нарежда на трето място след Република Македония и Черна Гора (в последната оценка изключваме страните членки на ЕС, които са в ЮИЕ, както и Турция).

Състоянието и обемът на българския износ са тясно свързани със състоянието на европейската икономика и по-конкретно – с еврозоната, поради факта, че основна част от българския износ е именно за ЕС и тези държави от него, приели еврото. В периода след членството на България в ЕС износът на страната за Съюза варира около 60% от целия български износ. За съжаление европейската икономика се възстановява бавно, като към второто тримесечие на 2013 г. отбеляза едва 0,4% растеж на тримесечна база. Прогнозите на експертите са, че докато дълговите проблеми в ЕС не бъдат решени, икономиката на съюза ще продължи да стагнира, което ще се отрази негативно и на растежа на българската икономика (Николова, 2013).

От друга страна, по данни на НСИ<sup>5</sup> в периода януари – август 2013 г. износът на България за трети страни се увеличава със 7,3% спрямо съответния период на 2012 г. Този факт се илюстрира от износът на България за ЕС като дял от общия износ на страната, който в периода януари – юли 2013 г. намалява от 60,2% на 59,4% през същия период 2012 г. Същевременно износът на страната за трети страни за периода януари – юли 2013 г. нараства до 40,6% от общия износ спрямо 39,8% през същия период през 2012 г. Това представлява известна положителна диверсификация на износа на страната към трети страни извън ЕС, която крие допълнителен потенциал за растеж.

### 1.3. Българският износ в ЮИЕ-6

Българският износ в страните в ЮИЕ се различава по обем, което е резултат от разнородността на региона като икономически и социални характеристики и показатели. С най-развитата икономически страна в региона – Турция – страната реализира най-голям стокообмен, като на нея България дължи почти една четвърт от износа си от общия износ за трети страни през 2013 г. Към по-слабите икономически страни от Западните балкани отива по-малко от 10% от целия износ на България към трети страни (табл. 20).

**Таблица 21. Износ, внос и търговско салдо на България със страните ЮИЕ-6 през 2012 и 2013 г.**

Страни	ИЗНОС – FOB			ВНОС – CIF			Търговско салдо – FOB/CIF	
	2012	2013	Изменение спрямо същия период на	2012	2013	Изменение спрямо същия период на	2012	2013
	млн. лв			млн. лв			млн. лв	

<sup>3</sup> Според Руслан Стефанов, директор на Икономическата програма на Центъра за изследване на демокрацията.

<sup>4</sup> Според класацията на Световната банка „Doing Business” през 2013 г. България бележи подобрене на условията за правене на бизнес спрямо предходната година с 0,3 точки. Въпреки това, тя се класира с две позиции назад спрямо 2012 г. и остава на 66-то място в света от 185 страни.

<sup>5</sup> Търговия на България с ЕС за периода януари – юли 2013 г., НСИ, септември 2013 г.

			предходната година – %			предходната година – %		
<b>Трети страни – общо</b>	10827,1	11614,0	7,3	13708,6	13479,5	-1,7	-2881,5	-1865,5
<i>в това число:</i>								
<b>Албания</b>	64,0	84,5	32,0	25,3	20,8	-17,8	38,7	63,7
<b>Босна и Херцеговина</b>	45,7	53,1	16,2	21,7	37,3	71,9	24,0	15,8
<b>Република Македония</b>	519,7	437,3	-15,9	322,5	363,9	12,8	197,2	73,4
<b>Сърбия</b>	599,3	481,5	-19,7	320,2	322,0	0,6	279,1	159,5
<b>Турция</b>	2505,5	2788,8	11,3	1527,5	1848,6	21,0	978,0	940,2

Източник: По данни на НСИ

Въпреки това, страната продължава да поддържа хронично положително търговско салдо със страните от Балканския регион. Тревожно обаче е, че то прогресивно намалява, в резултат от едва слабо покачване на износа (или дори спадането му в някои от тях) и едновременно с това – нарастване на вноса от тях. От табл. 20 в е видно, че точно към двата основни търговски партньора от Западните Балкани – Сърбия и Република Македония – намалява българският износ, а нараства българският внос от тях. Ако тази тенденция се запази в средносрочен план, това би довело до негативно отражение върху търговския баланс с намаляване и дори стопяване на съществуващото положително салдо със страните от региона.

Във взаимната търговия с Турция, с която България има най-големият стокообмен в региона на ЮИЕ, също се наблюдава намаление на положителното салдо, въпреки, че износът ни към нея през 2013 г. е нараснал с около 11%.

В Приложение № 3 е представена продуктовата структура на износа от България за ЮИЕ-6 през 2013 г. Основните експортни позиции в износа за тези страни през последните години включват:

- Нефтени масла и масла от битуминозни минерали, различни от суровите;
- Хлебарски, тестени сладкарски или бисквитни продукти; нафора, празни капсули от тесто за медикаменти, сухи тестени листа от брашно, скорбяла или нишесте и подобни продукти;
- Слънчогледово, шафраново или памучно масло и техните фракции, дори рафинирани, но не химически променени;
- Пури (включително тези с отрязани краища), пурети и цигари от тютюн/ заместители на тютюна;
- Живи животни от рода на едрия рогат добитък;
- Медикаменти (с изключение на продуктите от NN 3002, 3005 или 3006), съставени от смесени или несмесени продукти, приготвени за терапевтични или профилактични цели;
- Рафинирана мед и медни сплави в необработен вид;
- Отпадъци и отломки от чугун, желязо или стомана (скрап); отпадъци на блокове от желязо/стомана;
- Електрическа енергия.

По вид, тази статистика в голяма степен възпроизвежда структурата на износа на България към света и към ЕС. Отново имаме като обект на експортната специализация на страната продукти с ниска степен на преработка, трудоинтензивни и нискотехнологични стоки, с ниска добавена стойност.

През 2012 г. България има сравнително добри позиции в региона на ЮИЕ (без Турция) – на нея се дължи малко под 20% от целия износ, който се реализира в рамките на ЦЕФТА, включваща Албания, Босна и Херцеговина, Република Македония, Косово, Сърбия, Черна Гора, Хърватия и Молдова (Моралийска, 2013). Както стана ясно в предходната част, като цяло износът от България за страните от ЦЕФТА е малък и възлиза на 5,5% от целия ѝ износ, а като изключим Хърватия и Молдова, става незначителен. Тези показатели са незадоволителни, имайки предвид традиционно високото положително търговско салдо и свидетелства за наличието на потенциал за ръста на българския износ при подходящи условия, които да го стимулират, и при активност от бизнеса.

#### 1.4. Мерки за повишаване на конкурентоспособността на българския износ

За да се стимулира износа на страната в региона, държавата може да предприеме мерки в две

насоки. Първата касае общовалидни мерки, необходими за подобряване на конкурентоспособността на страната, което би облекчило и стимулирало и българския износ като цяло. Втората включва укрепване и развитие на политическата рамка, в която се развива стокообмена и икономическото сътрудничество със страните от региона.

Като препоръки за насочване на усилията с цел подобряване на конкурентоспособността на България, икономистите препоръчват мерки в няколко основни направления:

- Намаляване на разходите за администрация и осигуряване на финансови стимули за иновации, предприемачество и създаване на нови предприятия с подкрепата на ЕС;
- Модернизиране на публичната администрация с цел подобряване на реалната ефективност, вкл. и повишаване на качеството на работа на регулаторните органи;
- Повишаване на ефективността на съдебната система в борбата с корупцията, ускоряване на процедурите по несъстоятелност и намаляване на несигурността в бизнес средата;
- Реформа на управленческите и регулаторни практики в енергийния сектор за запазване на ценовата конкурентоспособност, разнообразяване на газовите доставки и подобряване на енергийната ефективност;
- Мерки за борба със скритата икономика и неефективния пазар на труда и др.

На фирмено ниво, е възможно да се развие и модел за финансова подкрепа на българските износители от държавата, чрез създаване на механизми за предекспортно и експортно кредитиране на български стоки. В тази схема Българската банка за развитие ще бъде основният икономически агент, с който ще се осъществи предекспортното и експортното финансиране на български стоки за износ. Настоящото заявено намерение на държавата е да подкрепи всякакви форми на сътрудничество, които задълбочават развитието на търговските взаимоотношения на България, включително със съседните балкански държави (МИЕ, 2013), развитието на устойчиви отношения с които е и сред приоритетите на външноикономическата политика на страната.

По отношение на адекватността на политическата рамка за развитие на регионалното икономическо сътрудничество напоследък се наблюдават положителни тенденции. Все повече се говори на политическо равнище в България и в отношенията ѝ със съседните страни за предлагане и осъществяване на мерки за засилване на икономическото сътрудничество и взаимна търговия в региона. Така например неотдавна министърът на икономиката и енергетиката на България предложи инициатива за координиране на икономическото сътрудничество между балканските страни<sup>6</sup>. Тя би имала три насоки – координация на макроикономическите мерки между държавите от региона; провеждане на европейска политика на синергия и взаимодействие; съдействие при търсенето на инвеститори и търговски партньори. Постигането на интегрирано сътрудничество би дало възможност за представяне на Балканите като единен, стабилен и проспериращ регион пред международните партньори и инвеститори, а глобална конкурентоспособност може да бъде постигната само чрез обединени усилия в регионален мащаб.

Бизнесът също трябва да бъде по-активен, както за проучване на възможностите за износ в региона (например чрез националните и местните браншови организации в региона на ЮИЕ, които са все по-активни в тази дейност, вж. т. 4.2. от Трета глава), така и в усилията си за непрекъснато модернизиране и технологично обновление на производството си и за повишаване на качеството на предлаганите продукти. В този смисъл много по-големи усилия са нужни и от производителите за усвояване на европейските средства за внедряване на иновации във фирмите, както и за създаване и по-активно участие в секторни клъстери, които през последните години се доказаха като двигатели на икономически растеж (вж. т. 3 от Четвърта глава).

## 1.5. Перспективи

Изгледите за икономическо развитие пред страните в Югоизточна Европа в краткосрочен план не са особено добри (без тези за Турция). Прогнозите за икономически ръст за страните в региона са сравнително ниски. Инвестиционната среда, както вече беше отбелязано, има много проблемни области и се нуждае от целенасочени действия на държавите, за да се подобри. Необходимо е и да се продължат реформите в редица области на страните от Западните Балкани, не само като условие за членството им в ЕС, а и като

---

<sup>6</sup> Изказване на Драгомир Стойнев, министър на МИЕ на форум „ЕС-Балкани“, София, 18.10.2013 г.

източник на реални ползи и постигане на конкурентоспособност. Според експерти тяхното извършване може да добави до 1% икономически ръст за тези страни на годишна база<sup>7</sup>.

Това важи и за България, макар страната да се представя по-добре в редица показатели, свързани с инвестиционна среда и да има достъп до значителни средства от ЕС. За съжаление, във външнотърговските ни отношения с ЕС и със страните от региона, страната ни е формирала относително нискокачествена, нискотехнологична и неперспективна в стратегически план международна специализация. Необходими са спешни действия за създаването на нови конкурентни предимства в износа на страната, в по-технологично-интензивни производства, основани на НИРД, технологично развитие и иновации, като в тези приоритетни направления бъдат насочени средствата от европейските фондове, мерките на държавната политика в сферата на индустриалната политика, както и науката и образованието. Това е единственият начин страната да повиши конкурентоспособността на своя износ, както и да се превърне в регионален играч, да завоюва по-голям пазарен дял и по-стратегически търговски позиции.

## **2. Създаване на международни съвместни предприятия в различни сектори**

### **2.1. Нормативна рамка**

#### **• Определение**

Смесеното предприятие е договорно взаимоотношение, по силата на което две или повече страни се заемат със стопанска дейност, която подлежи на съвместен контрол<sup>8</sup>.

Под „контрол“ се разбира правото да се управлява финансовата и оперативната политика на дадена стопанска дейност по начин, който осигурява извличане на изгода.

„Съвместният контрол“ представлява договореното споделяне на контрола върху въпросната стопанска дейност.

В своето пространно изследване на съвместните предприятия съвместното предприятие (наречено още стратегически съюз) е като капиталово дружество или капиталов стратегически съюз, който се създава като нова организационна единица, която може да оцелее дори в случай на фалит на една или повече от фирмите-учредители. От друга страна, за разлика от сливанията, фирмите, включени в едно съвместно предприятие, не изгубват своята независимост, а само обединяват подгрупа от своите ресурси с цел осъществяване на дадена цел под тяхното комбинирано управление (Марангозов, 2009).

Той определя следните характеристики на смесеното предприятие:

- Съвместното предприятие представлява новообразувана организационна единица от най-малко двама учредители;

- Извън съвместното предприятие учредителите продължават осъществяването на собствената си дейност;

- Съвместното предприятие е предприятие, съставено от предприятия;

- Предприятията-учредители на предприятието са независими помежду си;

- Предприятията-учредители комбинират само част от своите ресурси в местното предприятие;

- Едно (или повече) малко по размер предприятие-учредител може да не притежава необходимите ресурси за участието си в съвместно предприятие като допълнение на неговия основен бизнес, поради което участва с всичките си ресурси, но то запазва своята независимост.

#### **• Видове смесени предприятия**

Всички смесени предприятия имат следните характеристики: а) двама или повече съдружници са обвързани с договорно взаимоотношение, и б) договорното взаимоотношение установява съвместен

---

<sup>7</sup> „The economic and business climate in the Balkans for the next decade“, презентация на Peter Sanfey (Заместник директор в „Държавни стратегии и политики“, ЕБВР) на среща на върха „ЕС-Балкани“, 17-18.10.2013 г., гр. София.

<sup>8</sup> СС № 31 – Отчитане на дялове в смесени предприятия, обн. ДВ. бр. 30 от 7.04.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26.10.2007 г., Обн. ДВ. бр. 30 от 7.04.2005 г., изм. ДВ. бр. 86 от 26.10.2007 г.

контрол.

Определени са три форми (видове) на смесени предприятия:

- Съвместно контролирани дейности;
- Съвместно контролирани активи;
- Съвместно контролирани стопански единици, които се описват чрез и отговарят на определението „смесено предприятие“.

*Съвместно контролираните дейности* се базират на експлоатацията на активи и други ресурси на съдружниците, без да се основават на корпорация, съдружие или друга стопанска единица, нито пък на финансова структура, която да е отделна от самите съдружници, и всеки съдружник:

- Използва собствено имущество, съоръжения и оборудване, както и собствени материални запаси; поема собствени разходи и пасиви и се финансира сам;
- Получава дял от приходите от продажбите, определен в договорното взаимоотношение.

*Съвместно контролираните активи* се базират на съвместен контрол, а често и на съвместна собственост върху един или повече от активите, внесени в смесеното предприятие или придобити специално за целите на смесеното предприятие и посветени на неговите цели. Активите се използват за извличане на изгода за съдружниците. Всеки съдружник получава дял от произведеното и понася предварително договорен дял от направените разходи.

Съществуването на съвместно контролирани активи обикновено не включва основаването на корпорация, съдружие или друга стопанска единица, нито пък на финансова структура, която да е отделна от тези на самите съдружници. Всеки съдружник притежава контрол върху своя дял от бъдещата стопанска изгода чрез дела си в съвместно контролирания актив.

*Съвместно контролираната стопанска единица* се базира на създадена корпорация, съдружие или друга единица, в която всеки от съдружниците има дял. Такава единица действа по същия начин като всички останали търговски предприятия, но с тази разлика, че договорно взаимоотношение между съдружниците установява съвместен контрол върху дейността на единицата.

Неформално смесените дружества се делят на местни и на такива с чуждестранно участие (joint ventures – J.V. или чуждестранно смесено дружество).

Съвместното предприятие се счита за местно, когато в него участват като съдружници само предприятия с еднаква национална принадлежност и то е учредено в държавата, на основата на която се определя националната принадлежност на тези съдружници (Марангозов, 2009).

От перспективата на държавата-домакин на чуждестранни инвестиции, съвместното предприятие се счита за международно, когато: а) в съвместното предприятие участват като съдружници чуждестранни предприятия и най-малко едно местно предприятие; б) в съвместното предприятие участват като съдружници само чуждестранни предприятия с еднаква национална принадлежност.

Чуждестранното смесено дружество е дружество, учредено съвместно от български и чуждестранен партньор. Размерът на чуждестранното участие в съвместно предприятие не е ограничен. Съвместните предприятия трябва да са под една от формите на търговски предприятия съгласно българския Търговски закон (АД, ООД, ЕООД, КД, СД).

Съвместните предприятия, създадени от чуждестранни партньори, с или без български партньор, се третираат като български компании (местни лица) и подлежат на българския Търговски закон.

#### • Участници в смесеното предприятие

В съвместното (смесено) предприятие могат да участват две групи лица: съдружници и инвеститори. Съдружниците са минимум двама. Всеки от тях е страна, участваща в съвместното предприятие и споделяща съвместния контрол върху смесеното предприятие. Контролът изисква единодушното съгласие на страните (контролиращите съдружници) при вземането на стратегически, финансови и оперативни решения. Инвеститорът, чието участие не е задължително, е участник в съвместното предприятие, който не участва в съвместния контрол. Броят на инвеститорите не е ограничен (Бонев, 2012).

Договорното споразумение е особено важно и има различна форма (договор между контролиращите съдружници, протоколи от преговорите между тях, залагане клаузи в устава или в правилника на съвместното предприятие или др.) Независимо от формата, под която е изразено



споразумението, обикновено то е в писмен вид и трябва да съдържа:

- Вида дейност, която ще се осъществява съвместно;
- Времетраенето и отчетните задължения на съвместното предприятие;
- Управляващия орган – управителен съвет или равностоен орган на съвместното предприятие;
- Назначаването на управляващия орган;
- Полагащите се на всеки съдружник права във връзка с гласуването;
- Дяловите вноски на съдружниците;
- Разпределянето на продукцията, приходите, разходите и резултатите от дейността на съвместното предприятие между съдружниците.
- Установяване на съвместен контрол.

В договорното споразумение задължително се установява съвместен контрол върху съвместното предприятие, с което се гарантира, че нито един от съдружниците не може да бъде в състояние да упражнява самостоятелен контрол върху дейността му.

Създаване на съвместно предприятие е един от най-популярните форми за инвестиране в България. Създаването на смесено предприятие е надеждна форма на промишлено-търговско сътрудничество, което е от полза за всяка страна, защото е предпоставка за структурно и технологично обновяване, производствено реструктуриране и моделиране на мощностите, увеличаване на износа, излизане на нови пазари, промяната на управление на стопанските единици и пр. Практиката показва, че в периода на българския преход смесените предприятия с чужди фирми или техни филиали ускориха процеса на изграждане на пазарни структури в българската икономика и способстваха за развитие на конкуренцията и утвърждаване на критериите на международния пазар във вътрешностопанската дейност.

В България съществуват предпоставки за засилване на интереса на чуждите фирми за инвестиции в резултат на благоприятния законодателен и икономически режим за операциите на чуждите фирми, сравнително добре развита инфраструктура (особено в областта на телекомуникациите), сравнително квалифицирана работна сила, наличие на производствен опит и научен потенциал и др.

Особено подходяща област за съвместно предприемачество е промишлеността, което спомага за създаване на конкурентна експортно ориентирана икономика и за нейното реструктуриране съгласно изискванията на динамичните международни пазари.

#### • **Смесеното предприятие и разпределянето на пазарите**

Съвместното предприемачество като метод за навлизане на трети пазар чрез обединяването с чуждестранна фирма за производството и реализацията на даден продукт/услуга се различава от директния износ по това, че компанията се кооперира с даден партньор, за да продава на чуждестранния пазар, като използва съответните канали за реализация на чуждестранния партньор.

През последните години в договорите за създаване на съвместни дружества с чуждестранно участие все по-често се включват и клаузи за осъществяване на маркетинговата дейност, тъй като достъпът на съответните пазари е един от главните мотиви за учредяването им. Обикновено при създаването на съвместно дружество партньорите се договарят за разделянето на пазарите. Те могат да се договорят за строго разпределяне на пазарите – в такива случаи българската фирма обикновено запазва присъствието си на националния пазар, в бившите източноевропейски страни, където международния инвеститор няма установено трайно присъствие, както и в някои пазари на развиващите се страни, по договорка). Чуждата фирма може да запази изключителното право за продажба на някои свои предварително завоювани пазари. В други случаи партньорите сключват гъвкави съглашения за маркетинга, които им позволяват достъп до една част или на всички съществуващи пазари, с или без териториални ограничения.

Възможно е и партньорите да се договорят за съвместен маркетинг, в който освен усъвършенстване на собствените дистрибуторски мрежи се включва и създаване на смесена компания за реализация на територията на чуждестранния партньор.

Преди създаването на смесено предприятие трябва да се проучат добре възможностите и намеренията на потенциалните партньори (включително финансовото им състояние и дали то позволява изпълнение на поетите от тях договорни задължения), както и търговската политика по

вноса от България, провеждана от страната на съответния целеви пазар, осъществявана чрез установяването на квоти, митнически такси, тарифни и нетарифни бариери, въвеждане на ограничителни административни процедури и т.н.

Броят на местните и чуждестранни предприятия, създадени в България, непрекъснато расте, особено след 1989 г. насам. Най-многобройните са в сферата на търговията, бизнес услугите и строителството (Марангозов, 2012).

## 2.2. Предимства и недостатъци на съвместните предприятия

Съвместното предприятие е начин на сътрудничеството между две или повече страни, в което всички те използват собствени знания, опит и ресурси, за да реализират по-високи печалби или по-ниски разходи на съществуващи или нови пазари.

**Таблица 22. Предимства и недостатъци на смесените предприятия**

Предимства	Недостатъци
• Споделяне на разходите	• Сложна правна структура и разходи за създаването ѝ
• Подобряване на финансовите ресурси	• Риск от противоречие между партньорите по различни въпроси
• Намаляване на риска (финансов, търговски и др.)	• Намалена печалба
• Диверсификация на риска	• Риск от конфликт на интереси, загуба на пазарен дял, кражба на ноу-хау
• Използване на местни връзки и контакти	• Риск от съдебни спорове
• По-лесен достъп до необходимите канали за дистрибуция, доставки на суровини, държавни поръчки	
• По-лесна адаптация към местната култура	
• Достъп до търгове, обществени поръчки, фондове и програми	
• Възможност за обмен на технологии, ноу-хау и иновации	
• Получаване на достъп до знания и умения	
• По-лесно възприемане на продукта	
• Възможни са данъчни предимства	

Източник: авторска разработка

Съвместното дружество предлага много предимства като основните са във възможността за реализиране на синергични ефекти от обединяването на познания, финанси и/или технологии. Съвместното дружество може да помогне да се овладеят нови технологии и нови умения по-бързо и икономично.

Навлизането на чужди пазари е улеснено чрез създаването на съвместно предприятие в страна, където вече са изградени каналите за дистрибуция. В такива случаи предприятието може да увеличи конкурентоспособността и продажбите си, като същевременно намали времето за производство.

Съвместното предприятие може да ограничи разходите и рисковете, защото разходите не се поемат от една компания. Търговският риск е значително намален в резултат на натрупания опит на местния пазар. Намалява се финансовият риск, защото капиталът е споделен, а самото му създаване представлява диверсификация на дейността.

Създаването на съвместно предприятие способства за преодоляване на културните различия, които играят жизненоважна роля в ръководенето на бизнес, както и за елиминиране на риска от дискриминация когато потребителите предпочитат местни продукти. Не са за подценяване и връзките и контактите, които местните индустрии са установили с важни членове на обществото, защото те подпомагат бизнеса. Освен това съвместното предприятие се възприема като национално, а не чуждестранно, което често е предпоставка за поддържане на отношения с правителството, синдикатите и потребителите в по-голяма степен на доверие и разбирателство.

Създаването на съвместно предприятие е оправдано когато една фирма е твърде малка, за да

кандидатства сама в държавен търг за обществени поръчки или за средства за финансиране като фондове, субсидии или други програми.

В допълнение на това, изборът за създаване на съвместно предприятие в България може да доведе до значително данъчно предимство.

Съвместното предприятие обаче има и недостатъци, които трябва да се имат предвид преди да вземе решение за партньорство. На първо място, правната структура на съвместното предприятие може да е доста сложна и създаването ѝ да струва скъпо, още повече че партньорите могат да имат различна представа за бизнес стратегията, управлението, разпределението на печалбата и дивидентите, маркетинга и др.

Когато капиталът е споделен, ползите също трябва да бъдат споделени. Възможно е да възникнат случаи на конфликт на интереси, риск от загуба на пазарен дял, риск от кражба на ноу-хау и т.н.

На свой ред ограниченото участие в управлението може да доведе до загуба на контрол върху цялостното функциониране на проекта или дейността, което може да причини влошено качество на продукта или проекта, неконтролирано увеличение на оперативните разходи, екологични задължения, съдебни дела и др.

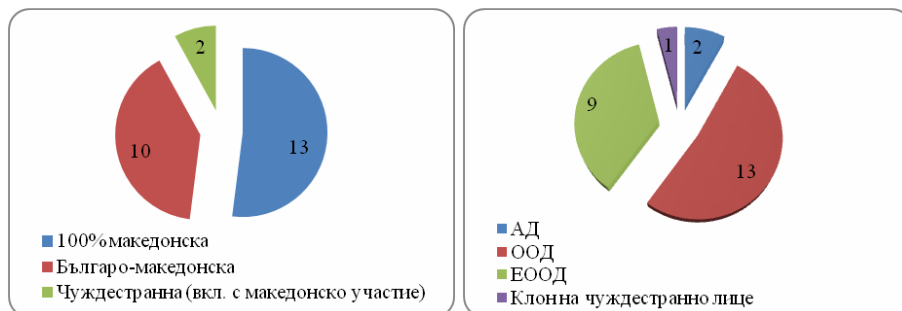
Извършването на дейност от страна на смесеното предприятие включва комплексни правни въпроси, особено когато тя е в международен план, където често водят до правни спорове. Това налага поддържането на квалифициран и опитен юрисконсулт на чуждестранния пазар.

Следователно, създаването на чуждестранно съвместно предприятие е сложна задача и изисква предварително проучване и задълбочена оценка. Другият съществен извод е, че видимо предимствата на смесеното предприятие като юридическа и организационна форма и като средство и проява на международно икономическо сътрудничество превишават недостатъците, която го прави подходяща за приложение от български фирми и такива от страните от ЮИЕ-6.

### 2.3. Емпирично проучване на съвместни българо-македонски предприятия

Следното емпирично изследване има за цел да провери представените по-горе хипотези за предимствата на смесените предприятия, на базата на практиката на българо-македонските смесени предприятия. Крайният резултат са направените изводи за потенциала на тази форма на икономическо сътрудничество за стимулиране на бизнеса между двете страни – България и Република Македония.

**Фигура 22. Разпределение на регистрираните в България предприятия с македонско участие към 31.12.2014 г. по вид и организационна форма (по данни на БТПП)**

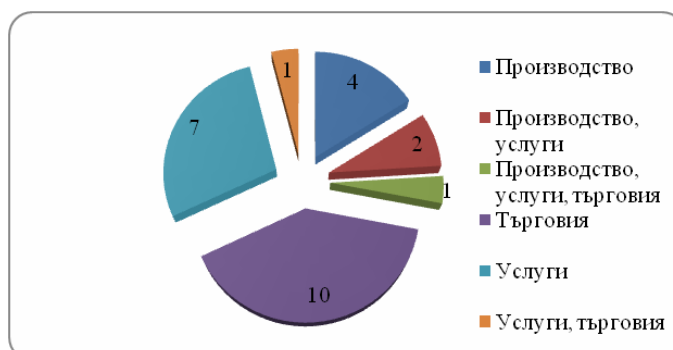


Източник: По данни на Доброволния регистър на БТПП

Тъй като българският Търговски регистър не разполага с информация за броя и вида на смесените предприятия в България, за целта на емпиричното изследване е използван Доброволния регистър на Българската търговско-промишлена палата, където е направена справка към 15.01.2015 г. От Палатата е предоставена информация за 25 предприятия, които са с 100% капитал от Република Македония или са смесени българо-македонски предприятия.

Половината от изследваните предприятия са с 100% капитал от Република Македония, а малко по-малко са смесените българо-македонски предприятия. Това означава, че смесените предприятия са известна и предпочитана форма за организиране и извършване на задгранична дейност сред бизнеса от двете страни.

**Фигура 23. Разпределение на регистрираните в България предприятия с македонско участие към 15.01.2015 г. по сектори (по данни на БТПП)**



Източник: По данни на Доброволния регистър на БТПП

Предпочитаната форма за организиране на бизнеса в България е създаването на „Дружество с ограничена отговорност“, следващ най-голям дял имат „Едноличните дружества с ограничена отговорност“. Тези две форми са удобни и необходимият капитал за учредяването им беше значително намален (от 5000 до 2 лв.).

Въпреки, че анкетното проучване<sup>9</sup> не е представително, участвалите в него смесени българо-македонски фирми дават възможност да се изведат някои основни изводи за мотивите, състоянието и нагласите им за перспективите пред бъдещето българо-македонско икономическо сътрудничество.

В проучването участват фирми от различни сфери – най-многобройни са те от сферата на строителството (които са и средни предприятия, с повече от 50 служители) и услугите (които са основно микро предприятия).

Мотивите за бизнес и производство на анкетираните фирми в България се разделят в две допълващи се групи: в първата са тези, които намират, че в страната има по-голям пазар и ниша за стоките/ услугите на тяхната фирма; от втората група смятат, че позиционирането им в България им дава по-лесен достъп до пазара на Европейския съюз.

Почти всички анкетираните са единодушни, че най-голямата пречка пред правенето на бизнес в България е корупцията. На второ място фирмите посочват бюрокрацията, а недостигът на квалифициран персонал и неразвитата инфраструктура са фактори с по-малка тежест. За сравнение, на първо място като най-голяма бариера пред правене на бизнес в Република Македония почти всички анкетираните поставят неразвитата инфраструктура и бюрокрацията. Корупцията и недостигът на квалифициран персонал са посочени като второстепенни, но пак с висок дял (60% от анкетираните).

Въпреки очевидно не съвсем благоприятните условия и бизнес среда, над 60% от анкетираните са на мнение, че създаването на фирма или смесена македоно-българска фирма в България по-скоро дава възможности за по-лесен достъп до пазара на Европейския съюз.

Сред най-важните фактори, предопределили избора за създаване на смесено предприятие, фирмите посочват по-лесния достъп до местния пазар (българския) и чрез него – до пазара на ЕС. На второ място те поставят по-лесния достъп до необходимите им канали за дистрибуция, доставки на суровини, държавни поръчки и др. в приемащата страна (България). Намаляването на риска при съвместното предприятие също се възприема като значителен фактор за създаването му (40% от анкетираните). Използването на местни връзки и контакти е поставено като фактор на трето и предимно на четвърто място.

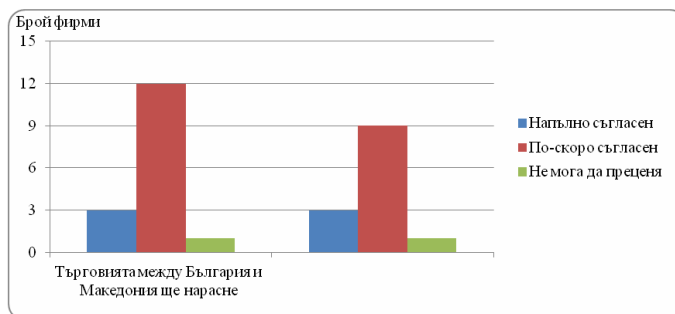
На макроикономическо равнище, сред пречките пред развитието на българо-македонските икономически и търговски връзки, фирмите посочват на първо място два фактора – неразвитата инфраструктура между двете страни и непривлекателността на пазарите в двете държави. Други посочени фактори са доминиращата експортна ориентация на фирмите към останалите държави-членки на ЕС и съществуващото недоверие между двете съседни страни.

<sup>9</sup> Анкетната карта е в Приложение № 5.

Въпреки бариерите, всички анкетирани фирми са съгласни с предположението, че търговията между България и Република Македония ще нарасне в бъдеще. За разлика от очакваното положително развитие на взаимната търговия, анкетираните по-скоро не вярват, че инвестициите между двете страни ще нараснат. Те са също скептични по отношение на създаването на повече предприятия за съвместно производство и съвместни бизнес кълстери.

От друга страна, анкетираните фирми смятат, че макар че двустранните търговски отношения между двете страни ще продължат да се активизират, България и Република Македония все повече ще насочват износа си за ЕС и в все по-малко – за другите балкански страни.

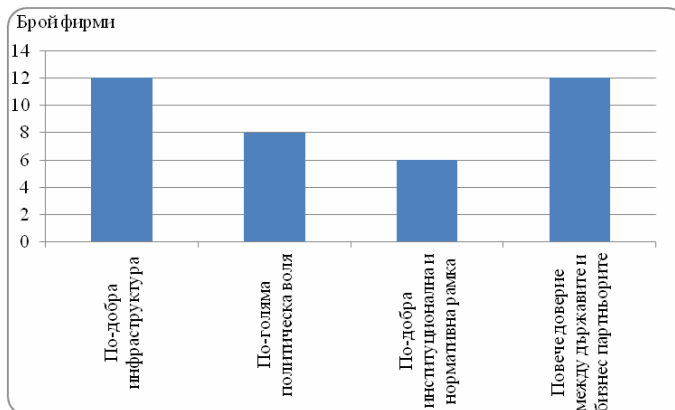
**Фигура 24. Разпределение на отговорите на анкетно проучване на въпрос: Какви са според Вас перспективите пред развитието на българо-македонските икономически отношения през идните години?**



Източник: Авторско анкетно проучване

Като цяло фирмите определят два фактора с най-голяма значимост за бъдещото развитие на икономическото сътрудничество между България и Република Македония. Първият се изразява в изграждане на дългоочакваната транспортна инфраструктура в и между двете страни, а вторият произтича от необходимостта за засилване на доверието на държавно и бизнес равнище като предпоставка за стимулиране на взаимните икономически връзки (фиг. 25).

**Фигура 25. Разпределение на отговорите на анкетно проучване на въпрос: Според Вас какво е необходимо за развитие на икономическото сътрудничество между двете страни?**



Източник: Авторско анкетно проучване

Около половината фирми са съгласни, че има място и за демонстриране на по-голяма политическа воля за икономическа интеграция със съседната страна, както и за подобрене на държавната политика за насърчаване на износа. Възможности за положителна държавна намеса те виждат в предоставяне на повече експортно кредитиране и експортни гаранции на фирмите, както и техническа подкрепа под формата на повече информация и съдействие за намиране на чуждестранни партньори.

### **3. Възможности за създаване на трансгранични бизнес кълстери**

#### **3.1. Икономически растеж чрез регионални бизнес кълстери**

Емпиричното изследване показва, че търговията в региона е в по-малък обем, отколкото е потенциалът ѝ, и че страните имат сходни проблеми при износа, търговски дефицити и затруднения на местните компании да посрещат конкурентните предизвикателства от вносните стоки.

За насърчаване на регионалната икономическа интеграция в научната литература се анализира възможността за създаване на т.нар. кълстери. Кълстерът представлява географски свързана концентрация от сходни, взаимнообвързани или допълващи се фирми с активни канали за делови взаимоотношения, комуникация и диалог, които ползват обща специализирана инфраструктура, пазари на труд и услуги и са изправени пред общи възможности за развитие и заплахи (Porter, 1990).

В практиката кълстерите са географски концентрации на взаимосвързани фирми или институции, които произвеждат продукти или предоставят услуги от определена област или отрасъл. Кълстерите обикновено включват компании в същия сектор или технологична област, които си споделят инфраструктура, доставчици и/или дистрибуционни мрежи. Кълстерите помагат на фирми, които предоставят компоненти, помощни услуги, както и суровини, да се съберат заедно със сходни фирми в свързаните с тях индустрии, за да разработят съвместни решения и да комбинират ресурси с цел да се възползват от възможностите на пазара. Това са групи от сродни фирми и организации, които понякога са преки конкуренти, но по-често работят като се допълват. Те могат да включват фирми от повече от една индустрия, дори големите кълстери включват много повече от модела доставчик – производител – купувач. Икономическите кълстери служат като движеща сила в повечето регионални икономики, напр. Силиконовата долина в Калифорния или финансовия сектор в Лондон.

Кълстерният подход цели повишаването на регионалната и държавната конкурентоспособност чрез развитие на индустриални кълстери, състоящи се от географски концентрирани предприятия от даден отрасъл, техните доставчици, предприятия от подпомагащите ги и осигуряващи им услуги отрасли, както и различни свързани с тях организации, които едновременно се конкурират, но и кооперират. Той идва да замени или обогати традиционните подходи за развитие, при които държавата стимулира бизнеса с различни средства (финансови, данъчни или други), подпомага съществуващите и главно новосъздаващите се предприятия, подпомага отделни отрасли или сектори и др. В неговата основа стои разбирането, че кълстерите, представляващи географски локализиран вериги от независими организации, имащи интензивни вертикални (по веригата на доставките) и хоризонтални (по линията на конкурирането, координирането и кооперирането) връзки помежду си, са носители на конкурентоспособност и растеж. Те осигуряват синергичен ефект, т.е. постигат по-високи резултати от сумата от резултатите на съставляващите ги предприятия (Велев, 2007).

Предимство на кълстерния подход за повишаване на конкурентоспособността е, че концентрира усилията си върху подпомагането на кълстерите, а не на отделните предприятия. Обект на държавна подкрепа са кълстерите, вериги от фирми, а не отделни фирми. Той подпомага кълстерите с най-голям потенциал за успех и може да се осъществява както на регионално, така и на държавно, дори международно равнище. Кълстерният подход е особено успешен на регионално равнище, защото осигурява ясна концепция за насочване и разработване на стратегии за развитие на регионите.

Очакваното положително въздействие на кълстерите върху икономическото развитие се реализира чрез повишаване на производителността на съставляващите ги предприятия чрез навременен и изгоден достъп до информация, специализирана работна ръка, различни институции и публични услуги и др. В допълнение на това се повишава иновационният капацитет на предприятията чрез по-бързото и лесното разпространение на технологични знания и иновации, а и конкуренцията в рамките на кълстерите също е мотив за нововъведения и подобрения. Освен това той стимулира предприемачеството и улеснява започването на нов бизнес, като осигурява база от специализирани работници.

Фирмите и организациите, които участват в даден кълстер като правило имат по-висока конкурентоспособност, защото бизнес контактите с други участници в кълстера се развиват в по-благоприятни за тях условия. В условията на глобално развитие на стопанството териториалното развитие и географските граници на кълстерите преодоляват административните или отраслови ограничения, защото връзките и зависимостите между участниците в кълстера непрекъснато се променят.

Предимствата на клъстерния подход и потенциалните ползи от него се свързват с:

- Икономии от мащаба и обхвата;
- Намаляване на транспортните разходи до пазарите/ разходи за доставки;
- Намаляване на разходите по намиране на потребители и за извършване на транзакции;
- Наличие в съответния географски район на необходимите производствени фактори или междинни доставки;
  - Повишаване на производителността (чрез ползване на общи ресурси, достъп до повече и висококачествена информация, постигане на синергии, достъп до обществени блага и др.), по-бързото развитие на иновациите (например чрез съвместни научни изследвания), както и създаването на нови фирми (чрез запълване на пазарни ниши и разширяване на клъстера);
  - Разпространяване на знания, информация и технологии. Географската близост в рамките на клъстерите подпомага разработването и трансфера на знания между участниците в тях, като обменът на знания се реализира между доставчици и купувачи, между фирмите, университетите и научно-изследователските организации и т.н.;
  - Разработване и ползване на иновации;
  - Коопериране между фирмите;
  - Намаляване на неопределеността и рисковете;
  - Адаптивността на клъстерите към динамичните нужди на пазара. Клъстерите насърчават общностите да съсредоточат усилията си върху съществуващи производства и помагат на градовете и областите да насочат посоката на собственото си икономическо развитие;
  - Възможността силните клъстери да съдействат за привличането на чуждестранни инвестиции. Ако те се превърнат във водещи центрове за техния отрасъл, те привличат ключови национални и чуждестранни инвеститори;
  - Ползите за малките и развиващите се предприятия, за които локализирането в клъстер в близост до конкурентите и свързаните с тях индустрии може да им помогне за по-бърз растеж, признание и спечелване на място на пазара. В допълнение на това, при групови покупки в рамките на клъстера могат да се реализират и икономии от мащаба. Може да бъдат създадени мрежи по веригата за доставки. Експертите обясняват и полезността на ежедневния контакт на фирмата със сходни фирми. Освен това, в рамките на клъстера може да има дискусии между членовете за техните уникални конкурентни предимства и за бъдещите предизвикателства пред конкретния сектор.

Когато се правят оценки на ефектите от създаването на бизнес клъстери върху конкурентоспособността и развитието на даден регион/ страна се оценява дали е налице:

- Повишаване на производителността на труда;
- Ръст на заетостта в резултат от увеличаване на обема на дейността. Ефектът идва и от възникването на нови предприятия, както и от формирането на специалисти, които по-лесно намират своята трудова реализация;
- Ръст на трудовото заплащане в резултат от повишената квалификация на работната сила, а в резултат от това – и по-висок стандарт на живот на хората в региона;
- Създаването на нови предприятия, тъй като клъстерите стимулират предприемачеството, особено сред служителите на клъстерите, които веднъж обучени, лесно започват свой бизнес за производство на компоненти по веригата на доставките или за осигуряване на необходимите специализирани услуги. За това благоприятства осигурения пазар на доставки;
- Привличане на външни за региона/страната инвестиции, когато има развитие на предприятията в бизнеса, което води до ръст в търсенето на производствени ресурси, както и до икономически растеж в региона, което от своя страна предизвиква активизиране на пазарите на продукти за крайно потребление, жилища, образователни, изследователски и битови услуги;
- Ускоряване на иновациите и научно-изследователската дейност в региона/страната чрез повишено разпространение на технологични знания и иновации (изграждане на бази и лаборатории, обучение на квалифицирани специалисти да работят в тях, регистриране на патенти и др.).

Пример за успешен клъстер в България е Българският мебелен клъстер, в който участват 22 МСП производители на мебели, 5 дизайнерски студия, 2 неправителствени организации и 2 образователни институции, които са решени да обединят ресурсите и способностите си с цел повишаване на

конкурентоспособността си на чуждестранните пазари<sup>10</sup>.

В рамките на клъстера има тясна специализация между фирмите и въпреки това има области, в които работят повече фирми, запазвайки отношенията на конкуренция помежду си. Ползите, които организациите в клъстера реализират, се свързват с повишения капацитет и обем на производството в резултат от по-многобройните поръчки, които клъстерът печели. Те имат намалени разходи за материали, защото осъществяват общо закупуване на материали и имат общо снабдяване. Маркетинговото им обслужване също е общо, а за иновации и научно-изследователска дейност са намерили възможност да спечелят финансиране чрез общ проект по ”Дунавската стратегия”. Клъстерът разполага и е проектна фирма, която представлява, управлява, извършва контрол на качеството и улеснява бизнеса в рамките на клъстера. Тя отговаря също за търсене на нови възможности за износ и неговото промотиране, както и за международните контакти. Интересен факт е, че организациите в клъстера нямат обща материална база и споделят само част от ресурсите си (вкл. know-how), необходими им в производствения процес на общите изделия.

Пазарите за произведените от клъстера продукти са изцяло чуждестранни, докато фирмите продължават да работят самостоятелно и в обстановка на конкуренция на националния пазар. Предпоставка за успеха на клъстера е силното лидерство, споделянето на информация и ресурси, равното третиране на всички членове и взаимното доверие.

Това, което има отношение към настоящето изследване, е че Българският мебелен клъстер вече е осъществил ползотворни контакти с няколко организации в Сърбия. Заедно с Университета в Ниш и Центъра за развитие на Ябланица и Пчиня (Сърбия) те са изпълнили проект по Програмата за трансгранично сътрудничество между България и Сърбия, финансирана от ЕС. Това сътрудничество ще улесни намирането на партньор от Сърбия, който да стане първия чуждестранен член на бизнес клъстера. Той би бил от търговията на дребно и би спомогнал за реализацията на продукцията на българския клъстер в съседната страна.

### **3.2. Клъстерен подход в региона на ЮИЕ**

Трансграничното сътрудничество в Югоизточна Европа може да се насърчи на микроикономическо ниво (на фирмено равнище) чрез създаването на трансгранични бизнес клъстери, както и чрез предприемане на съвместни усилия за сътрудничество в научната и развойна дейност с цел разработването и внедряването на иновации (Grupe и Kušić, 2005). От друга страна, в сърцевината на регионална икономическа агломерация стои именно конкурентоспособността, затова всеки регион трябва да наблегне на създаването и утвърждаването на силни индустриални агломерации (Porter, 2003; Cortright, 2006). Един силен клъстер за бизнеса от съседни страни би могъл да засили индустриалния растеж в региона чрез улесняване на оперативната ефективност, капиталовите инвестиции и иновации, което от своя страна води до повишаване на производителността и създаването на работни места (Porter, 1990).

Регионалните клъстери бизнес в Западните Балкани са оскъдни, а институционалната подкрепа за национални клъстери е много ограничена (Machacova и Elke, 2008). Изследователите още заключават, че всички съществуващи клъстери в региона са резултат от политиките на външни донори, а не са резултат от оригинални местни инициативи и имат много ограничена подкрепа от правителствата, въпреки че са с национален характер и естество. В допълнение на това, осведомеността за предимствата на клъстерите е много ниска, дори за собствените им членове. С други думи – клъстерният подход не е достатъчно развит, а добрите практики липсват поради факта, че те са по-скоро нови инициативи без прецеденти, т.е. регионалните бизнес клъстери са инструмент, който все още не се прилага в страните от Западните Балкани.

В България през последните години в някои сектори се наблюдава стремеж към развитие на клъстерите, в това число и чрез държавна подкрепа, като средство за спечелване на конкурентно предимство, например за оптимизиране на разходите, което да направи излизането на нови пазари на фирмите по-конкурентоспособно. Но и тук важи несигурността за достатъчната степен на жизненост на съществуващите клъстери. Проектът BG161PO003-2.4.01 „Подкрепа за развитието на клъстерите в България”, част от Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската

---

<sup>10</sup> Информацията за клъстера е предоставена от техен представител в среща-разговор с автора през 2014 г.



икономика” 2007-2013 г. цели да допринесе за създаването и развитието на клъстери в България като фактор за повишаване на конкурентоспособността на българските предприятия чрез предоставянето на подкрепа за изграждане и укрепване на административния и управленски капацитет на клъстера, развитие на продуктите и услугите, разширяване на пазарните позиции, привличане на нови членове, насърчаване на инвестициите в съвременни технологии и оборудване за общи дейности и др.

Идеята за създаване на регионален бизнес клъстер с участието на фирми от няколко страни от ЮИЕ, например от България, Сърбия и Република Македония, се породи у автора след разговор с представители на Македонско-българската промишлена камара в гр. Скопие. Тази неправителствена организация работи за насърчаване на икономическото сътрудничество между бизнеса в двете страни и търси възможности за реализиране на повече съвместни инициативи и сътрудничество между двете страни в стопанската сфера.

Създаването на клъстер в областта на малките и средни предприятия, с участието на най-малко три от съседните Балкански страни, би могло да се счита като новаторски механизъм за насърчаване на предприемачеството, бизнес сътрудничеството и конкурентоспособността във всички съседни страни от региона. Идеята на председателя на Македоно-българската стопанска камара<sup>11</sup> е разработването и утвърждаването на балкански бранд – търговска марка за региона, която да е разпознаваема като регионална и да се реализира на трети пазари със съвместните усилия на български и македонски предприятия от конкретния бранш. Тази идея отлично се вписва в идеологията и инструментариума на клъстерния подход. Едно от силните качества на един трансграничен клъстер, т.е. с участието на организации и фирми от няколко държави, би било именно това, че в него би станала възможна специализацията, в следствие от реализиралото се разделение на труда. В теорията международното разделение на труда води до повишаване квалификацията на персонала, съкращаване продължителността на производствения цикъл и увеличаване на производителността, повишаване ефективността на управление и в резултат – повишаване на качеството на произвежданите продукти.

Клъстерите могат да обединяват предприятия от един или няколко града в няколко съседни страни. Специализацията, която може да се осъществи, би могла да бъде производствена или териториална. Производствената може да бъде междуетраслова, вътрешноотраслова или специализация на отделни предприятия. Териториалната би предполагала специализация на отделни страни, групи и региони (в случая на Балканския регион) в производството на определени продукти.

През последните години нараства интересът към клъстерите от малки фирми, които са особено подходящи за Балканския регион. В този случай клъстерът се състои от предприятия, специализирани в определен сектор на производството и локализирани по регионален признак. Тези предприятия имат решаваща роля за развитието на по-малките страни като нашата, тъй като при тях основната цел е производство и продажба на свързани или взаимодопълващи се стоки съвместно. Кооперирането на производството е осъществяване на производствена връзка между предприятия, всяко от които се съсредоточава в производството на отделна част от общото изделие. То може да се реализира чрез осъществяване на съвместни програми, договорна специализация или създаване на съвместни производствени предприятия.

От друга страна, се наблюдава тенденция към диверсификация на производството. При нея се изхожда от идеята, че като се разшири комплексът от предлаганите стоки и услуги, може да се повиши конкурентоспособността и да се намали пазарният риск. Диверсификацията и специализацията на производството водят до това всяко предприятие да произвежда неголям асортимент продукция, която често представлява детайл или част за други предприятия и производства.

Клъстерите изискват тясно взаимодействие между предприемачи и институции и сътрудничество на местно и регионално равнище. По този начин, групиране в клъстер може да се направи в много от областите, отнасящи се до малките и средни предприятия – например в образованието и обучението, ползването на инфраструктура и логистика, за излизане на нови пазари, в научноизследователската и развойна дейност, в областта на конкуренцията, в човешките ресурси. Потенциалът за създаването на клъстери за мобилизирането на местните икономики трябва да се разглежда от националните правителства като инструмент за насърчаване на икономическия растеж в региона на ЮИЕ. Подобни

---

<sup>11</sup> Среща с представители на Македонско-българската стопанска камара беше осъществена на 06.09.2013 г. от автора, в рамките на настоящия научно-изследователски проект.

добри практики се наблюдават в последните години в държавите от Централна и Източна Европа като Словения, Словакия, Полша, Унгария и Чехия.

В разглежданите страни от Западните Балкани особено преобладават национални икономики, бедни на ноу-хау и с множество пазарни недостатъци. Това може да се преодолее чрез създаване на клъстери за бизнес сътрудничество, което ще увеличи вътрешнорегионалната търговия, въз основа на по-добро качество на продукта и повишена международна конкурентоспособност (Salavrakos и Georgieva, 2010).

Може да се заключи, че създаването на клъстер в индустрия, в която страните имат или биха могли да имат конкурентни предимства като регион, заслужава сериозен анализ.

### 3.3. Предпоставки за развитието на транснационални бизнес клъстери

В своето изследване на бизнес потенциала на страните от ЮИЕ, Sklias и Tsampra<sup>12</sup> предлагат създаването на транснационални тристранни или двустранни бизнес клъстери, които отговарят на следните условия: 1) географската близост, което означава пограничните региони на различните балкански държави; 2) общото културно и религиозно минало, включително и ниските езикови бариери; 3) членството в ЕС на поне един партньор от клъстъра: т.е. Гърция, Румъния или България. Предложените клъстери ползват предимството на граничните региони, в които са налице общи проблеми и повече свързващи характеристики между държавите и залагат на традиционни за тях производствени сфери, каквито са областта на хранително-вкусовата промишленост и селския туризъм. Според автора перспективни области за създаването на трансгранични клъстери в Балканския регион са селското стопанство и туристическите услуги като цяло.

Създаването на клъстер (дори в пограничните региони) не означава създаването на някакъв вид зона за свободна търговия, тъй като участието на страни членки на ЕС предполага автоматично прилагането на европейското законодателство, което не дава възможност за правно обвързващи споразумения. То по-скоро предполага осигуряването на необходимата политическа воля и финансова подкрепа за преодоляване на съществуващите пречки и увеличаване на конкурентните предимства в регионалния бизнес. В тази рамка могат да бъдат предложени редица политически инициативи и мерки на регионалните клъстери, които да имат за цел организирането на:

- Съвместни бизнес проекти, съвместни усилия за разработване на продукти, за общи доставки, за съвместно производство и търговия;
- Съвместни действия за бизнес ориентация и навлизане на трети пазари, например чрез международни панаири и изложби, както и за общ маркетинг и обща платформа за продажби, например за промотиране на сравнителните предимства на клъстера;
- Обмяна на ноу-хау, обмен и споделяне на опит и умения, например на езикови умения и компетенции, културно опознаване, обмен на човешки ресурси, курсове за обучение, обмен на добри практики и разпространение на иновации;
- Изграждане на институционален и административен капацитет, който да развива предприемачеството в участващите страни;
- Развитието на инфраструктурата и на технологични проекти, подобряване на достъпа и мобилността на фирмите производители, участващи в клъстъра.

Пример за подобен клъстер е проектът „Интелигентни транспортни системи в Югоизточна Европа – ИТС-ЮИЕ“, който се финансира от Програмата за транснационално сътрудничество в Югоизточна Европа. Целта му е да разработи институционална и техническа рамка, чрез която организациите и държавите в Югоизточна Европа да могат да хармонизират спецификациите на интелигентните транспортни системи и да установят общи модели за сътрудничество. ИТС-ЮИЕ има за цел да установи постоянна рамка на сътрудничество за ИТС дейности в Югоизточна Европа посредством създаването на експертни групи и заинтересовани лица, както и чрез организация на тематични семинари и конференции в Гърция, Унгария, България и Румъния. Подобни клъстери могат да се реализират и в други стопански сектори и сфери.

По този начин, създавайки регионален клъстер, ползвайки тази форма на сътрудничество и

---

<sup>12</sup> Sklias, P., Tsampra M. (2011), *Assessing regional integration and business potential in the Western Balkans*, University of Peloponnese, University of Western Greece.

изпълнявайки сходни мерки, в много сфери на икономиката на България и съседните Балкански страни може да се реализират някои или допълнителни към изброените по-горе ползи от клъстерния подход. За това би могло да спомогне и учредената през 2012 г. Балканска клъстерна мрежа, която включва клъстери от различни страни от региона<sup>13</sup>. Тя има за цел да допринесе за стратегическото планиране на клъстерното развитие на Балканите и да спомогне за свързване на клъстерите в региона, за тяхното промотиране и интернационализация.

## Изводи

- Предпоставка за по-голям износ на България в региона е нейната способност да произвежда и реализира качествени продукти на пазара. Към момента износът на страната към ЮИЕ-6 в голяма степен възпроизвежда структурата на износа към света и ЕС и е доминиран от стоки с ниска степен на преработка и малка добавена стойност;
- Потвърждава се изводът от втора глава, че сравнително добрите търговски позиции и положително търговско салдо на България в региона се дължи на традиционни търговски практики от близкото минало. Като цяло обаче, износът от България за страните от ЦЕФТА е малък и свидетелства за наличието на потенциал за ръста на българския износ при подходящи условия, които да го стимулират, както и при активност от бизнеса;
- С цел подобряване на конкурентоспособността на България на чуждестранните пазари, са необходими редица мерки, сред които осигуряване на финансови стимули за иновации, предприемачество и създаване на нови предприятия; модернизиране на публичната администрация и повишаване на качеството на работа на регулаторните органи; повишаване на ефективността на съдебната система в борбата с корупцията, ускоряване на процедурите по несъстоятелност и намаляване на несигурността в бизнес средата; разнообразяване на газовите доставки и подобряване на енергийната ефективност; мерки за борба със скритата икономика и неефективния пазар на труда и др.;
- На фирмено ниво е възможно да се развие и модел за финансова подкрепа на българските износители от държавата, чрез създаване на механизми за предекспортно и експортно кредитиране на български стоки, каквото намерение беше заявено от Българската банка за развитие;
- В политическата рамка за развитие на регионалното икономическо сътрудничество се наблюдават положителни тенденции, като все повече се говори на политическо равнище в България и в отношенията ѝ със съседните страни за предлагане и осъществяване на мерки за засилване на икономическото сътрудничество и взаимна търговия в региона. Постигането на интегрирано сътрудничество би дало възможност за представяне на Балканите като единен, стабилен и проспериращ регион пред международните партньори и инвеститори, а глобална конкурентоспособност може да бъде постигната само чрез обединени усилия в регионален мащаб;
- Бизнесът също трябва да бъде по-активен, както за проучване на възможностите за износ в региона, така и в усилията си за повече иновации и непрекъснато модернизиране и технологично обновление на производството;
- Съвместното дружество предлага много предимства като основните са във възможността за реализиране на синергични ефекти от обединяването на знания, финанси и/или технологии. То може да помогне да се овладеят нови технологии и нови умения по-бързо и икономично, прави навлизането на чужди пазари по-лесно, може да ограничи разходите и рисковете, намалява търговския и финансовия риск, а самото му създаване представлява диверсификация на дейността;
- Сред най-важните фактори, предопределили избора за създаване на смесено предприятие в България сред анкетираните българо-македонски смесени фирми, е по-лесният достъп до местния пазар (на България) и чрез него – до пазара на ЕС. На второ място те поставят по-лесния достъп до необходимите им канали за дистрибуция, доставки на суровини, държавни поръчки и др. в приемащата страна. Намаляването на риска при съвместното предприятие също се възприема като значителен фактор за създаването му, както и ползването на местни връзки и контакти;
- Анкетираните смесени фирми смятат, че търговията между България и Република Македония ще нарасне в бъдеще, но не е инвестициите. Те са скептични и по отношение на създаването на повече

---

<sup>13</sup> Cluster Drivers of Sustainable Economic Development in the Balkans, Balkan Cluster Network, Memorandum of Understanding, 1 November 2011, Nis, Serbia.

предприятия за съвместно производство. От друга страна, анкетираните фирми смятат, че макар че двустранните търговски отношения между двете страни ще продължат да се активизират, България и Република Македония все повече ще насочват износа си за ЕС и все по-малко – за Балканските страни;

- Сред пречките пред развитието на българо-македонските икономически и търговски връзки фирмите посочват на първо място неразвитата инфраструктура между двете страни и непривлекателността на техните пазари. Други посочени фактори са доминиращата експортна ориентация на фирмите към останалите държави-членки на ЕС и съществуващото недоверие между двете страни;

- Създаването на бизнес кълстери с участието на различни страни от ЮИЕ, включително България, е вариант за насърчаване на регионалното икономическо сътрудничество и интеграция. Към днешна дата бизнес кълстери в региона са се формирали само на национално ниво и все още без значителни резултати по отношение на ефективността и финансовата им жизнеспособност. За тяхното създаване и ефективно функциониране основна роля има политическата, институционалната и финансова подкрепа от членовете на кълстъра, както и от държавата. Предимство на подобен проект биха били следните характеристики – географска близост и съседство на страните, споделеното историческо минало и култура (по отношение на религията или дори – езика), сходните икономически, социални и демографски проблеми на Балканските страни. Подобни трансгранични бизнес кълстери имат потенциала да осигурят необходимите условия за регионалната конкурентоспособност и икономически растеж.