



СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ”

Факултет „Финанси“

Катедра „Финанси и кредит”

ДИСЕРТАЦИЯ

за присъждане на ОНС „доктор”

по докторска програма „Финанси, парично обръщение, кредит и
застраховка (Финанси)

ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА МСП В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ, ТЕНДЕНЦИИ

Докторант:

Даниел Генчев Данчев, D010219211

Научен ръководител:

доц. д-р Валентин Милинов

Свищов

2023 год.

Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА ПЪРВА.....	8
ХАРАКТЕРИСТИКА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ОПЕРАТИВНИЯ ФИНАНСОВ МЕНИДЖМЪНТ В УСЛОВИЯТА НА ДИНАМИЧНИ ПРОМЕНИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР.....	8
1. МСП и икономическата устойчивост на България в условията на динамични пазарни промени.....	8
2. Постигане на финансова стабилност при МСП чрез използване на ефективни методи за оценка и модели за управление на материалните запаси.....	21
3. Предизвикателства при управление на ликвидността на МСП в условия на турбулентност.....	34
ГЛАВА ВТОРА.....	53
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА МСП В БЪЛГАРИЯ.....	53
1. Европейски и национални политики за насърчаване процеса на интернационализация на МСП.....	53
2. Повишаване инвестиционната активност на европейските пазари в иновативни технологии.....	72
3. Възможности за реструктурирането на българските МСП към международните пазари.....	81
ГЛАВА ТРЕТА.....	86
ТЕНДЕНЦИИ В НАЦИОНАЛНИТЕ И ЕВРОПЕЙСКИ СТРАТЕГИИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ИНВЕСТИЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА МСП В БЪЛГАРИЯ.....	86
1. Национална политики в подкрепа за интернационализация на малкия и среден бизнес в България.....	86

2. НАСЪРЧАВАНЕ НА ИНВЕСТИЦИОННАТА АКТИВНОСТ ПРИ УМЕРЕН ИНВЕСТИЦИОНЕН РИСК И ХАРМОНИЗИРАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ.....	100
3. ЕЛЕКТРОННОТО УПРАВЛЕНИЕ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МСП В БЪЛГАРИЯ.....	119
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	143
ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ	147
ПРИЛОЖЕНИЯ	153
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	154
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	161
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	172
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	173
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	174
ПРИЛОЖЕНИЕ 6.....	176
ПРИЛОЖЕНИЕ 7.....	178
ПРИЛОЖЕНИЕ 8.....	178
ПРИЛОЖЕНИЕ 9.....	182
ПРИЛОЖЕНИЕ 10.....	185
ПРИЛОЖЕНИЕ 11.....	190
ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ.....	194

ВЪВЕДЕНИЕ

Малките и средни предприятия (МСП) са най-важна част от икономическите агенти в икономическата структура на България, които осигуряват висок дял от трудова заетост и създадената добавена стойност. По данни на НСИ и годишните справки от Small Business Act (SBA, Акт за малкия бизнес) в началото на 21 век те са 99,8% от фирмите у нас, създаващи 65,2% от добавената стойност и 75,4% от трудовата заетост. Тези данни са над средните нива за ЕС – 56,8% от създадената добавена стойност и съответно 66,4% от осигурената трудова заетост като МСП у нас и през 2019г. запазват една стабилна позиция при броят на работните места, където е регистрирано увеличение с над 46 000.

Все по-честите икономически и политически кризи, поставят нови проблеми и предизвикателства пред бизнеса, свързани с неговото оцеляване, възможностите за стимулиране на инвестиционна активност и икономически просперитет. Европейската комисия предприема политики за подпомагането на малкия и среден бизнес в условията на икономическа турбулентност. Европейските и национални правителствени политики са насочени към стимулирането решения за насърчаването на предприемачеството и реструктурирането на МСП, които са най-засегнатите от промени в условията за правене на бизнес. Тези мерки включват: определени данъчни и финансови стимули за създаване на заетост и инвестиционната активност при изпълнението на инвестиционни проекти за реструктуриране на бизнеса към иновативните технологии и цифровата икономика, с цел постигането на по-голяма жизненост и конкурентоспособността на международните пазари.

Проблемите, предизвикателствата и тенденциите за развитие на малкия и среден бизнес в началото на 21 век, са свързани с все по-честите, локални и глобални кризи, ограничителни мерки за борба с пандемията, очаквана икономическа рецесия, скок в цените на енергийните суровини и

войната в Украйна. Прогнозите на водещи световни икономисти за настъпването на ерата на „Хаотика“, която води със себе си нови глобални промени в икономически явления и процеси се оказват реалност. Тези динамични времена дават нов прочит на понятията конкурентоспособност и финансова устойчивост за МСП.

Филип Котлър характеризира настъпването на 21 век с навлизането в Нова епоха – епоха на турбулентност и нова „нормалност“, с все по-чести икономически възходи и спадове. Политиките на правителствата и направените промените в нормативната уредба на България, която регулира дейността на бизнеса през последните десет години има за цел да облекчи предприемачите при посрещането на различни предизвикателства и справяне с конкретни бизнес ситуации при стартирането на дейност, свързана със създаването на малки и средни предприятия (МСП) и увеличаването на броя им. Забелязва се тенденция към ограничаване на факторите, които имат отрицателно влияние върху малкия и среден бизнес като: намаляването на административната тежест, премахването на ненужни лицензионни режими, с цел - по малко бюрокрация за насърчаването на предприемачеството в България. Държавата използва различни насърчителни политики като: основни данъчни стимули, издаване на сертификати, в зависимост от размера на инвестицията и създадената заетост, които трябва да улесняват инвестиционната активност при изпълнението на инвестиционни проекти. Изграждането на такава национална политика (съкратени срокове за финансиране, електронно управление и облекчено административно обслужване за процедури и създаването на определени други привилегии и улеснения) към собствениците на МСП в България е важна крачка за увеличаване на тяхната инвестиционната активност и конкурентоспособност при излизането на международните пазари. Това е едни от основните икономически приоритети и върнатата посока към изграждането на устойчива интернационализация за постигането на стабилен растеж на

българската икономика защото малкия и среден бизнес у нас е силно зависим все още от своите вътрешни пазари и рядко използва възможностите на единния европейски пазар, където инвестиционните фондове на ЕС и най-вече Европейския фонд за регионално развитие подкрепят по-активно МСП.

Обект на изследването е инвестиционната активност на малките и средните предприятия в България. **Предметът** на изследването са инструментите за насърчаване на интернационализацията, инвестиционната активност, реструктурирането на дейността и дигитализация на малките и средните предприятия в България като политика за осигуряване на икономически растеж и финансова устойчивост.

В дисертационния труд авторът защитава тезата, че повишаването на инвестиционната активност и нивото на интернационализация на малките и средните предприятия в България изисква идентифициране, разработване и прилагане на достъпни национални и европейски политики, целящи динамизиране на икономическия растеж чрез ефективно финансово и данъчно стимулиране на малкия и среден бизнес.

Основната **цел** на дисертационното изследване е да се разкрие степента на въздействие на инвестиционната и международна активност на малките и средните предприятия върху българската икономика. За постигането на поставената цел в изследването се определят и няколко **задачи**:

1. Изясняване на мястото на МСП в икономиката на България и Европа;
2. Проблеми и възможности за подпомагане на инвестиционната активност на МСП;

3. Фактори и тенденции за развитието на инвестиционната активност на МСП в условията на настъпваща икономическа рецесия.

В дисертацията авторът използва класически научноизследователски методи като: индуктивния и дедуктивния метод, сравнителния метод, метода на анализа и синтеза, дескриптивния метод, метода на наблюдението, и други традиционни методи. Използваният графически и статистически инструментариум с приложени публични данни, представя един специализиран анализ на изследваната проблематика.

Дисертационният труд е структуриран в три глави:

- В първа глава се представя теоретичен преглед и критичен анализ на научната икономическа литература в областта на фирмените финанси и предизвикателствата пред оперативния финансов мениджмънт като акцентът е поставя върху използването на ефективни управленски политики, които да затвърдят мястото, ролята и спецификата на малкия и среден бизнес в националната икономика като важен фактор за преодоляване на кризи и осигуряване на икономически растеж.

- Във втора глава се представя и обосновава необходимостта от промените в нормативната уредба и политиките на правителство за реална и ефективна финансова и логистична подкрепа по пътя на интернационализацията и реструктурирането на българските МСП към високотехнологични производства и услуги за справяне с все по честите локални и глобални кризи, пандемия и настъпваща икономическа рецесия.

- В трета глава представя авторовите изследвания за възможни практически ефекти върху финансовата устойчивост на малките и средни предприятия при активната европейска и национална финансова подкрепа на инвестиционната активност към международните пазари при хармонизиране на данъчните облекчения за преминаване на МСП към високотехнологични производства и услуги.

Извън обхвата на изследването остават теми, свързани с инвестиционната възвръщаемост и риска, както и техните особености в

условията на динамични промени на пазара и отражението им върху финансовото състояние на МСП от гледна точка на управлението на финансовия, оперативния, кредитния и валутния риск при вземането на инвестиционни решения.

ГЛАВА ПЪРВА

ХАРАКТЕРИСТИКА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ОПЕРАТИВНИЯ ФИНАНСОВ МЕНИДЖМЪНТ В УСЛОВИЯТА НА ДИНАМИЧНИ ПРОМЕНИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР

1. МСП и икономическата устойчивост на България в условията на динамични пазарни промени

Подкрепата към българския бизнес за по-голяма инвестиционна активност на предприемачите и увеличаване дела на заетите в МСП през прехода към пазарна икономика среща различни препятствия, свързани с : усещането за реална икономическа свобода при липса на традиции и създаването на ефективна законодателна уредба, с множество подзаконови актове, която да гарантира справедлив, равен старт за всички при явната тенденция за сливане на политическата и икономическата власт и висок дял от икономиката в „сивия сектор“. Първата правна възможност за създаване на такова предприятие е Постановление №12 на Министерски съвет от 3 март 1982г. Следващите подзаконови актове са издадени в периода 1984-88 г. и имат за цел да подобрят организацията и условията за ускорено изграждане на МСП. Решаващо значение за тези промени има издадения Указ 56 на МС, който обобщава нормативната уредба за регулаторната рамка и управлението на бизнеса от страна на държавата и режима на функциониране на свободните икономически зони и облагане на печалбата на чуждестранни МСП. Още в началото на прехода към

пазарна икономика от 1989 г. и очакваната икономическа свобода, този процес беше белязан с рязко увеличаване на броя на новорегистрирани фирми за да достигнат към края на 1996 г. над 560 000 (<https://nsi.bg>, n.d.). Последва приемането на Постановление 108 на МС от 1991г. за подкрепа на малките предприятия, чрез създаването със средства от бюджета на фонд „Малки предприятия“ към Министерството на индустрията, търговията и услугите и начало на данъчна реформа в началото на 1992 г., която предвижда възможни данъчни преференции за МСП. Въпреки тезите и съветите на западни икономисти за важната позиция на малкия и среден бизнес за новите икономики и необходимостта от по-активни реални действия на държавата, остава усещането за почти декларативна подкрепа за предприемачеството, през фиктивни програми с незадоволителни резултати (Смолбоун, 1996). Това постави края на оптимистичния период на развитие на българското предприемачество и кризата през 1997 г. редуцира броя на МСП до 205 643 през 1998 г. (<https://nsi.bg>, н.д.). В новия Закон за МСП¹ през 1999 г. се отразяват препоръките на Европейската комисия и изпълнението на приетата през 1998 г. Национална стратегия за насърчаване на развитието на МСП.

Авторът започва своето изследване от началото на 21 век, когато развитието на МСП² в България бележи, с променлив успех определени положителни тенденции при осигуряването на работни места и създаване на висока добавена стойност в икономиката, достигайки сходни средни стойности за ЕС, въпреки честите икономически кризи, пандемията и

¹ Според Закона за малките и средните предприятия - микропредприятия са предприятията, които имат до 9 заети лица, малки са тези с до 49 заети и средни - с 50 до 249 заети.

² В приетите нормативни актове в България се представят различни дефиниции за предприятие и МСП. В Законът за счетоводството се дефинират 4 категории предприятия според балансовата стойност на активите, нетните приходи от продажби и броя на заетите: микропредприятия; малки предприятия; средни предприятия; големи предприятия като към състава на МСП се включват и микропредприятията.

Категория	Активи	Приходи	Персонал
Микропредприятия	до 700 000 лв.	до 1 400 000 лв.	10
Малки предприятия	до 8 000 000 лв.	до 16 000 000 лв.	50
Средни предприятия	8 – 38 000 000 лв.	16 – 76 000 000 лв.	250
Големи предприятия	над 38 000 000 лв.	над 76 000 000 лв.	250

войната в Украйна, които влияят на инвестиционната политика. (Виж Таблица 1.)

Анализът върху еволюцията и оцеляването на МСП у нас за периода до пандемията показва, че този процес има пряка връзка с инвестиционната им активност като целта на инвестициите е не само запазването, но и просперитета на бизнеса. Във връзка с това вземането на инвестиционно решение е от ключово значение за МСП, което зависи най-вече от фактора ограниченост на инвестиционните и кредитните ресурси на фирмата. Повечето стопански субекти действат в условията на перманентна лимитираност на капитали, което изисква от фирменото управление оптимално балансиране между източниците за финансиране и начините за инвестиране. (Проданов, 2007, стр. 113-114)

Таблица 1

Основни цифрови данни за МСП в България и ЕС 2008 г.³

	Брой предприятия			Заетост			Добавена стойност		
	България		ЕС-27	България		ЕС-27	България		ЕС-27
	Брой	Дял	Дял	Брой	Дял	Дял	Млрд. EUR	Дял	Дял
Микро-предприятия	250.818	89,9%	92,1%	536.863	27,5%	29,8%	4	16,4%	92,1%
Малки предприятия	22.960	8,2%	6,6%	459.983	23,5%	20,4%	5	21,1%	6,6%
Средни предприятия	4.491	1,6%	1,1%	438.412	22,4%	16,8%	5	21,7%	1,1%
МСП	278.269	99,7%	99,8%	1.435.259	73,5%	66,9%	14	59,2%	99,8%
Големи предприятия	715	0,3%	0,2%	518.421	26,5%	33,1%	9	40,8%	0,2%
Общо	278.984	100,0%	100,0%	1.953.679	100,0%	100,0%	23	100,0%	100,0%

Източник: Евростат

Данните от Таблица 1 показват, че важно място за финансовата стабилност на МСП и икономиката на България, ще има перманентното подобряване на квалификация на оперативния финансов мениджмънт,

³ Източник: Евростат, данните са базирани на цифрите за 2002—2007 г. от преработената база данни като изчисленията са направени от Cambridge Econometrics.

който може да осигури на малкия и среден бизнес успешно функциониране в условията на динамичните пазарни промени. Това включва: доброто финансово управление на ликвидните активи, което се възприема като част от управлението на оборотния капитал, подобно на управлението на запасите и краткосрочните кредитни задължения, администрирането на ликвидните активи и пасиви, набирането на средства за финансиране на дейността на фирмата. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 250-251)

Съществува постоянен стремеж на МСП да бъдат близо както до източниците на производствените ресурси, така и до потребителите си. Това ги кара да организират производствения процес близо до ресурсите и да произвеждат и продават на международните пазари, където финансовата дейност изисква специфични техники и модели за финансово управление. Тези техники и модели следва да отразяват спецификата на международната дейност на фирмата и да са в тясна обвързка с техниките и моделите, използвани за финансово управление на национално равнище. (Пътев, П. Международен финансов мениджмънт. В.Търново, 2000г. стр. 5-7)

Успехът на МСП на международните пазари, в условия на икономическа турбулентност, ще зависи до голяма степен от начина, по който финансовия мениджмънт планира, организира и оптимизират всеки един от процесите по изпълнение на основната им дейност. Пред тях стоят шокови промени и предизвикателства от различно естество: финансиране на бизнеса, инвестиционна активност, ефективно управление на персонала, анализ на данните за продажбите и заетостта, надзор върху поддръжката и ремонта и др. Всички тези дейности са пряко или косвено свързани с оперативния финансов мениджмънт при управление на *материалните запаси, кредитните задължения и ликвидността* защото всяко едно текущо решение, ще повлияе в средно- и дългосрочна перспектива върху финансовия резултат на фирмата. Това определя оптимизирането на всяко оперативно решение като важно условия за засилване на финансовата

устойчивост и конкурентоспособност на МСП при излизането им на международните пазари, което е трудно, но стратегически важно решение.

В научната литература се обръща специално внимание на прецизното тълкуване на финансовите показатели. Специфика има при изчисляването на показателите за ликвидност в условията на динамични ценови промени, когато запасите се оценяват на базата на LIFO⁴, при явна възможност за подценяване на текущата стойност на показателя при положение, че материалните запаси с основа LIFO, също могат да бъдат силно подценени по текуща стойност, в сравнение с балансовата им стойност. Този счетоводен метод за изписване на запасите може да доведе до изкривяване на достоверността на прецизно конструирания показател за ликвидността (Захариев А. , Ганчев, Ангелов, & Костов, 2022, стр. 37).

Можем да направим извода, че основните проблеми и предизвикателства пред съвременния оперативен финансов мениджмънт, в условията на динамично променящи се цени, са свързани с процеса на оптималното и ефективно управление на инвестициите в запаси, суровини и материали, които не носят директен доход, защото те са обездвижени за определен период и логиката е че колкото по-малък е техният размер, толкова по-малък е замразения в тях капитал (Пътев, Маринов, & Ганчев, 2015, стр. 108).

Нарушаването на ритмичността на доставките за бизнеса в световен мащаб (в периода 2020-2022 година) поради прилагането на мерките срещу пандемията и войната в Украйна, както и очакваните продажбите, трансферирани в производствени и материални потребности, се отразяват чувствително върху разходите за материалните запаси. В стремежа за запазване на непрекъснатост на производствения процес в условията на динамични промени на световните пазари, всеки допълнителен запас се свързва с къси ликвидни позиции и ограничен оборотен капитал. От друга

⁴ Методът „последна входяща – първа изходяща цена“ (LIFO), който се използва, съгласно българското счетоводно законодателство.

страна, при навлизането в икономическа рецесия на европейската икономика, както и малкото количество материални запаси, ще повишат разходите за бизнеса на МСП при наложително прекъсване на производствения процес, завишаване на обработка на материалите и свиване на потреблението.

Материалните запаси са един от най-важните активи в МСП, поради това тяхното описание, оценяване и избор на ефективен модел за управление изисква значително внимание. За производствените и търговските фирми продажбата на материални запаси на цена по-висока от общите разходи е основен източник на доход. Материалните запаси са особено важни, защото съществено влияят върху отчета за приходите и разходите и счетоводния баланс. Те са активи, държани за продажба или стоки, които ще бъдат използвани за производството на други стоки за продажба. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 14-15)

Съществуват различни методи за оценка на материалните запаси, които са подробно са разгледани от в Националния счетоводен стандарт 2 “Отчитане на основните производствени разходи и разходите по доставките” и Международния счетоводен стандарт 2 “Оценка и представяне на стоково-материалните запаси в контекста на системата за доставената стойност” (Дурин, 1993).

Дефинирането на понятието *материален запас* е посочено и в съответните счетоводни стандарти (МСС 2 Материални запаси⁵ и СС 2 Отчитане на стоково-материалните запаси⁶). Въпреки, че и в двата стандарта има различни измерения, става дума за един и същ отчетен обект, характеризиращ се със сходни особености.

В Параграф 6 от МСС 2 Материални запаси се определят като активи:

⁵ Приет с Регламент (ЕС) № 2017/1986 на Комисията от 31 октомври 2017 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1126/2008 за приемане на някои международни счетоводни стандарти в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета.

⁶ Приет с Постановление № 46 от 21.03.2005 г. на Министерския Съвет, обн. ДВ бр. 30 от 7 април 2005 г., изм. ДВ бр. 86 от 26 октомври 2007 г.

- Държани за продажба в обичайния ход на стопанската дейност;
- Намиращи се в процес на производство за такава продажба;
- Изразходвани в производствения процес или при предоставянето на услуги.

Материалните запаси са важен фактор за осигуряване на определена независимост на различните фази на производството от различни доставчици и клиенти затова оптимизирането на техния състав и количеството, ще осигури важната степен на защита на предприятието срещу спиране на производствения процес и други пазарни рискове. Те са :

- Защита срещу несигурността по отношение на предлагането, търсенето и времето за доставка в период на все по-чести локални и глобални кризи. С оглед спестяване на производството на такива „шокови“ промени, производителите поддържат запас от готова продукция;

- За постигане на по-добри финансови резултати при икономия от мащаба на производството – по-икономично е при определени условия да се произвежда в големи количества.

- За покриване на все по-динамичните промени в търсенето или предлагането – свидетели сме в условията на пандемия, в следствие на прилаганите глобални мерки за борба с вируса - повишаване цената на суровините и в случаите, когато производителя очаква повишаване на търсенето поради сезонността на произвежданата продукция.

Материалните запаси, като важна част от активите на малките и средни предприятия, участват по-често еднократно, а понякога и многократно, в производствено-стопанския процес, но винаги изцяло пренасят своята стойност в себестойността на новопроизведения продукт. (Лучков, 2019)

В икономическата литература, материалните запаси най-често се класифицират в следните категории:

- *Суровини и материали*: основни суровини и материали, които все още не са ангажирани в процеса на производството. Суровини, които

са закупени, за да бъдат използвани в производствените операции на фирмата. Целта на поддържането на запаси от суровини е да се отдели производствената функция от логистичната функция, така че забавянето на доставката на суровини да не доведе до забавяне на производството.

- *Резервни части*: това включва продукти, които се явяват допълнителни на основните продукти. Примери за резервни части са болтове, гайки, скоби, винтове и т.н. Тези резервни части обикновено се купуват от друг производител.

- *Незавършено производство*: това са онези материали, които са ангажирани в производствения процес, но не са завършени. Колкото по-сложен и продължителен е процесът на производство, толкова по-голяма ще бъде инвестицията в незавършено производство.

- *Стоки и продукция*: завършени продукти, очакващи продажба. Целта на запасяването с готови стоки е да отдели функцията на производство от функцията на продажбата, така че да се скъси времето между производството и продажбата.

Използваните в бизнеса на МСП материалите запаси могат да изпълняват *три основни функции*. Първата функция има пряка връзка с преобладаващата при тях производствената дейност, втората функция - със създаване на дълготрайни материални активи и третата функция - с организацията и управлението на бизнеса. От гледна точка на търговската дейност на МСП - материалните запаси могат да се разглеждат като покупка на стоки във вид готов за продажба, а непосредствените стоки в края на периода се отчитат като търговски запас. Тъй като по-голямата част от МСП се занимават с определено производство – тяхната основна функция е да произвеждат стоки и да ги продават на търговските фирми. Можем да обобщим, че производствените предприятия обикновено имат няколко основни вида материални запаси: (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 14-15)

- *Запаси на път* – това са запаси, които в момента на отчитането се намират на път.
- *Излишни запаси* – от които предприятията нямат нужда и са излишни поради смяна на производството.
- *Налични запаси* – запаси, които се съхраняват в складовете в момента на отчитането им.
- *Неликвидни запаси* – материални запаси, които не са реализирани за даден период. Те се образуват вследствие на ниското качество на продукцията, моралното и остаряване, изтичане на срока на годност.
- *Крайни запаси* – запасите, които в момента на отчитането се намират в склада.

Производствени запаси, които се намират в МСП, но в момента на отчитането им не се използват, не са включени в производствения процес. Те от своя страна се разделят на: (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 14-15)

1. *подготвителни запаси* – които се формират поради необходимост от подготовка на продукцията за потребление, производство;
2. *текущи запаси* – предназначени са за обезпечаване на производствения процес в период на доставки;
3. *буферни запаси* – съхраняват се с цел осигуряване на непрекъснат производствен процес при сбъждане на непредвидени ситуации или забавяне на доставки.

Управлението на материалните запаси е клон на оперативното финансово управление, което се свързва с планирането и контролирането на запасите. Управлението на материалните запаси като концепция, възниква в началото на ХХ век, въпреки обстоятелствата, че теориите и статистическите системи, които индустрията използва днес са били разработени преди 100 години. (Axsäter, 2015)

Икономическите теории и изследвания на материалните запаси имат своята еволюция, но в началото на 21 век при масовото навлизане на иновативните технологии и съвременни компютърни системи се забелязва необходимостта от чувствителни промени в управлението на материалните запаси.

Бизнесът на МСП, в условията на засилваща се глобална конкуренция, изисква складовете и системите за доставки могат да бъдат контролирани с прецизност, която да отговаря на динамичните промени на европейския и световен пазар. Предизвикателствата пред оперативния финансов мениджмънт се свързват с оптимизация на системите за управление на бизнеса, който да позволи пълен контрол върху ниво на запасите от всеки продукт или артикул.

Можем да представим като основен извод, че основната функция на управлението на материалните запаси е свързана с обслужването на клиента, а основната цел – да бъде минимизирана инвестицията в материални запаси, като същевременно се поддържа нормалното протичане на бизнеса на МСП. Това може да бъде постигнато чрез подобряване на прогнозирането и на надеждността на процесите по доставка и производствените операции.

Оптималната оценка на оперативния финансов мениджмънт за поддържането на необходимия за производството състав от материални запаси, ще има важно значение за устойчиво развитие на дейността на МСП, като формират обективна себестойност на готовата продукция, от една страна, а от друга – представят актуална информация за складовите наличности. Тук важен фактор за провеждането на успешна управленска политика, ще е изборът на инструментариум за управление и оценка на материалните запаси.

Възможност за добро по-управление на запасите е класифицирането им според тяхната номенклатура и обособяването на отделни групи, така че за всяка група да бъдат определени съответните механизми на

управление. Използваните традиционни, научни методи за анализ на номенклатурата на запасите са методите ABC и XYZ.

Използването на метода ABC дава възможност за ефективен анализ и контрол на различни елементи, активи като в това число и материалните запаси. При него всички запаси, на базата на определен критерий, се разпределят в три групи – А, В и С. Анализът преминава през няколко етапа:

1. Избор на критерий за класификация. Като примерни критерии могат да се посочат: обща стойност на запасите; покупна цена на запаса; разходи по доставка; общи разходи; скорост на обращение; заемана складова площ и т.н.

2. Подредяне на номенклатурата според избрания критерий. За да бъде направено това е нужно за всеки артикул от номенклатурата да се определи съответното значение. Например, ако запасите се подредят по критерий скорост на обращение, трябва да е известна скоростта на обращение за всеки един от тях.

3. Разпределяне на номенклатурата в трите групи – А, В и С.

В група А влизат запасите, които, на база избрания критерий, имат най-голямо значение и тяхното управление изисква най-голям контрол и ресурс.

В група В влизат запасите, чието значение е по-малко от А, но по-голямо от С, т.е. запасите със средно значение.

В група С се включват запасите, чието значение е незначително, съгласно избрания критерий.

Методът за анализ ABC използва философията от правилото на Парето, или правилото 80/20, според което 80% от разходите за управление на запасите произтичат от 20% от тях.

За разлика от метода ABC, който е класически и може да се прилага при класифициране на всякакви елементи, то методът XYZ е разработен специално за класифициране на материалните запаси.

Съгласно метода **XYZ**, аналогично на метода **ABC**, запасите се класифицират в три групи, но тук като критерий се използва търсенето на всеки един запас и темпа на потребление, оценен с помощта на коефициента на вариация, на база на актуални статистически данни за изследвания период от време.

Коефициентът на вариация е метод за изследване на модела на търсене и е подобен на метода на стандартното отклонение, като елиминира слабостите на стандартното отклонение (Пътев, Маринов, & Ганчев, 2015). Разликата е, че при коефициента на вариация се взема предвид и обема. Това прави стойността на отклонението сравнима, независимо от обема, и създава възможност да бъдат разглеждани и сравнявани всички продукти в склада едновременно.

Както посочихме по-горе, съгласно метода **XYZ**, запасите отново се класифицират в три групи по следните признаци:

1. Група **X** включва запаси със сравнително постоянно потребление и висока степен на прогнозируемост на търсенето;
2. Група **Y** – запаси, за които са характерни определени тенденции (напр. сезонни колебания), като прогнозируемостта е по-ниска в сравнение с група **X**;
3. Група **Z** – характеризират се с липса на тенденции в потреблението и възможности за прогнозируемост.

За всяка от групите се прилагат различни концепции за управлението им:

1. Група **X** – концепция за минимизиране нивото на запасите;
2. Група **Y** – концепция за оптимизиране нивото на запасите;
3. Група **Z** – концепции за минимизиране или максимализиране нивото на запасите в зависимост от последиците на техното фактическо състояние.

Трета възможност за класифициране на запасите е да се комбинират двата метода – **ABC** и **XYZ**. ⁷(Виж Таблица 2) (https://dlib.unisvishtov.bg/bitstream/handle/10610/3060/n41_333_tom3_tom_III_.pdf?sequence=1&isAllowed=y, н.д.)

Таблица 2

Комбиниране на методите ABC и XYZ

Групи	А	В	С
X	Запаси с най-голямо значение и висока степен на прогнозируемост	Запаси със средно значение и висока степен на прогнозируемост	Запаси с незначително значение и висока степен на прогнозируемост
Y	Запаси с най-голямо значение и средна точност на прогнозата/сезонни колебания	Запаси със средно значение и средна точност на прогнозата/сезонни колебания	Запаси с незначително значение и средна точност на прогнозата/сезонни колебания
Z	Запаси с най-голямо значение и липса на тенденции в потреблението и възможности за прогноза	Запаси със средно значение и липса на тенденции в потреблението и възможности за прогноза	Запаси с незначително значение и липса на тенденции в потреблението и възможности за прогноза

Можем да обобщим, че значителна част от капитала на МСП е вложен в материални запаси, затова ефективното им управление е основно предизвикателство пред финансов мениджмънт за оказване на

⁷ Използвани са данни от https://dlib.unisvishtov.bg/bitstream/handle/10610/3060/n41_333_н.д.

влияние върху всички бизнес функции – финансови, оперативни, маркетингови, счетоводни и т.н. Това поставя добрата квалификация на ръководните кадри да има определящо значение за разрешаване на проблемите, свързани с управлението на материалните запаси и ефективното оптимизиране на структурата на разходите при МСП.

2. ПОСТИГАНЕ НА ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ ПРИ МСП ЧРЕЗ ИЗПОЛЗВАНЕ НА ЕФЕКТИВНИ МЕТОДИ ЗА ОЦЕНКА И МОДЕЛИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ

Приложението на ефективни модели за управление на запасите е основно предизвикателство за оперативния финансов мениджмънт в условията на динамични ценови промени и нарушени доставки на световните пазари в началото на 21 век. Взимането на оптимално решение е възможно, въпреки че съществува известно разминаване между теорията и практиката по отношение на управлението на запасите. Това важи особено при по-ниско ниво на информационно осигуряване на процеса на управление на запасите, поради което тяхното управление не е оптимално, а това от своя страна влияе негативно върху крайните финансови показатели на предприятията. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 45)

Важен елемент в този процес е изследването на структурата на разходите на материалните запаси. Можем да представим структурата на разходите на материалните запаси чрез следните четири типа разходи:

1. *Разходи по доставката* – тук са акумулирани всички за попълване на запасите.

2. *Разходи по съхранението* – всички разходи, свързани със съхраняване на запасите

3. *Разходи, в следствие на недостиг на запаси* – това са възникналите разходи в резултат от дефицит на запаси, който се оценява като процентно изражение на пропуснати ползи от нереализирани продажби. Препоръчително е предприятието да извършва текущ анализ на разходите, възникнали вследствие недостиг и излишък на запаси.

4. *Разходи по информационно обезпечение на управлението на стоковите запаси* – това са всички разходи по създаване или закупуване и поддържане на информационната система за управление на запасите.

Изследването и анализирането на структурата на разходите при МСП е важно с оглед извършването на прецизна оценка и преоценка на материалните запаси.

В началото на 21 век сме свидетели на все по чести локални и глобални кризи, пандемия, войната в Украйна, които водят до динамични ценови промени и нарушени доставки на световните пазари, където изграждането на *ефективни системи на материалните запасите*, ще осигури оптималната производствената политика за поддържането на суровини и материали в запас за да няма прекъсване на производствения процес и запазване на възможността за МСП за продажбата на материални запаси на цена по-висока от общите разходи, което е съществен източник на доход. В съвременната теорията съществуват два основни типа системи на запасите: (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 17)

- *Модел на фиксираните количества на поръчката*, известен като модел на Уилсън.

- *Модел на фиксирания времеви период*, известен като периодична система.

Основната разлика между двата модела е, че моделът на фиксираните количества на поръчката инициира поръчка, когато се достигне

определена точка на възобновяване на поръчката. Това събитие може да се осъществи по всяко време, в зависимост от търсенето на даден продукт. Модел на фиксирания времеви период е ограничен в осъществяването на поръчки в края на предварително определен времеви период. Разликата между двете системи можем да обобщим и в табличен вид. (Виж Таблица 3).

Таблица 3
Системи на материалните запаси

<i>Характеристика</i>	<i>Модел на фиксираните количества на поръчка</i>	<i>Модел на фиксирания времеви период</i>
<i>Количество за поръчване</i>	<i>Q – постоянна величина (едно и също количество се поръчва всеки път)</i>	<i>Q – променлива величина</i>
<i>Време на осъществяване на поръчката</i>	<i>R – когато нивото на запасите спадне под точката на възобновяване на поръчката</i>	<i>T – през периода на контрол</i>
<i>Водене на записите</i>	<i>Всеки път, при вписване и изписване на запаси</i>	<i>Само в периода на контрол</i>
<i>Размер на запаса</i>	<i>По-малък от този на модела на фиксирания времеви период</i>	<i>По-голям от модел на фиксираните количества на поръчка</i>

Под внимание се вземат разходите по оформяне на поръчката (K), производствените разходи (или разходите по покупката) за единица запас (c) и разходите за съхранение на единица запас за единица време (h). Производствените разходи за цикъл са: (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 19-20)

$$\begin{cases} 0, & \text{ako } Q = 0 \\ K + cQ, & \text{ako } Q > 0 \end{cases}$$

Нека разгледаме модела на Уилсън при определянето на оптималното решение за поръчка, където разходите за съхранение за един цикъл са лесно определими. Средното ниво на запас през цикъл е $(Q+0)/2 = Q/2$ единици (бройки, тонове, кг.) за единица време и кореспондиращият разход е $hQ/2$ за единица време. Тъй като дължината на цикъла е Q/a , разходите за съхранение за цикъл се изчисляват чрез уравнение 1.

$$(1) \quad \frac{hQ^2}{2a}$$

Поради това общите разходи за цикъл се изразяват чрез уравнение 2.

$$(2) \quad K + cQ + \frac{hQ^2}{a},$$

Така общите разходи за единица време са дадени в уравнение 3.

$$(3) \quad TCU(Q) = \frac{K + cQ + hQ^2 / 2a}{Q/a} = \frac{aK}{Q} + ac + \frac{hQ}{2}$$

Оптималното решение може да се изведе като се реши уравнение 4 и се получава уравнение 5.

$$(4) \quad \frac{dTCU(Q)}{dQ} = -\frac{aK}{Q^2} + \frac{h}{2} = 0,$$

$$(5) \quad Q^* = \sqrt{\frac{2aK}{h}}$$

Последното уравнение (5) е *моделът на Уилсон* за икономичен най-голям размер (Wilson's economic lot-size). Според него оптималната поръчка е в размер на Q^* единици, която трябва да се подава за изпълнение на всеки $t^* = Q^*/a$ период. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 19-20)

Често използвана дефиниция в икономическата теория и практиката за оценяването е: „способ, с помощта на който се определят паричните суми, с които отделните елементи - предмет на счетоводството на предприятието ще бъдат представени във финансовите отчети“ (в т.ч. и в счетоводния баланс)⁸.

Процесът на оценяване на активите е важен елемент от политиката на оперативния финансов мениджмънт и счетоводния отдел. Оценяването и управлението на материалните запаси изисква от мениджмънта на МСП да разполагат с необходимата за това информация. Тази информация следва да бъде получавана по счетоводен път при спазване на принципните положения, регламентирани в приложимите счетоводни стандарти, свързани с оценката на материалните активи.

Научните изследвания в тази област показват, че оперативния финансов мениджмънт използва най-често два вида оценката на материалните запаси – първоначална и последваща оценка с цел представяне на достоверен финансов резултат.

Съгласно Националния Счетоводен стандарт 2 първоначалната оценка на материалните запаси се извършва по историческа цена. СС 2 дава следното определение за историческа цена: *Доставна стойност (историческа цена)* - представлява сумата от всички разходи по закупуването и преработката, както и от други разходи, направени във връзка с доставянето на материалните запаси до сегашното им местоположение и състояние (материали, продукцията, стоки, незавършено производство и др.).

МСС 2 посочва, че първоначалната оценка на материалните запаси се извършва по тяхната себестойност, като дава следното определение за понятието: „себестойността на материалните запаси представлява сумата от всички разходи по закупуването, преработката, както и други разходи,

⁸ Вж. т. 4.54 от Концептуална рамка за финансово отчитане, издадена от СМС през м. Септември 2010 г.

направени във връзка с доставянето им до тяхното настоящо местоположение и състояние“.

Възможна е първоначална оценка на материалните запаси, които могат да се оценяват и *текущо*, при потреблението им. Научните изследвания и прилаганите счетоводни стандарти, регламентиращи управлението на материалните запаси утвърждават няколко метода за оценката им при потреблението.

МСС 2 „Материални запаси“ представя няколко възможни метода за оценка на материалните запаси при потребление:

- конкретно определена цена;
- първа входяща – първа изходяща цена, и
- средна претеглена цена.

В МСС 2 не се определят конкретните методи за изписване на материалните запаси от МСП. Те имат възможност да избират някой от посочените в стандарта методи. Уточнява се, обаче, че методът конкретно определена цена се прилага, когато материалните запаси не са взаимозаменяеми, или са предназначени за конкретен проект. В случаите, когато не са налице условията за използване на метода конкретно определена цена се използват методите първа входяща – първа изходяща стойност или средно претеглена стойност.

Методът „първа входяща – първа изходяща цена“ означава, че изписването на материалите се осъществява по реда на влизането им в склада. Докато при *методът „средна претеглена цена“* изисква общата стойност на отписаните материали да се раздели на количеството доставени материали. По този начин се получава една средна цена, с която се умножава количеството изразходвани материални запаси за определения период.

Националният СС 2 предвижда два подхода, които могат да бъдат използвани от предприятията при изписване на материалните запаси в момента на потреблението им:

1. Препоръчителен подход
2. Допустим алтернативен подход

Препоръчителният подход включва следните три метода в съответната последователност:

- *метод е на конкретно определена стойност.*
- *метод на „първа входяща-първа изходяща стойност“ (FIFO).*
- *метод на „среднопретеглената стойност“.*

Допустим алтернативен подход може да се използва, когато в предприятието няма условия за прилагането на един от посочените три метода на препоръчителния подход. В тези случаи предприятието прилага метода на „последна входяща-първа изходяща стойност“ (LIFO). При него придобитите последни материални запаси се изписват първи. По този начин в края на отчетния период остават материалните запаси, придобити първи.

За целта на анализа трябва да уточним, че *Методът „последна входяща – първа изходяща цена“ (LIFO)* може да се използва, съгласно българското счетоводно законодателство, а *метод на „среднопретеглената стойност“ (МСС 2)* не е възможен, както за счетоводни, така и за данъчни цели.

Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) не позволяват използването на метода LIFO поради потенциалните изкривявания, които може да покаже при оценяване финансовата стабилност на предприятията и техните финансови отчети.

Изследването в тази област може категорично да представи, че използването на метода LIFO може да понижи облагаемия доход на предприятието, а от там и размера на корпоративните данъци.

Нека да представим следния методически казус :

Предприятието А е закупило следните материални запаси за период от 5 години (Виж Таблица 4.)

Таблица 4

Закупени материални запаси

ГОДИНА НА ЗАКУПУВАНЕ	ЗАКУПЕНИ ЕДИНИЦИ	ЕДИНИЧНА ЦЕНА	ОБЩО РАЗХОДИ
ГОДИНА 1	1000	1,00 лв.	1000,00 лв.
ГОДИНА 2	1000	1,15 лв.	1150,00 лв.
ГОДИНА 3	1000	1,20 лв.	1200,00 лв.
ГОДИНА 4	1000	1,25 лв.	1250,00 лв.
ГОДИНА 5	1000	1,30 лв.	1300,00 лв.

Нека да предположим, че през Година 5 предприятието е продало 3500 единици по единична цена 2 лв. Това означава, че предприятието е получило приход от 7000 лв. При използването на метода FIFO, общата себестойност на продадените стоки ще се изчисли по следния начин:

ГОДИНА	ПРОДАДЕНИ ЕДИНИЦИ	ЕДИНИЧНА ЦЕНА	ОБЩО
ГОДИНА 1	1000	1,00 лв.	1000,00 лв.
ГОДИНА 2	1000	1,15 лв.	1150,00 лв.
ГОДИНА 3	1000	1,20 лв.	1200,00 лв.
ГОДИНА 4	500	1,25 лв.	625,00 лв.
ОБЩО			3975,00 лв.

Общата брутна печалба ще бъде 3025 лв., а стойността на наличните материални запаси – 1925 лв.

Ако, обаче, използваме метода LIFO, общата себестойност на продадените стоки ще се изчисли по следния начин:

ГОДИНА	ПРОДАДЕНИ ЕДИНИЦИ	ЕДИНИЧНА ЦЕНА	ОБЩО
ГОДИНА 5	1000	1,30 лв.	1300,00 лв.
ГОДИНА 4	1000	1,25 лв.	1250,00 лв.
ГОДИНА 3	1000	1,20 лв.	1200,00 лв.
ГОДИНА 2	500	1,15 лв.	575,00 лв.
ОБЩО			4325,00 лв.

Общата брутна печалба ще бъде 2675 лв., а стойността на наличните материални запаси – 1575 лв.

Можем да направим следния *извод*, от представения методически казус: при използването на метода FIFO предприятие А изглежда по-печелившо, въпреки че и в двата случая компанията е продала еднакъв брой единици.

Този ефект се получава *при метода първа входяща, първа изходяща (FIFO)* защото стойността е разпределена между запасите и продадената продукция съгласно предположението, че продукцията е продадена по реда, по който е купена. С други думи, първите купени запаси първи са вложени в производството (от производствена гледна точка) или първи продадени (от търговска гледна точка). Затова стойността на оставащия запас произтича от последните покупки. Една от задачите на метода FIFO е да се следва приблизително физическият поток на материалните запаси. Когато физическият поток на материалите е първа входяща, първа изходяща, FIFO методът е много близък до метода на специфичната идентификация, но в същото време не позволява манипулиране на дохода, защото предприятието не е свободно да избере дадена стойност на материалите да бъде отчетено като разход. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 27-28)

Икономическата ефективност от използването на метода LIFO може да свърже с възможностите за оптимизиране на данъчното облагане и

произтичащите от този процес данъчни облаги. Постигнатата по-високата себестойност на продадените стоки, ще доведе до намаляване на брутната печалба и малките и средни предприятия, които използват LIFO, ще оптимизират данъчните си задължения, но постигнатото данъчно облекчение има своя цена: морално остаряла стойност на материалните запаси.

Другата възможна деформация при използването на метода LIFO е, че стойността на запасите, отразена в баланса е значително остаряла.

Да анализираме друг възможен методически казус, че същото предприятие А, през 6-тата година купува 1500 единици по единична цена от 1,40 лв.

При използване на метода FIFO, материалните запаси на предприятието ще бъдат оценени както следва:

Година 4	500	1,25 лв.	625,00 лв.
Година 5	1000	1,30 лв.	1300,00 лв.
Година 6	1500	1,40 лв.	2100,00 лв.

Но при използване на LIFO, ситуацията с материалните запаси ще изглежда по следния начин:

Година 1	1000	1,00 лв.	1000,00 лв.
Година 2	500	1,15 лв.	575,00 лв.
Година 6	1500	1,40 лв.	2100,00 лв.

Приемаме, че през същата Година 6 предприятие А е продало 1500 единици. Съгласно FIFO то няма да изпише никаква част от запасите, които е придобило през година 6, тъй като все още разполага с материали от години 4 и 5. Следователно, общата себестойност на продадените стоки ще бъде 1925 лв. Стойността на наличните запаси е в размер 2100 лв., т.е. всички придобити през Година 6 активи.

Съгласно метода LIFO предприятието ще използва единствено запасите от година 6. Общата себестойност на продадените стоки ще бъде 2100 лв. Стойността на наличните запаси е в размер 1575 лв., т.е. всички стари запаси от година 1 и 2.

От така представения методически казус можем да направим *извода*, че при използването на метода LIFO счетоводният баланс ще представи запаси, които са поне на 4 години и съответно морално и/или материално остарели. В допълнение, ако предприятието продължава да купува и продава едно и също количество запаси всяка година, запазвайки наличните количества от година 1 и 2, то надеждността на счетоводния баланс ще продължава да се влошава. Затова финансовият мениджмънт предпочита да използва другите методи, защото основните недостатъци на метода LIFO са отчетените по-ниски печалби като използването му поставя проблема и за неволната ликвидация, както и причиняването на по-ниска склонност към купуване. Предприятията могат просто да купуват повече запаси и да съпоставят техните разходи с приходите. Винаги съществува възможност предприятията да се опитат да манипулират нетния доход в края на годината просто като променят подхода на покупки. Най-силният аргумент, който съществува в полза на LIFO - метода за целите на финансовия мениджмънт при представянето и анализирането на отчета за приходите и разходите е съпоставянето на текущите разходи с текущите приходи.

Преоценката на материалните запаси може да бъде както в посока увеличение, така и в посока намаление, но при всички положения максималната оценка, по която могат да бъдат представени във финансовите отчети е първоначалната им стойност. СС 2 препоръчва използването на три метода за отписване. На първо място се използва способа на конкретно определената стойност. Когато това не е възможно се използват способите на първа входяща – първа изходяща стойност (FIFO) и на средно претеглена стойност.

За разлика от СС 2, МСС 2 не допуска използването на метода последна входяща – първа изходяща (LIFO) за *отписване на материални запаси* като финансовите мениджъри все по-рядко го използват и за *оценка на материалните запаси* въпреки съществуването на някои основни предимства като :

а. *Съпоставимост*. При метода LIFO последните разходи са съпоставими с текущите приходи, при което се постига по-реалистична оценка на текущия финансов резултат. При инфлационна икономика повечето икономисти поставят под съмнение качеството на печалбите, базирани на историческото отчитане на разходите, отбелязвайки, че ако не се съпоставят текущите разходи с текущите приходи се получават временни печалби или печалби на книга (печалба от запаси). Печалбата от запаси се получава, когато разходите за запаси, съпоставени с продажбите, са по-малки от заместимите разходи за запаси. Поради това стойността на продадената продукция е подценена, а печалбата е надценена. При използването на LIFO метода (вместо FIFO) последните разходи се съпоставят с приходите, поради което печалбата от запаси се намалява.

б. *Хеджиране на бъдещите печалби*. При LIFO бъдещите печалби на предприятието няма да бъдат съществено засегнати от бъдещите ценови спадове. LIFO елиминира или съществено минимализира записванията до пазарните, като резултат на ценовите спадове, защото стойността на запасите обикновено ще бъде много по-ниска от нетната реализируема стойност. Това остро контрастира с FIFO- метода, който обикновено има по-висока стойност на запасите отколкото LIFO. Остойностените при FIFO запаси са по-уязвими към ценови спадове, което може съществено да намали нетния доход.

Ефективният контрол и използваните модели за управление на материалните запаси е пътят към успеха на съвременния оперативен финансов мениджмънт при МСП, който дава възможност за вземане на

ефективни управленски решения при оптимизиране на управленската политика към запасите.

Възможното математическо представяне на определен модел за управление на материалните запаси се свързва с редица ограничения и няколко фази на анализ.

Според Таха основната задача на всеки модел е да отговори на два основни въпроса (Таха, 1985):

- а) *колко да се поръча* и
- б) *кога да се поръча*.

Отговорът на първия въпрос е изразен по отношение на това, което наричаме оптимално количество за поръчване като поръчката може да варира във времето в зависимост от ситуацията и отговорът на втория въпрос зависи от типа на системата на материалните запаси. Ако тя изисква *периодичен контрол* на равни времеви интервали (например всеки месец), времето за нова поръчка обикновено съвпада с началото на всеки времеви интервал или *продължителен контрол* - ако системата е от продължителен тип, точката на поръчване обикновено се определя чрез нивото на материалните запаси, при което нова поръчка трябва да се направи.

Количеството на поръчката и точката на новата поръчка нормално се определят чрез минимизиране на общите разходи за материални запаси, които могат да се представят като функция на тези две променливи. Общите разходи в системата за управление на запасите във вид на функция могат да се представят чрез уравнение 6. Означенията, които използваме, са приети като база в литературата, към която се придържаме и ние:

$$(6) \quad TCU = f(OC, HC, SC),$$

където:

TCU са общите разходи;

OC - разходи по оформяне на поръчката;

HC - разходи по съхранението на запасите;

SC - разходите при дефицит на запас;

Моделите за материални запаси се разделят на *детерминистични и стохастични* в зависимост от вида на търсенето. *Детерминистични* са моделите, които предполагат сигурност на търсенето, от своя страна се разделят на (Таха, 1985):

- *Статични* - коефициентът на потребление е постоянен във времето;
- *Динамични* - въпреки че търсенето е известно, то варира във времето.

Стохастичните, които в икономическата литература се наричат още вероятностни, се описват с някакво вероятностно разпределение. Те се поделят на две групи:

- *Стационарни* - при които вероятностното разпределение на търсенето е постоянно във времето;
- *Нестационарни* - при които вероятностното разпределение на търсенето не е постоянно във времето.

В реалния икономически живот не се срещат условия за прилагане на статични детерминистични модели, въпреки че от математическа гледна точка те са прости модели. Естествено, съществува и изключение: например ежедневно търсене на мляко би могло да се определи като относително постоянно, въпреки че то варира във времето, макар и незначително.

От направеното изследване до тук можем да направим основен извод, че създаването на универсален модел за управление на материални запаси, който да отчита всички променливи в реалната система и да бъде аналитично решим е труден процес. Затова най-често класификацията на детерминистични модели ги определя за случаи с един материален запас, а другите възможни модели, включват няколко вида запаси като разлика

между тях е продиктувана от вида на търсенето – статично или динамично. Това предопределя и съществуването на различни оптимизационни модели за управление на материалните запаси – линейни и динамични.

Със стимулирането на инвестициите в иновативни технологии и постигането на по-високо ниво на информираност – ефективното прилагане на различните модели за управление на запасите, ще е възможно по-оптимално, което ще повлияе позитивно върху крайните финансови показатели на МСП.

3. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ УПРАВЛЕНИЕ НА ЛИКВИДНОСТТА НА МСП В УСЛОВИЯ НА ТУРБУЛЕНТНОСТ

В съвременната научна финансова литература „управлението на ликвидните активи при МСП се определя като най-съществена част оперативния финансов мениджмънт. Това определя посоката на научните изследвания към връзката между състоянието на ликвидните активи и финансовата устойчивост на фирмите“. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 250)

Ефективното управление на ликвидните активи на МСП поставя редица проблеми и предизвикателства пред финансовия мениджмънт при условията на динамични промени в икономиката. За състоянието на бизнес климата и икономическата активност може да се съди по данните от НСИ и Агенцията по вписване за подадените заявления за регистрация и започване на бизнес и заявления за вписване на обстоятелства, относно прекратяване и ликвидация. Такава динамика се забелязва в България още след 2018 г., когато броят на регистрираните МСП постоянно намалява. На базата на въведените ограничителни мерки за борба с COVID-19 през 2020 г. - икономическата активност спада още като при вписванията се отчита спад от близо 18% до 38 548. По данни на Агенцията по вписване за 2020 г.

са подадени 3 626 заявления относно прекратяване и ликвидация или с почти 20% по-малко от предходната 2019 година. (Виж Графика 1.)

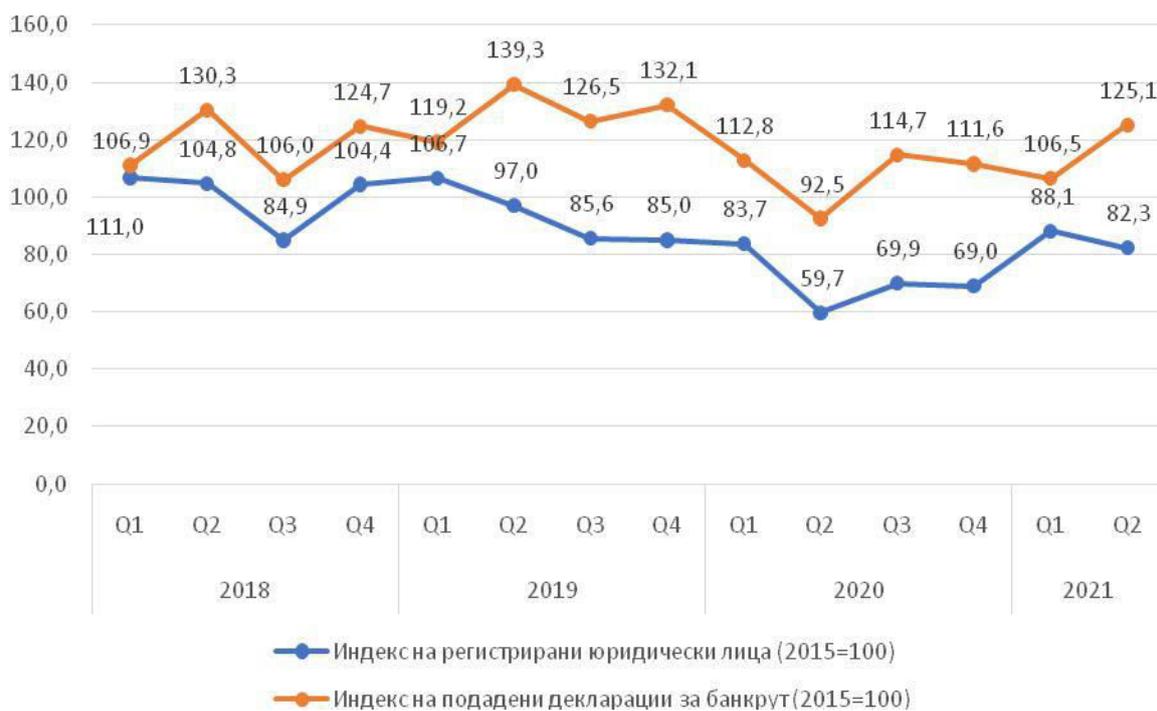


*Данни за Q1-Q3 2021 г.

Източник: Агенция по вписванията

Графика 1. Регистрирани търговци и подадени заявления относно прекратяване и ликвидация (брой, 2015-2021 г.)

На базата на поддържаните от Евростат индекси - *подадени заявления за регистрация и за банкрут* се забелязва определена сезонна цикличност и в двата индекса. Следствие на ограничителните мерки за борба с пандемията през 2020 г. индексът *подадени заявления за регистрация* регистрира спад от близо 38% спрямо 2019 г. През 2021 г., въпреки задаващата се икономическа рецесия. Същия индекс се връща към нивата от 2019 г. - въпреки регистрираните фалити (+17,5%), през второто тримесечие на 2021 г. (Виж Графика 2).



Източник: Евростат

Графика 2. Индекси на регистрирани юридически лица и подадени заявления относно прекратяване и ликвидация(тримесечни данни, 2018-2021 г.)

Относителната финансова стабилност при оцелелите през периода 2018-2021 г. МСП зависи както от компетенциите на оперативния финансов мениджмънт, който е важна част от ръководството на бизнеса, занимаващ се с управление на материалните запаси, ликвидните активи и финансовата обезпеченост на предприятието - така също и от външните фактори като пандемия и ограничителните мерки за борба с вируса, бизнес климата – изграден от нормативната рамка и бюрократичната тежест и настъпващата икономическа рецесия. Важен фактор за оцеляването на МСП се оказва натрупаният в годините опитът и традиции в бизнеса.

Според Лий управлението на ликвидните активи „включва администрирането на ликвидните активи и пасиви, набирането на средства за финансиране на дейността на фирмата” (Lee, 2001, стр. 80-82).

Друга популярна концепцията на Тиген за управление на ликвидните активи включва (Teigen, 2001, pp. 23-24):

- разработването и провеждането на политика по управлението на паричните наличности и инвестициите,

- контрола и мониторинга на ликвидните активи и пасиви.

Според анализа на тази концепция при управлението на ликвидните активи в МСП може да се поставя в тясна връзка с :

- банките при управлението на банковите сметки,
- брокерите на ценни книжа при управлението на инвестициите,
- организиране на информационна система за управление на ликвидните активи.

Тук е необходимо да припомним дефинирането на ликвидността (*liquidity*) на фирмата като финансово-счетоводен и правен термин определя способността на даден ликвиден актив да бъде максимално бързо превърнат в парични средства при минимум загуби. Това определя непосредствената връзка между ликвидността⁹ с ликвидността на активите¹⁰.

Управлението на ликвидността на активите е важно предизвикателство за бизнеса на МСП, който се свързва с процес на инвестиране в ликвидни активи, които да могат по най-бързият начин да се превърнат в парични средства, за да се посрещне тяхната необходимост от ликвидност. Това подsigуряване с налични средства, в условията на икономическа турбулентност е важна част от управлението на риска за малкия и среден бизнес и може да осигури финансова стабилност при все по-честите глобални и локални кризи

От посоченото по горе изследване можем да направим извода, че за оперативният финансов мениджмънт при МСП важно значение за финансовата стабилност на фирмата, ще има управлението на ликвидността. Комплексното характеризирание на ликвидността в

⁹ Ликвидността изразява самата способност на МСП да погасяват своевременно своите задължения, които са възникнали в миналото, и да осъществява текущи плащания.

¹⁰ Ликвидността на активите представят способността им да се превръщат в пари за погасяване на задължения и за осъществяване на текущи плащания.

количествено и качествено отношение е възможно чрез използване на система от показатели. Някои от тях пряко характеризират ликвидността на МСП и носят информация за нейното съдържание като финансова категория, други дават възможност за оценка на обуславящите я фактори, но само в система и взаимовръзка те могат пълно да характеризират нейното значение за финансовото състояние на фирмата.

В икономическата литература най-често се използват две групи показатели за характеризиране и оценка на ликвидността – *статични и динамични показатели*. Статичните показатели за ликвидността оценяват състоянието на фирмата към определен момент, т.е. компонентите, които я обуславят, са фиксирани към определена дата. Динамичните показатели за ликвидността характеризират състоянието на фирмата за продължителен период от време и отчитат влиянието на ритъма на производството, реализацията и плащанията на дълговете.

Основните статични измерители на фирмената ликвидност са:

- *Чистите оборотни капитали*. Те са разлика между текущите активи и текущите пасиви и са характеризират възможността на фирмата да покрива краткосрочните си задължения при настъпване на техния падеж чрез наличните си ликвидни активи. От теоретична гледна точка, ако този показател е положителна величина това означава, че фирмата е осигурена и може да посреща своите краткосрочни задължения. Чистият оборотен капитал може и да бъде отрицателна величина, като това ще означава, че компанията няма достатъчно поле на сигурност и може да се наложи тя да продаде част от своите активи, за да покрие краткосрочните си дългове. (Асенов, 2010, стр. 197) и (Захариев, Вълчев, & др., Управление на капиталите, 2015, стр. 120) Математическият израз на тази зависимост е следният:

$$(7) \quad NWC = CA - CL = (C + AR + I) - (AP + STD + CP),$$

където:

NWC е чистият оборотен капитал;

C – активи в наличност (пари в касата);

AR – бързо реализуеми активи (вземанията от клиенти, пазарни ценни книжа и др.);

I – запасите;

AP – задълженията към доставчици;

STD – краткосрочните дългове;

CP – други краткосрочни задължения.

- *Коефициент на обща ликвидност (коефициент на покритие).*

Той измерва резерва, който подsigурява фирмата при неблагоприятни за нея колебания на паричните потоци. Той е относителен измерител на ликвидността и показва до каква степен наличните текущи активи покриват текущите пасиви на фирмата и е един от най-широко използваните измерители на ликвидността.

Коефициентът на обща ликвидност (CR) се изчислява като отношение на текущите активи (CA) към текущите пасиви (CL): (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 303)

$$(8) \quad K_{OL} = \frac{\text{Текущи активи}}{\text{Текущи пасиви}}$$

или

$$(9) \quad CR = \frac{CA}{CL} = \frac{C + AR + I}{AP + STD + CP}.$$

Ако коефициентът на обща ликвидност е под единица, това означава, че тя няма достатъчно налични средства за покриване на краткосрочните си задължения. Това е обезпокоително за фирмата и тя трябва незабавно до предприеме действия за анализиране на ситуацията, в която е изпаднала. Ликвидността може да се оцени като нормална, ако коефициентът е в границите 1,25-1,5, а като много добра при стойности 1,5 – 2. (Касърова & Димитрова, стр. 30)

Коефициентът има съществени недостатъци, породени от това, че той отчита моментното състояние на текущите активи и пасиви, а ликвидността зависи по-скоро от приходните и разходните парични потоци. Освен това, той взема под внимание и активи, които са по-трудно ликвидни и не могат да бъдат използвани веднага за покриване на задълженията. Независимо от тези недостатъци, той се използва широко в практиката, поради достъпността на данните за изчислението му – балансите на фирмите са обществено достъпни, както и поради яснотата на получените резултати.

- *Коефициент на бърза ликвидност.* Разликата е в числителя на формулата – от текущите активи се изключват ниско ликвидните запаси: (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 126-148)

$$(10) \quad K_{БЛ} = \frac{\text{Текущи активи} - \text{Запаси}}{\text{Текущи пасиви}}$$

Бързата ликвидност се оценява като нормална при стойност на коефициента около единица.

- *Коефициент на незабавна ликвидност.* Той е един от основните измерители за ликвидност и показва дали фирмата може чрез наличните си краткосрочни финансови ресурси и парични средства да изплати незабавно своите текущи задължения:

$$(11) \quad K_{НЛ} = \frac{\text{Краткосрочни финансови активи} + \text{Парични средства}}{\text{Текущи пасиви}}$$

При стойност на коефициента 0,5 незабавната ликвидност се оценява като нормална (Касърова & Димитрова, стр. 30).

- *Коефициент на абсолютна ликвидност.* Измерва съотношението между парите и текущите пасиви. Този показател характеризира степента, в която най-ликвидните активи на предприятието

покриват краткосрочните задължения. Той се изчислява по следния начин: (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 131)

$$(12) \quad K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{Парични средства}}{\text{Текущи пасиви}}$$

При стойност на коефициента между 0,2 и 0,25 ликвидността се приема за нормална.

Допълнителна информация за ликвидността на фирмата носи *коефициентът на парите и паричните еквиваленти*. Той характеризира дела на паричните средства и паричните еквиваленти в общия размер на текущите активи. Високите стойности на този коефициент свидетелстват за висока ликвидност на фирмата, тъй като парите са стандарт за ликвидност на фирмата и с тях могат веднага да бъдат покрити краткосрочните задължения. Паричните средства играят важна роля в дейността на фирмата, затова обикновено тя планира техния размер. Влияние върху него оказват различните оборотни кредити, давани на фирмите от банките за финансиране на текущите им разходи (револвиращи кредити, кредитни линии и др.) (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 131) Препоръчително е стойността на този показател да е под единица, защото парите и паричните еквиваленти не носят доход или е прекалено нисък, затова не е добре да се поддържат в голям размер.

Основните динамични показатели за ликвидност са (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 126-148):

- *Обращаемост на вземанията*. При анализа на ликвидността е необходимо да се вземе предвид скоростта, с която вземанията се превръщат в пари. Този показател показва колко пъти в годината вземанията на фирмата се превръщат в пари (брой на извършените обороти). Важно в случая е да се определи рискът вземанията да не бъдат събрани изцяло, тъй като те са високорисков актив и много често фирмата изпитва затруднения при събирането им. Тези затруднения могат да

намалят ликвидността на фирмата, затова тя обикновено начислява провизии за трудно събираемите вземания, а несъбираемите ги отписва. Решаваща роля при анализа на вземанията играе и търговската политика на фирмата по отношение на нейните клиенти – срокът, който тя им дава за изплащане на задълженията, и дали разрешава преференциални срокове на определени контрагенти.

Обращаемостта на вземанията се изчислява като отношение на продажбите на кредит за определен период към средногодишния размер на вземанията:

$$(13) \quad O_{\text{ВЗ}} = \frac{\text{Продажби на кредит}}{\text{Средногодишен размер на вземанията}}$$

Средногодишният размер на вземанията се изчислява като полу сбор от вземанията в началото и в края на периода.

На база изчисления брой обороти може да се установи продължителността на един оборот – колко дни трябва да фирмата, за да събере от своите клиенти дадените им кредити. Това се получава като разделим дните в годината на броя на оборотите:

$$(14) \quad B_{\text{ВЗ}} = \frac{360}{\text{Обръщаемост на вземанията}}$$

- *Среден срок на събиране на вземанията.* Показва колко дни средно е закъснението при събиране на вземанията от клиенти. По икономически смисъл този показател е идентичен с предходния (обращаемост на вземанията), но могат да се изчислят и двата показателя с цел сравнение на резултатите. Настоящият коефициент се изчислява като отношение между средният размер на вземанията от клиенти и продажбите на кредит за определен период, умножено по дните в периода. Понякога в практиката се използват общите продажби вместо продажбите на кредит. Намаляването на показателя е знак за подобряване срока за

събиране на вземанията от клиенти, докато увеличаването му е предвестник на проблеми с кредитите давани от фирмата:

$$(15) \quad V_0 = \frac{\text{Среден размер на вземанията за даден период}}{\text{Продажби на кредит}} \times N$$

където N е броят на дните в периода.

- *Обращаемост на запасите.* Чрез него се измерва средната норма на скоростта, с която суровините, материалите и готовата продукция се трансформират в продажби. Нивото на запаса е от изключителна важност, тъй като то трябва да е достатъчно, за да може фирмата да работи нормално, но да няма излишни запаси, които да поглъщат ресурсите ѝ.

Обращаемостта на запасите се изчислява по аналогичен на обращаемостта на вземанията начин:

$$(16) \quad O_3 = \frac{\text{Стойност на продажбите на стоки и услуги}}{\text{Среден размер на запасите}}$$

Времетраенето на един оборот се установява като:

$$(17) \quad V_3 = \frac{360}{\text{Обръщаемост на запасите}}$$

- *Обращаемост на задълженията.* Задълженията към доставчици са важна част от текущите пасиви. Тяхната значимост при измерване на ликвидността се обуславя от факта, че е необходимо да се вземе предвид скоростта, с която тези задължения се трансформират в изходящ паричен поток:

$$(18) \quad O_{\text{Зад.}} = \frac{\text{Стойност на доставките}}{\text{Среден размер на задълженията към доставчици}}$$

- *Среден срок за изплащане на задълженията.* Той показва колко време средно е необходимо на фирмата да изплати задълженията

към доставчиците си. Изчислява се като средният размер на задълженията към доставчиците се раздели на покупките на кредит. Много често в практиката се използва общата сума на покупките, а не само покупките на кредит (<http://cfo.cio.bg/308>: Оценка на финансовата устойчивост (част 2). Оценка на ликвидността и платежоспособността, н.д.).

$$(19) \quad C_{\text{Зад.}} = \frac{\text{Среден размер на задълженията за даден период}}{\text{Покупки на кредит}} \times N$$

където N е броят на дните в периода.

- *Обращаемост на дълготрайните активи.* Този показател е по-скоро косвено свързан с ликвидността, тъй като показва дали фирмата използва ефективно дълготрайните материални активи и до каква степен те могат да генерират приходи (http://efpages.blogspot.bg/2014/12/blog-post_94.html, Анализ на платежоспособността и ликвидността., н.д.):

$$(20) \quad O_{\text{ДА}} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби}}{\text{Среден размер на дълготрайните активи}}$$

- *Обращаемост на всички активи.* Показва ефективността на използване на всички активи, ангажирани в дейността на компанията, и възможността им за реализиране на приходи. Изчислява се по същия начин като предходния показател, но в знаменателя се записва средногодишна стойност на всички активи вместо само на дълготрайните активи.

- *Коефициент на паричния поток от операциите по дейността.* Чрез него се установява колко пъти в годината текущите пасиви се покриват със сумата на приходния паричен поток от фирмената дейност. Изчислява се като отношение на приходният годишен паричен поток от операциите по дейността към текущите пасиви в края на годината:

$$(21) \quad K_{\text{ПП}} = \frac{\text{Приходен годишен паричен поток от операциите по дейността}}{\text{Текущи пасиви към 31.12}}$$

- **Модифициран коефициент на паричния поток** от операциите по дейността. Този коефициент подобрява предишния с това, че данните за текущите пасиви от началото и края на годината се осредняват, по този начин се преодолява несъпоставимостта на данните за приходите, които вече са получени през изминалата година и текущите задължения, които все още не са платени, т.е. в знаменателя се поставя средногодишния размер на пасивите:

$$(22) \quad K_{\text{МПП}} = \frac{\text{Приходен годишен паричен поток от операциите по дейността}}{(\text{Текущи пасиви към 01.01} + \text{Текущи пасиви към 31.12})/2}$$

- **Коефициент на покритие на годишния разходен паричен поток.** Този коефициент измерва за колко дни могат да бъдат покрити необходимите разходи на фирмата с наличните ѝ бързоликвидни активи, ако няма приходи през този период:

$$(23) \quad K_{\text{Покр.}} = \frac{\text{Текущи активи} - \text{Запаси}}{\text{Покупки на кредит}} \times 360$$

- **Индекс на ликвидността.** Той се изчислява като в числителя се поставя средно претеглената величина на отделните групи активи (за тегла се използват дните, необходими за превръщането на тези елементи в парични средства), а в знаменателя – сумата на актива. Той показва колко дни средно са необходими на елементите на актива да се превърнат в налични средства. (http://efpages.blogspot.bg/2014/12/blog-post_94.html, Анализ на платежоспособността и ликвидността., н.д.)

- **Нетен кредитен цикъл.** Използва се като измерител на ликвидността, като разглежда фирмата едновременно като кредитор и кредитополучател. Това означава, че нуждата ѝ от оборотен капитал зависи както от условията по кредитните сделки, които тя дава на своите клиенти, така и от тези, които тя получава от своите доставчици за доставките на кредит. На база на него възниква и нетният търговски цикъл, според който

оборотният капитал зависи не само от тези две променливи, но също и от нуждите на компанията от запаси. Нетният кредитен и търговски цикъл се изчисляват на база на дните необходими за събиране на вземанията от клиенти, изплащане на доставките, задържане на запаса и размерът на среднодневния паричен цикъл. (Захариев, Ганчев, & др., Финансов анализ., 2017, стр. 147)

- *Коефициент на осигуреност.* Колкото повече се увеличава този коефициент в динамичен порядък, толкова по-интензивно се развива фирмата. Обратно, по-ниският резултат свидетелства, че тя е силно зависима от своите краткосрочни дългове. (Теоретични основи на анализа на ликвидността: <http://ktkbg.blogspot.bg/2011/11/t.html>)

$$(24) \quad K_{Oc} = \frac{\text{Чист оборотен капитал}}{\text{Текущи пасиви}}$$

- *Коефициент на динамичност.* Този коефициент показва по-скоро ликвидността на текущите активи. Той е показател за финансовата маневреност на фирмата. Високото му равнище е знак, че фирмата може бързо и безпроблемно да изплаща своите задължения. Намалването му може да показва проблеми с издължаването на компанията към доставчиците ѝ: (Асенов, 2010, стр. 202)

$$(25) \quad K_D = \frac{\text{Парични средства}}{\text{Чист оборотен капитал}}$$

- *Коефициент на маневреност.* Този коефициент показва каква част от собствения капитал е разположена в активи, с които лесно може да се маневрира, т.е. те са подвижни. Нарастването на този показател е знак, че фирмата е финансово стабилна и може лесно да пренасочва своите активи в различни дейности: (Асенов, 2010, стр. 201)

$$(26) \quad K_M = \frac{\text{Чист оборотен капитал}}{\text{Собствен капитал}}$$

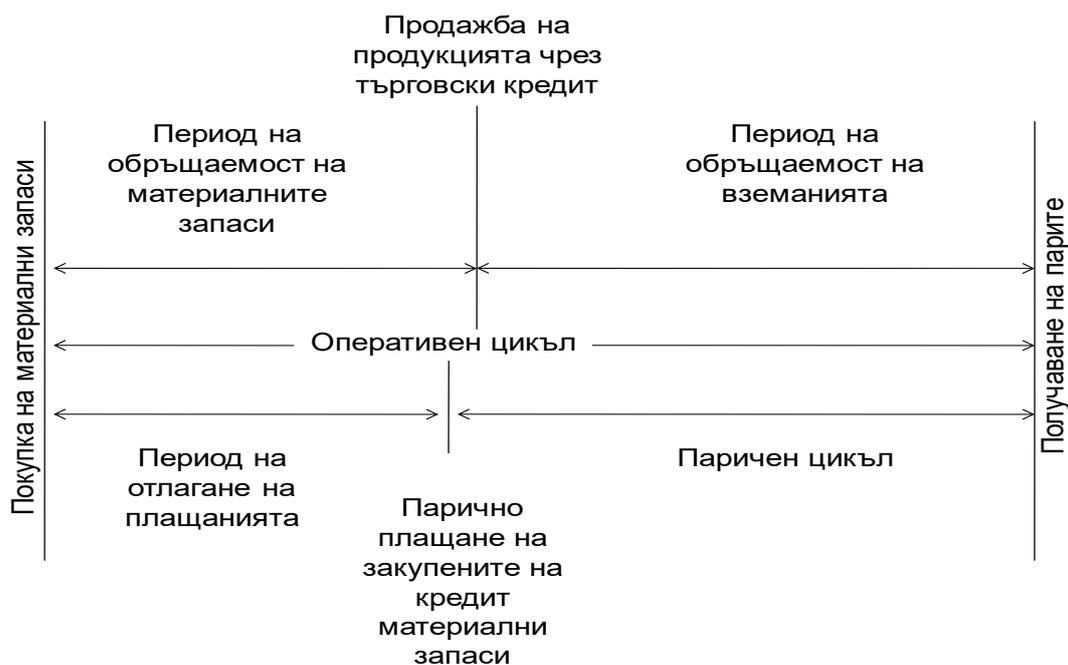
Наличието на навременна, пълна и достоверна информация е основа за провеждане на задълбочен анализ на финансовите показатели, характеризиращи финансовото състояние на фирмата. Приложението на разнообразни методи и инструменти, в т.ч. статистически и иконометрични, позволява разкриване на тенденции и закономерности в развитието на фирмата, които са база за приемане на ефективни управленски решения.

Можем да обобщим, че при анализ на понятието *управление на ликвидните активи във финансовата литература*, се отстоява твърдението за връзка с концепцията за проблема с ликвидността¹¹. Откроява се извода, че във връзка с дефиницията за управление на ликвидните активи при МСП, проблемът с тяхната ликвидност би могъл да се разглежда като по-общ, на базата на съществуващите различни дефиниции за управление на ликвидните активи.

Можем да анализираме един *паричен цикъл*, който измерва времето от реалното парично плащане на закупените материални запаси до получаването на вземането от продажбата на готова продукция. Представяме го като *динамичен измерител на фирмената ликвидност*, тъй като в себе си съдържа параметри, които се изчисляват въз основа на счетоводния баланс и отчета на доходите. Самият цикъл на ликвидните активи може да се представи графично във вида от Фигура 1.¹²

¹¹ Вж. по-подробно: Cooley, P.L., P.F. Roden. Business Financial Management. The Dryden Press 1991; Brealey, A., S. Myers. Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill Book Company, 1998; Scherr, F.C. Modern Working Capital Management. Text and Cases. Prentice Hall Inc., 1989; Maness, T., J. Zietlow. Short-term Financial Management. Dryden Press, Orlando, Florida, 1998; Ross, S.A., R.W. Westerfield, and B.D.Jordan. Corporate Finance. Times mirror/Mosby College Publishing, 1999.

¹² Вж. по-подробно: Richards, V D., L J. Laughlin, A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis, Financial Management, No. 1, Spring 1980, 35, Райков, Г. Основни на финансовия мениджмънт, ИК „Галактика“, 1996, с. 215.



Фигура. 1. Цикъл на ликвидните активи (паричен цикъл)

Ефективното управление на ликвидните активи в МСП дава възможност за по-глобално изследване на тяхното състояние, а анализът на съотношението между ликвидни активи и краткорочни пасиви – да установяваме потребностите от оборотен капитал.

Ричардс и Лауглин развиват теорията за цикъла на ликвидните активи като поставят акцента на нетния времеви период между реалното изплащане на разходите по покупката на материали и реалното получаване на пари от продажбата на продукцията. Те включват в анализа на ликвидността и обръщаемостта на краткосрочните задължения, което ще даде възможност за по-точно установяване на необходимия размер и време за осигуряване на ликвидността на фирмата.¹³

Бернщайн изследва конкретен вид технологията на нетния търговски цикъл като го представя с няколко уравнения (27)-(30)¹⁴:

¹³ Вж. по-подробно: Richards, V. D., L. J. Laughlin, A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis, Financial Management, No. 1, Spring 1980, 32-38.

¹⁴ Вж. по-подробно: Bernstein, L. A., J. J. Wild. Analysis of financial statements. McGraw-Hill, 1999, p. 127-128, Fraser, L. M. Understanding financial statements. Prentice Hall, 1988, p. 142-143.

$$(27) \quad WCN = AS \times NTC,$$

където:

WCN са фирмените потребности от оборотен капитал;

AS - среднодневните продажби;

NTC - нетният търговски цикъл на фирмата.

В уравнение (27) AS и NTC се получават съответно според уравнения (28) и (29):

$$(28) \quad AS = \frac{S}{360},$$

$$(29) \quad NTC = TCC - LTR,$$

където:

S са общите фирмени продажби през годината.

TCC - общият кредитен цикъл;

LTR - обращаемостта на задълженията на фирмата към нейните доставчици.

На свой ред:

$$(30) \quad TCC = ITR + ARTR$$

където:

ITR е обращаемостта на запасите,

$ARTR$ - обращаемостта на вземанията от клиенти.

Друга важно оперативна цел, която стои пред финансовия мениджмънт на МСП е свързана с финансирането и вземането на оптимални кредитните решения за да може предприятието винаги да разполага с налични капитали, за посрещане на текущите си задължения с цел поддържане на ликвидност и да търси най-печелившото разпределение

на капиталите в границите на бизнеса за да оптимизира : възвръщаемостта на инвестициите в активи и чистата печалба. Следователно пред оперативния финансов мениджмънт на МСП стои предизвикателството да оптимизира управленските си решения за да постигне баланса между възможността за по-големи печалби, посредством използването на дългово финансиране и вероятността, в условията на динамични промени на пазара и колебаещи се приходи да се реализира риска за неспособност да бъдат покрити задълженията по този вид финансиране. Постигането на този баланс, ще подпомогне за постигането на основната фирмената цел – „ликвидност”!

В глобалната икономика и глобалния валутно-кредитен пазар всяка една фирма и всяка една кредитна институция могат да са субект на международна кредитна сделка. Според проф. Радков международните кредити могат да бъдат класифицирани по множество критерии : „ според кредитора, според предназначението на търговските кредити и финансови кредити, според обекта на кредитиране, според срока на кредитната сделка и според обезпечението“. (Захариев, А. & Радков, Р., Международни финанси. 2016, стр. 238-239). Това поставя високи изисквания, предизвикателства и компетенции пред оперативния финансов мениджмънт при оптимизирането на краткосрочното кредитиране в условията на интернационализация на бизнеса.

В България все още стои за разрешаване основния въпросът за реално облекчаването на условията за финансиране на МСП по различни международни и национални програми и проекти, което чувствително ще облекчи и подобри работата на мениджмънта на фирмата, качеството на готовата продукция, конкурентоспособността, обема на продажбите и фирмената възвръщаемост на инвестициите в активи. Изграждането на ефективна правителствена политика за стимули чрез преференциално финансиране и инвестиции в иновативни технологии, ще увеличи продажбите при постигане на конкурентни продажни цена и по-голям обем

на продадените стоки и услуги защото разходът за финансиране е важен фактор за изграждане на ефективна ценова стратегия.

В този процес като важно предизвикателство пред малкия и среден бизнес стои навременното възстановяване на парите от вземания, за да посрещне финансовите си задължения и да реинвестира в други активи, които да увеличат печалбите му. Поради това малките и средни предприятия трябва да контролират кредитните разходи, както качеството, така и количеството на своите вземания. (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 58)

Равнището на вземанията се определя от няколко основни външни и вътрешни фактора. Към външните фактори може да се причислят (Милинов, Василева, & Павлов, 2010, стр. 58):

- измененията в обема на кредитните продажби, произтичащи от колебанията на основната дейност;
- промени в обема на кредитните продажби със сезонен характер.

Вътрешните фактори, които влияят върху равнището на вземанията и върху които фирмата има по-добър контрол са:

- процедурите, използвани при определянето на кредитните лимити, т.е., сумата на отпускания кредит;
- кредитните политики при отпускането на кредит;
- политиките и процедурите, използвани при събиране на кредитните вземания.

Този процес изисква висока квалификация пред оперативния финансов мениджмънт за формулиране на финансови планове при анализ на стратегически данни, свързани с определянето на необходимостта от капитал, инвестиран в кредити и прилагането на ефективни политики по отношение на отпускането на кредит, кредитните лимити и събирането на вземанията.

ГЛАВА ВТОРА

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА МСП В БЪЛГАРИЯ

1. ЕВРОПЕЙСКИ И НАЦИОНАЛНИ ПОЛИТИКИ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ ПРОЦЕСА НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МСП

Очакванията при членството на България в европейския съюз са свързани най-вече с осигуряването на големи предимства за икономиката и позитивни промени в приоритетите на държавните институции, сред които са поставени и решаването на проблемите на малкия и среден бизнес.

В България се създава нова възможност за прилагане на добрите практики от други страни - членки на ЕС, чрез приспособяването им към специфичните, национални характеристики на функциониране на МСП у нас като по важните от тях са :

- създаване на по-голяма сигурност за инвеститорите в бизнеса на МСП, чрез върховенството на закона при възможност за прилагането на европейската правна система;
- откриване на нови пазарни възможности за бизнеса в рамките на ЕС;
- по-голяма ангажираност на държавата за стимулиране чрез конкретни мерки към дейността на МСП;

Глобализирането на бизнес в условията на икономическа турбулентност (чести локални и глобални кризи, пандемията, войната в Украйна и задаваща се икономическа рецесия) в началото на 21 век засегнаха пряко дейността на малките и средни европейски предприятия, които имат съществен принос за ръст на европейската икономика. Това определя отговорностите на европейска комисия (ЕК) към насърчаване дейността на МСП при създаването на по-голяма добавена стойност в европейската икономика. Страните-членки от Европейския съюз имат

подкрепата на Комисията за малкия и среден бизнес при кандидатстване по различни европейски проекти, които осигуряват по-добри рамкови условия за повишаване на конкурентоспособността чрез стимулиране на научни изследвания и иновации и осигуряването на по-добър достъп до финансиране.

Голямото предизвикателство за МСП в България е че те много рядко извършват стопанска дейност в рамките на ЕС и функционират предимно на национално равнище, но се наблюдават ясни тенденции на готовност за интернационализация на бизнеса като мярка за по-бързо справяне с кризата.

По данни на НСИ за 2019 г., малки и средни предприятия (МСП), съставляват висок относителен дял от 99.7% от общия брой на нефинансовите предприятия, които осигуряват висока трудова заетост и произвеждат 65,3% от общата добавена стойност в икономиката. (<https://nsi.bg>, н.д.) (Виж Таблица 5.)

Интерес представлява и динамиката в разпределението на относителната тежест на заетите в микро, малките и средни предприятия в различните отрасли на икономиката, където най-голяма е трудовата заетост в сектора „Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети“ (26,8%), следва „Преработваща промишленост“ (20,5%). „Строителство“ с 8,4%, „Хотелиерство и ресторантьорство“ с 6,6%. През последните пет години преди пандемията (2015-2019г.) се наблюдава съществена промяна в структурата на заетите в различните отрасли. (Виж Таблица 6) (<https://nsi.bg>, н.д.).

Таблица 5

Брой предприятия по сектори и групи според броя на заетите в тях лица за 2019 година (Брой)

<u>Сектори по КИД-2008</u>	<u>Общо</u>	<u>Групи според броя на заетите лица</u>				
		<u>0-9</u>	<u>10-19</u>	<u>20-49</u>	<u>50- 249</u>	<u>250+</u>
Добивна промишленост	313	195	43	35	30	10
Преработваща промишленост	31 152	23 746	2 886	2 612	1 625	283
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	1 721	1 586	66	31	21	17
Доставяне на води, канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	804	537	81	84	64	38
Строителство	21 185	17 883	1 704	1 022	539	37
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	142 747	134 913	4 564	2 354	829	87
Транспорт, складиране и пощи	23 173	20 919	1 293	635	277	49
Хотелиерство и ресторантьорство	27 316	24 184	1 816	948	346	22
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	15 193	13 858	612	423	250	50
Операции с недвижими имоти	24 397	23 864	356	4
Професионални дейности и научни изследвания	47 395	46 097	799	346	133	20
Административни и спомагателни дейности	12 034	10 747	542	415	264	66
Ремонт на компютърна техника, на лични и домакински вещи	3 374	3 344	20	-
<i>.. " Данните са конфиденциални</i>						
<i>"-" Няма случай</i>						

Таблица 6

Относителен дял на заетите в МСП по икономически дейности
(%, НКИД)¹⁵

		2015	2016	2017	2018	2019	2020*
A	Селско, горско и рибно стопанство	4,7%	4,8%	4,6%	4,6%	4,5%	4,5%
B	Добивна промишленост	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
C	Преработваща промишленост	22,6%	22,0%	21,5%	21,1%	20,5%	20,3%
D	Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
E	Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
F	Строителство	7,8%	7,6%	7,8%	7,9%	8,1%	8,4%
G	Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	27,1%	27,0%	26,8%	26,5%	26,5%	26,8%
H	Транспорт, складиране и пощи	6,1%	6,3%	6,3%	6,3%	6,4%	6,5%
I	Хотелиерство и ресторантьорство	7,5%	7,5%	7,8%	7,8%	7,9%	6,6%
J	Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	3,5%	3,6%	3,8%	4,0%	4,2%	4,5%
L	Операции с недвижими имоти	1,9%	2,0%	2,0%	2,0%	2,1%	2,4%
M	Професионални дейности и научни изследвания	5,7%	5,9%	6,0%	6,1%	6,2%	6,4%
N	Административни и спомагателни дейности	3,7%	3,7%	3,7%	3,8%	3,8%	3,9%
P	Образование	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%
Q	Хуманно здравеопазване и социална работа	3,9%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	4,0%
R	Култура, спорт и развлечения	1,2%	1,3%	1,4%	1,3%	1,4%	1,2%
S	Други дейности	2,0%	2,1%	2,1%	2,2%	2,3%	2,4%

Динамичното развитие при активна инвестиционна дейност и финансова устойчивост на МСП са определящи за стабилността на българската икономика. По отчетни данни на НСИ към 2018/19 г. за нефинансовия сектор са: 27,6 хиляди малки и средни предприятия (с над 10 служители), микропредприятията (с до 10 служители) - 317,8 хиляди, а броят на заетите лица в МСП е 1,5 милиона. (<https://nsi.bg>, н.д.) Общия

¹⁵ Виж <https://nsi.bg>

брой на персонала през 2019 г. - 92,9% от всички МСП попадат в категорията на микро предприятията (със среден списъчен брой на персонала, по-малък от 10 души). Малките предприятия (с брой заети по-малък от 50 души) представляват 6%, а средните (със среден списъчен брой на персонала под 250 човека) – 1,1%. За сравнение през 2018 г. в ЕС-27 микро предприятията съставляват 93,2%, малките – 5,9%, а средните 0,9% от всички МСП. По относителен дял на микро, малки и средни предприятия в България и по брой заети през 2020 г. се запазва тенденция, която е близо до средните за ЕС-27. Микро предприятията съставляват 93,2%, малките 5,7%, а средните 1,1%. (<https://nsi.bg>, н.д.) (Виж графика 3.)

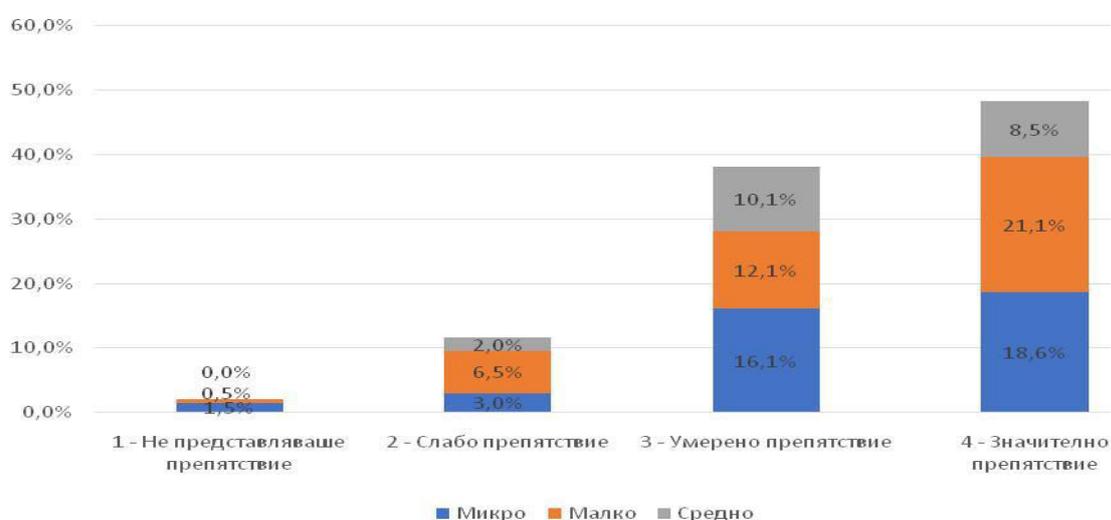


Източник: НСИ

Графика 3. Относителен дял на микро, малки и средни предприятия в общия брой на МСП (% , 2009-2020 г.)

Данните от графиката показват, че след кризата от 2008/09 до 2019 г. имаме трайно увеличаване на броя на малките и най-вече микро предприятията, благодарение на правителствената подкрепата за създаване

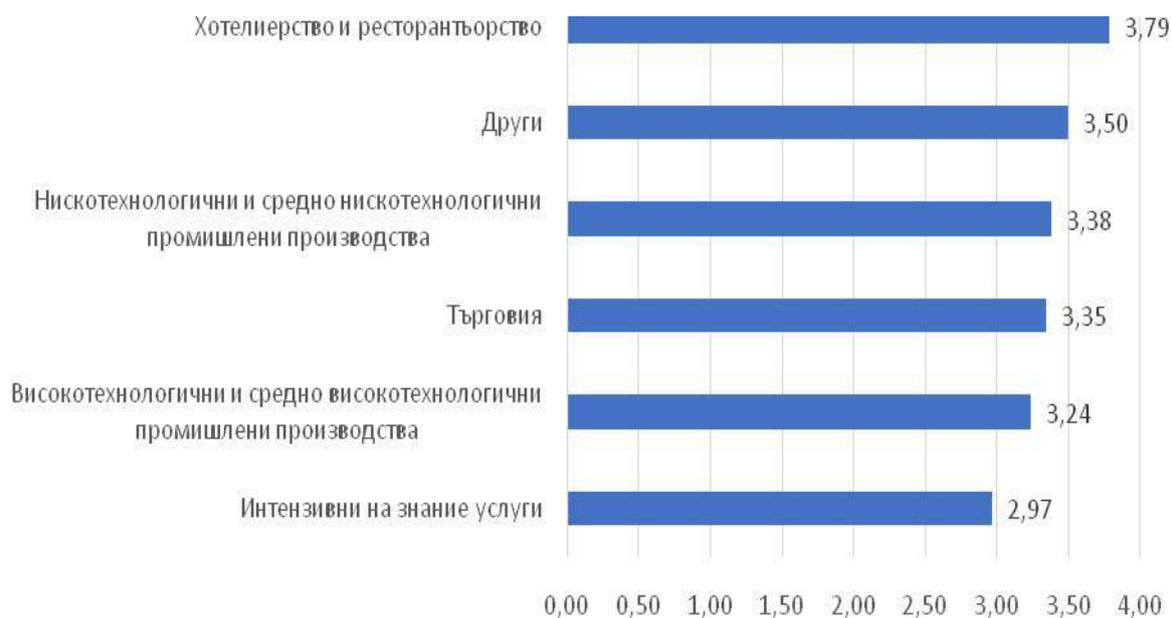
на благоприятни условия за стартиране на бизнес, финансово стимулиране, повишаване на инвестиционната активност за постигане на бърз икономически растеж и увеличаване на трудовата заетост. За изследвания десет годишен период преди пандемията (2009-2019г.) малкия и среден бизнес регистрират по-висок ръст на добавената стойност от този на големите компании с над 10% годишно затова се смята ,че МСП са двигателя за бърз икономически растеж след икономическа рецесия.



Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

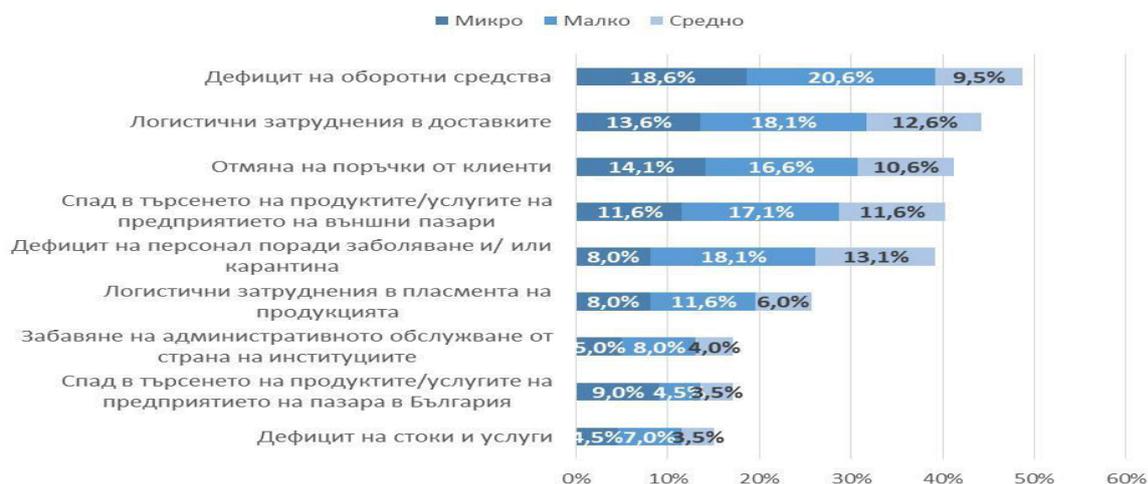
Графика 4. Обща оценка за затруднения в дейността на МСП в следствие на COVID-19 от началото на пандемията

Основните проблеми и предизвикателства пред дейността на МСП от различни сектори на икономиката, както и тяхната инвестиционна активност по време и след пандемията са предизвикани от предприетите в световен мащаб ограничителните мерки за борба с вируса. (Виж Графика 4,5,6 и 7)



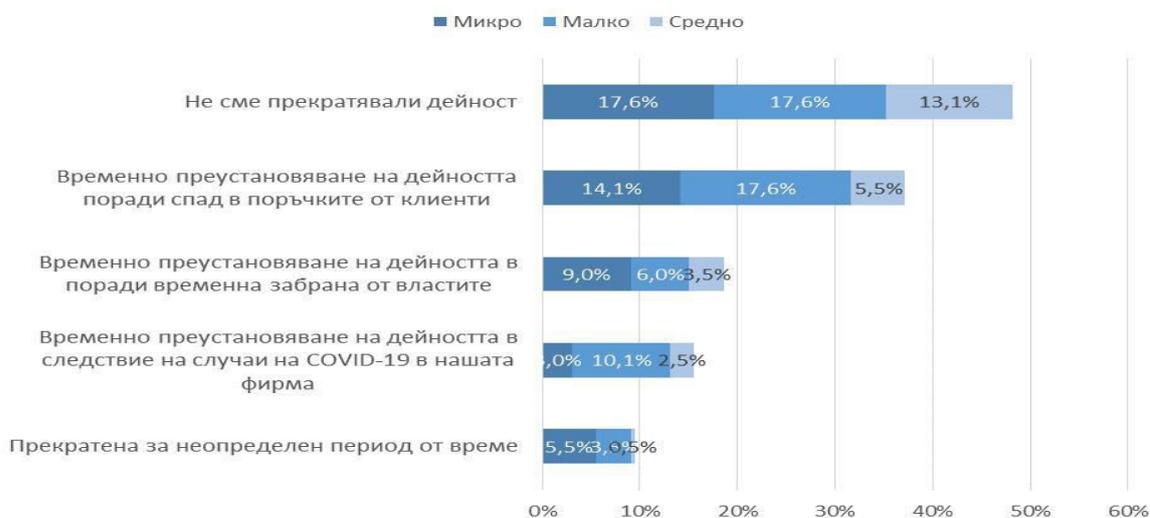
Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Графика 5. Средна оценка по приоритетни сектори за затруднения в дейността на МСП в следствие на COVID-19 от началото на пандемията



Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Графика 6. Затруднения в дейността на МСП в следствие на пандемията от COVID-19



Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Графика 7. Отражения на пандемията от COVID-19 върху дейността на предприятията през 2020 г.

Бързото възстановяване на МСП, ще зависи до голяма степен от навременното и справедливото разпределение на помощите от бюджета и различни програми и проекти на Европейския съюз. Общите принципи и критерии за определяне на безвъзмездната финансова подкрепа може да стане при оценяването на реалните щети, които пандемията е предизвикала в бизнеса на малките и средни предприятия. Прилагането на механизъм за оценка с използването на различни критерии трябва да отчита и критерия „Наличие на пряка връзка между пандемията COVID-19 и спада в оборота на предприятието-кандидат“, както и традиционните съвременни методи за оценка на фирмената дейност на бизнеса.

В България има големи резерви за подобряване на ефектите от националната политика за борба с последиците от пандемията чрез облекчения достъп до преференциално финансиране от Българската банка за развитие (ББР), в подкрепа на МСП и икономическия растеж.

Устройството и дейността на ББР са уредени със специален закон (Закон за Българската банка за развитие)¹⁶, приет през 2008 г. Нейните основна цел и задачи нормативно са определени „за активното подпомагане бизнеса на малките и средни предприятия у нас“. През изследвания период обаче държавата използва финансовата подкрепа на ББР и европейската финансова помощ със силно променлив успех и тя не се разпределя оптимално за да достига до всички сектори на икономиката.

Изследване на динамиката на кредитния пазар в страната за периода 2010-2020 г. показва, че въпреки тенденцията към намаляване на лихвените нива по корпоративните кредити се отчита относително слабо облекчаване на условията от кредитните институции по отношение на кредитирането на МСП. Необходимо е да бъде отбелязано, че в сравнение с промените на кредитния пазар в Евророната, където се забелязва противоположна на българската кредитна динамика тенденция на нарастване на корпоративните кредити у нас се запазва негативната тенденция на по-голямо търсене на кредити от домакинствата. Търсенето на кредити от домакинствата чувствително изпреварва търсенето на кредити от нефинансовите предприятия, за които се запазват относително по-високи лихвени равнища, особено при корпоративните кредити със срок до пет години. Тази относителна разлика в лихвените проценти и кредитната динамика към бизнеса в Евророната и България е допълнително основание за компенсиране с достъпно финансиране от ББР, изискващо промяна в държавната политика за създаване на по-благоприятен бизнес

¹⁶ Съгласно Законът за ББР в чл. 2. се определят целите на банката. Те са:

1. подобряване, стимулиране и развитие на общия икономически, експортен и технологичен потенциал на малките и средните предприятия чрез улесняване на достъпа им до финансиране;
2. привличане и управление на средносрочни и дългосрочни местни и чуждестранни ресурси, необходими за реализиране на икономическото развитие на страната;
3. прилагане на схеми и инструменти за финансиране на публични инвестиции и проекти, които са приоритетни за икономиката на страната;
4. привличане на средства и управление на проекти от международни финансови и други институции;
5. привличане на средства и предоставяне на финансиране с цел намаляване на регионалните дисбаланси в страната.

климат и динамизиране на инвестиционната дейност на МСП у нас в условията на настъпваща икономическа рецесия.

Съчетаването на активната финансова подкрепа на ЕС към МСП в България с преференциално финансиране и насърчаване на инвестиционната активност при умерен инвестиционен риск чрез дейността на ББР, ще повиши икономическите ползи по пътя към ускорен икономически растеж. Това е възможно и бърза промяна, защото ББР е 100% държавна собственост, има нормативно определен широк спектър от дейности за стимулиране на икономическия и технологичен потенциал на МСП чрез преференциално, достъпно средносрочно и дългосрочно финансиране на дейността и най-вече по отношение на предекспортното и експортно кредитиране¹⁷.

Много често се забелязват сериозни отклонения от приоритетите на тази национална институция като финансиране на бизнеси, различни от дейността на МСП, което се дължи най-вече на пряко политическо влияние от страна на принципала – Министерството на икономиката при назначаването на ръководните органи на ББР¹⁸. Това стои в основата на

¹⁷ Съгласно Законът за ББР в чл. 4. (1) се определят приоритетите в дейността на банката, които са съобразени с политиката на правителството на Република България по отношение на малките и средните предприятия. Основните дейности са:

1. предекспортно и експортно кредитиране на малки и средни предприятия;
2. предлагане на други продукти, свързани със стимулиране на експорта - гаранция за участие в търг, гаранция за добро изпълнение, гаранция за авансово плащане, гаранция за изплащане на кредит на износител и други;
3. финансиране на малки и средни предприятия чрез участие в капитала им чрез Фонда за капиталови инвестиции;
4. кредитиране чрез местни банки посредници или пряко дейността на малки и средни предприятия;
5. издаване на гаранции за допълване на обезпечението, предлагано от малки и средни предприятия за получаване на кредит от други местни или чуждестранни банки, пряко или чрез Национален гаранционен фонд;
6. рефинансиране на банки, кредитиращи малки и средни предприятия;
7. рефинансиране на чуждестранни банки, кредитиращи купувача на стоки или услуги, предоставяни от малки и средни предприятия;
8. финансиране на инвестиции извън страната на малки и средни предприятия;
9. управление на финансов ресурс на Европейския съюз, в т. ч. на средства от фондове на Европейския съюз и т.н.

¹⁸ През 2015г. с решение на Министерски съвет, по линия на „Национална програма за енергийна ефективност на многофамилни жилищни сгради“, на ББР е възложено финансиране в рамките на 2 млрд. лв. През 2020 г. е увеличен капиталът на ББР, с цел:

слабата ефективност и колебливите финансови резултати на банката, въпреки че за периода 2010-2020 г. активите на ББР нарастват три пъти. (Виж графика 8)



Източник : БНБ

Графика 8. Динамиката на печалбата на ББР в сравнение с печалбата на банковата система.¹⁹

Данните показват, че има голямо текучество в състава на управителните и органи, защото един от най-важните критерии за назначение е тяхната политическа лоялност, което също се отразява негативно върху ефектите от дейността, с необяснима динамика на нарастването на административните разходи, при скромните финансови резултати на банката. (Виж графика 9)

„създаване гаранционни програми за подкрепа на физически и юридически лица, пострадали от COVID-19, както и за закупуване от ББР на акции на Първа инвестиционна банка“ и т.н.

¹⁹ Печалбата на ББР за периода 2010-2020г. е силно колеблива, особено през 2020г. въпреки, че активите ѝ нарастват почти три пъти. Спадът на печалбите се наблюдава, както в ББР, така и в банковата система като цяло. ББР декларира нетна загуба от 105 млн.лв. (записани изцяло като провизии или обратно възстановяване на провизии) като следствие от наложеното от собственика задължение за поемане на гаранции към търговските банки, които финансират пострадалите от COVID-кризата български лица и фирми.



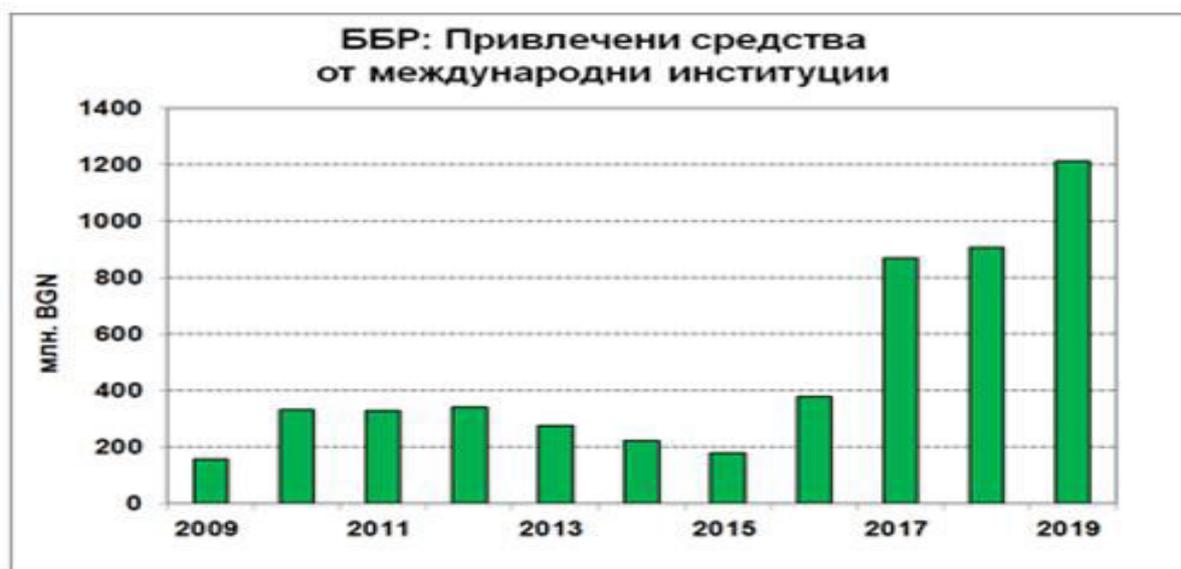
Източник : БНБ

Графика 9. Динамиката на административните разходи

Анализът на данни от отчетите на ББР (Българска банка за развитие, н.д.) за изследвания период преди и по време на пандемията показва, че реализираните разходи за персонала през 2014 г. са 8,5 млн. лв., а през 2019 г. – 16,3 млн. лв., което е двойно увеличение за този период, а средногодишното увеличение е от 14%. За 2020 г., в съответствие с националната програма, ББР гарантира отпускането на заеми до 1 млн. лв. за подпомагане на МСП, които реализираха големи загуби заради предприетите ограничителни мерки, свързани с пандемията. Банката работи с няколко търговски банки, като банки-партньори, при облекчени условия и гратисен период до 3 години. Тези кредитни институции са: Алианц Банк, Банка ДСК, Българо-американска кредитна банка, Инвестбанк, Първа инвестиционна банка, Пощенска банка, Търговска банка Д и УниКредит Булбанк. През месец ноември 2020 г. пред ББР са представени за одобрение от няколко търговските банки кредити по две гаранционни програми в размер над 213 млн. лв., като са потвърдени за гарантиране едва 120 млн. лв. в подкрепа на бизнеса на 929 фирми,

предимно от най-засегнатите сектори на икономиката (търговия, туризъм, производство, транспорт и др.).

Спецификата и по-големите възможности за подпомагане на МСП от ББР се допълва от факта, че банката е свързана със спогодби за междудържавни финансово-икономически взаимоотношения и взаимопомощ. За периода 2009 – 2019 г. общо 14 специализирани държавни и международни банки за развитие са отпусkali кредитни линии на ББР, като най-голямата подкрепа е получена от две банки: Германската KfW – Kreditanstalt fur Wiederaufbau и Китайската банка за развитие. През 2017 г. ББР получава от германската банка подкрепа от 196 млн. лв., а подкрепата през 2019 г. от китайската банка за развитие достига 741 млн. лв. (Виж Графика 10).



Източник: годишните отчети на ББР

Графика 10. Динамиката на привлечените от ББР средства от междудържавни институции

Тук можем да добавим, че към края на юли 2022 г., по данни на БНБ, депозитите в банковата система (депозити на нефинансови предприятия, на домакинства, на сектор държавно управление, на кредитни институции и

на други финансови предприятия) достигат до 124.7 млрд. лв²⁰. и да представим нашата теза за възможно по-активно преференциално финансиране от страна на ББР, в сътрудничество с останалите кредитни институции²¹ към МСП, в подкрепа на тезата на Алън Грийнспан, че ефективната финансова система е тази, която насочва спестяванията към финансиране на онези капиталови инвестиции, които ще произведат най-ефективно, най-високо ценените от потребителите стоки и услуги. По тази причина САЩ спестява твърде малко - националната норма на спестяване са нищожните 13,7% от БВП, което превръща, към настоящия момент, САЩ в развитата страна, която спестява най-малко, но оползотворява оскъдните спестявания по много ефикасен начин като натрупва основен капитал, пораждащ най-висок темп на нарастване на производителността сред страните от Г-7 в началото на 21 век. (Грийнспан, А., Епоха на турбулентност. София, 2008, стр.428-429)

Можем да направим няколко *извода*, свързани с ефектите при оптимизиране на инвестиционната активност на МСП през призмата на преференциалното финансиране от ББР :

- Необходима е по-активна политическа подкрепа чрез ББР за промяна в бизнес климата, което ще стимулира инвестиционната дейност на МСП в условията на настъпваща икономическа рецесия, предизвикана от мерките за борба с пандемията и войната в Украйна.

- Търсенето на възможния оптимален баланс между умерения инвестиционен риск и очакваната доходност при финансовото стимулиране на инвестиционната дейност на икономическите агенти през

²⁰ www.bnb.bg

²¹ По другата антикризисна програма – за безлихвено кредитиране на физически лица, се отпускат заеми до 4 500 лева – наведнъж или до три транша от по 1500 лева. Кандидати могат да бъдат служителите, които са били в принудителен неплатен отпуск или самоосигуряващи се, чиято дейност е била временно прекъсната заради извънредната обстановка. Максималният срок на погасяване е 5 години, с минимум 6 месеца и максимум 24 месеца гратисен период. Заемите са освободени от такси, комисиони и неустойки. Партньори по програмата са 12 търговски банки, 10 от които продължават да приемат заявления за безлихвени заеми. Това са Алианц Банк България, Банка ДСК, Инвестбанк, Първа инвестиционна банка, Търговска банка Д, УниКредит Булбанк, Обединена българска банка, Юробанк България, Райфайзенбанк и Централна кооперативна банка.

ББР може да добави нови детайли при изследването на тяхната същност в условията на динамични пазарни промени.

- Оптимизирането на дейността на ББР по посока към по-достъпно финансиране на експортната дейност на МСП, които са гръбнакът на българската икономика, ще подпомогне чувствително политиката на правителството към ускорен икономически растеж и по-бързо излизане от кризата.

В условията на настъпваща икономическа рецесия след пандемията и войната в Украйна, ББР и другите кредитни институции могат да използват по интензивно като важен фактор при завишени критерии за ефективна финансова подкрепа за увеличаване на международната инвестиционна активност на бизнеса, установени при различните методи за бизнес оценяването на активите на МСП, които губят стойност в условия на локални и глобални кризи и са особено важни при анализа на икономическата печалба и оценяването на паричната възвръщаемост на инвестирания от фирмата капитал. (Ганчев & др., Бизнес оценяване, 2018, стр. 174)

По високите инфлационни стойности идват с трайното нарушаване на ритмичността на доставките на световните пазари, което доведе до чувствително покачване на цените на основни суровини и материали. Това поставя нови предизвикателства пред бизнеса, в съчетание с политическа криза в България само, което задълбочава последиците от настъпващата икономическа рецесия при забавянето на усвояването на средствата от Плана за възстановяване и устойчивост, чрез който Европейската комисия, ще представи договореното безвъзмездно финансиране до 2026г. в размер на 12.6 млрд. лв. В условията на криза това може да е много ефективна помощ за бизнеса на МСП за стимулирането на инвестиционната активност към международните пазари чрез въвеждане на иновативни технологии.

Оценяването на бизнеса на МСП, в такива динамични промени на пазара чрез метода на икономическата добавена стойност - EVA (Economic Value Added), може да ползва концепциите за икономическа печалба, пренесени в сферата на корпоративното управление, ориентирано към увеличаване на богатството на собствениците. От финансова гледна точка EVA може да се представи като спред между стойността на нетната оперативна печалба след данъчното облагане и паричния израз на средната претеглена цена на фирмения капитал. Формулния апарат може да се изведе по два различни начина – пряк и косвен съответно чрез използване на уравнение (1) или уравнение (2) (Ганчев & др., Бизнес оценяване, 2018, стр. 174-175):

$$(1) \quad EVA_t = NORAT_t - (IC_{t-1} \times WACC),$$

$$(2) \quad EVA_t = (ROIC_t - WACC) \times IC_{t-1}$$

където:

EVA_t е икономическата добавена стойност в края на отчетния период;

$NORAT_t$ – нетната оперативна печалба след данъчното облагане в края на отчетния период;

IC_{t-1} е инвестираният капитал в началото на отчетния период;

$ROIC_t$ - възвръщаемостта на инвестирания капитал в края на отчетния период, който е равен на резултата от $NORAT_t / IC_{t-1}$;

$WACC$ – средната претеглена цена на използвания от фирмата капитал.

Изграждането на „предупредителни механизми“ от мениджмънта на МСП в България е задължително условие за по-бързото приспособяването към динамичните промени в световната икономика с „цикличността на хаотиката“, в съчетание с „вътрешната информация за тенденции и

процеси във фирмената дейност, което ще им позволи да постигат точни оценки за ефективност на дейността и състоянието, чрез различни методи на бизнес оценяването като основен индикатор за това, дали те следват своите цели и работят в интерес на собствениците и икономиката.“ (Ганчев, Канарян, Сиркаров, & Димитров, 2018, стр. 20)

За постигане на тази цел, управленската система при МСП трябва да „отчита и анализира съвкупността от показатели като балансира между външни отчетни данни и вътрешните характеристики на организацията на бизнеса, иновациите и развитието.“ (Илийчовски & Перков, 2016, стр. 200-201)

Икономическите кризи нарушават баланса между развитието на глобалната икономика, иновационните технологии, контролни механизми на институциите и здравето на работниците и служителите. Бързото адаптиране на фирмите, чрез изграждане на ефективен стратегически мениджмънт за преодоляване на тези неблагоприятните условия, ще гарантира тяхното устойчиво развитие.²²

Въпреки че финансовите мениджъри могат да използват различен набор от инструменти и техники на финансовия анализ за изследване, оценяване, определяне и оптимизиране на своите решения за постигане на финансова устойчивост при такива ограничителни мерки за дейността на фирмите, при борбата с коронавируса е невъзможно МСП да се справят сами с кризата.²³

МСП в България продължават да работят и през 2021 г. , в условията на настъпващата икономическа рецесия при по-ниска рентабилност, като

²² Настъпващата икономическа рецесия, следствие на пандемията и войната в Украйна удря най-силно реалния сектор, който търпи големи загуби, заради спирането на дейността на голяма част от фирмите (туристически агенции, вериги ресторанти, барове и кафенета и др.) Въпреки бързите и решителни действия на правителствата от края на 2019г. и началото на 2020г. за борба с Ковид-19 и подпомагане на бизнеса и домакинствата, ударът върху европейската икономика и в частност към малките и средни предприятия е много тежък. Това поставя Европа в рецесия през цялата 2020г. като краткосрочен характер на ограничителните мерки и помощи към бизнеса и населението от правителствата имат за цел да подобрят адаптацията и възстановяването на икономиката след края на пандемията. Честите кризи, климатичните промени и екзогенни шокове като.

²³ Ковид-19, влияят силно върху бизнес цикъла и изисква активна правителствена подкрепа за адаптиране на МСП към новите социално-икономически реалности и по добра финансова устойчивост.

най-ощетените от мерките за борба с пандемията са фирмите от реалния сектор на икономиката.

Пандемията от COVID-19 и войната в Украйна може да причини глобална икономическа криза с неясна продължителност и МСП трябва бързо да се приспособят към новите предизвикателства на пазара за да оцелеят при нови възможности за развитие. Потенциален, тежък удар претърпя малкият и среден бизнес в реалния сектор на българската икономика. Европейската комисия и правителствата на национално ниво предприеха бързи действия за подпомагане на всички стопански субекти, които са засегнати в различна степен от предприетите мерки за борба с коронавируса.

Въведените в национален и международен план извънредни мерки за борба с COVID-19 и приетите европейски и национални програми и проекти за финансови стимули и данъчни облекчения към бизнеса не могат да компенсират реализираните загуби от МСП, но имат за цел да облекчат ефектите от настъпващата икономическата турбулентност.

Към предизвикателствата, които предстоят пред малкия и среден бизнес, представени от Филип Котлър в началото на 21 век се отнасят : *навлизането „ в нова епоха - епохата на турбулентността, която се характеризира с периоди на ново дефинирана „нормалност“, изпъстрена с внезапни прояви на просперитет и спад, с по-резки и неочаквани икономически и климатични промени“* (Котлър & Каслионе, 2009, стр. 108). Тук трябва да добавим и глобалната криза от ограничителните мерки за борба с пандемията от коронавирус, чиято продължителност има непредсказуем хоризонт (Виж. фиг.2). (Котлър & Каслионе, 2009)



Източник: Ф. Котлър и Джон Каслионе, Хаотика.

Фигура 2. Цикъл на хаотиката

Това са основните акценти, които представя Котлър с навлизането „в нова ера на хаотика и повишаваща се нестабилност, информационна революция, унищожителни иновационни технологии и все по-агресивна хиперконкуренция, където изграждането и внедряването на предупредителни механизми, които да успяват да уловят признаците на кризата, ще е жизнено важно за оцеляването на всяка бизнес организация“. (Котлър & Каслионе, 2009)

Това означава, че новите предизвикателства пред мениджмънта на МСП, ще изискват изграждането на по-точни механизми за управление, които да предвиждат настъпването и продължителността на определени локални и глобални кризи. Изграждането на такива *предупредителни механизми*, според Ф. Котлър, които да долавят *цикъла на хаотика* и да *адаптират бизнес стратегията* към *надвисналите рискове* преди да е настъпил *пълният хаос* е *задължително* за оцеляването на всяка фирма.

Създаването на оптимален баланс между изградените контролни механизми от институциите и фирмите и глобалната икономика, ще има решаващо значение за успешното развитие на МСП по пътя на повишаване на финансовата стабилност и инвестиционната активност към иновационните технологии и конкурентноспособност.

„Мениджърите могат да използват различен набор от инструменти и техники на финансовия анализ за изследване, оценяване, определяне и оптимизиране на своите решения за постигане на финансова устойчивост.“ (Захариев, Холст, & др., Финансов анализ, 2006, стр. 54). В условията на пандемия, при въвеждането на такива ограничителни мерки за дейността на фирмите, при борбата с коронавируса е невъзможно МСП да се справят сами с кризата.

Има няколко общи политики за предприемане на икономически мерки за борба с кризата, които се провеждат в европейските страни за подпомагане на бизнеса в Европа. Те могат да се обособят като финансова подкрепа на засегнатите малки и средни предприятия за запазване на добра ликвидност, което включва краткосрочни финансови помощи или държавни гаранции за изгодно банково кредитиране, данъчни облекчения и разсрочване на данъчни и осигурителни плащания, както и отлагане с няколко месеца на крайните срокове за някои данъчни плащания.

2. ПОВИШАВАНЕ ИНВЕСТИЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПАЗАРИ В ИНОВАТИВНИ ТЕХНОЛОГИИ

Настъпващата икономическа рецесия оказва негативно влияние върху финансовите пазари и финансовите институции в Европа като ограничава възможностите за финансиране и повишаване на инвестиционната активност на малкия и среден бизнес, въпреки

многобройните програми и мрежи за тяхното подпомагане.²⁴ В тази посока се очаква активизиране на Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) и Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ), които могат да направят по-достъпни финансовите стимули към МСП в България.

Има резерви в националната политика към българските МСП за увеличаване обема на гаранции по преференциални кредити, чрез кредитните институции и най-вече през Българската банка за развитие (ББР) по посока на подобряване на средата за предприемачество и административния капацитет на човешките ресурси.

Използването на различни показатели за бизнес наблюдения са с голям потенциал за проследяване и прогнозиране на бизнес циклите и в системата от изпреварващите показатели на ОИСР съставляват около 40%. Този процент е 100% за съставния изпреварващ показател на Европейската комисия, който е средна претеглена на пет показателя на доверие - в промишлеността, строителството, търговия на дребно, сектора на услугите и показателя на доверие на потребителите от наблюдението на потребителите. Тези показатели значително улеснява изследването на бизнес тенденциите, изследването и прогнозирането на бизнес циклите.

НСИ започна публикуването от началото на 21 век на *общ съставен показател на бизнес климата* за България, който е средна претеглена на четири отраслови показателя - в промишлеността,

²⁴ Програми и мрежи на ЕС за подкрепа на МСП включват различни политики за подпомагане на МСП в ЕС : „Европейска мрежа на предприятията“ („Enterprise Europe Network“), „Мрежа за решаване на проблеми в рамките на вътрешния пазар“ („SOLVIT“), „Вашата Европа — Бизнес“ („Your Europe — Business“), „МСП и околната среда“, подкрепата за иновации и научни изследвания, която включва „Център за съдействие в областта на правата върху интелектуалната собственост“ (IPR Help Desk), електронен портал „Teschweb“, предназначен за МСП, „Център за съдействие относно правата върху интелектуалната собственост (ПИС) в Китай за МСП“, „Мрежа от Европейски бизнес и иновационни центрове (БИЦ) — МЕБИЦ“ („European Business and Innovation Centres (BIC) Network (EBN)“), „Европейската мрежа за иновации на работното място“ и „Портал към растеж“ („Gate2Growth“) и др.

строителството, търговията на дребно и сектора на услугите²⁵. (Виж Графика 11)



Източник: НСИ

Графика 11. Бизнес климат - общо

Дигитализацията и иновативните технологии, ще имат решаващо значение за бързото възстановяване на МСП в условията на лош бизнес климат. Европейската политика към която се присъединява и България за подобряване на бизнес климата и по-бързото адаптиране на бизнеса към процеса на дигитализация и внедряване на ИТ кадри, ще помогне за реструктурирането на малкия и среден бизнес и постигане на по-бърз икономически растеж за излизането от кризата.

В подкрепа на тази европейска политика, българското правителство предприе няколко важни стъпки чрез Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП), която представи единадесет конкурсни сесии през Националния иновационен фонд за безвъзмездно финансиране на 500 проекта с над 95 милиона лева в

²⁵ Всеки от тези четири отраслови показатели на бизнес климата представлява средна геометрична (по формулата на Ifo-институт в Германия) от баланса на мненията за настоящата бизнес ситуация в предприятията през следващите шест месеца.

сферата на четирите приоритетни оси на Фонда: информационните и комуникационните технологии, биотехнологиите, творческата и развлекателната индустрия и други. Последната дванадесета сесия – в края на 2021г. има за цел да подкрепи МСП в България с бюджет от над 5 млн. лв., като подкрепата е по схемата „Подпомагане на научноизследователската и развойна дейност на предприятията и организациите за научни изследвания и разпространение на знания”.²⁶ (Виж Приложение 9)

Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия и Българската академия на науките организираха през 2021 година и онлайн бизнес събития - „Наука за бизнес“, за презентирание на съвместни проекти с МСП, които имат успехи на националния и европейския пазар, благодарение на използваните научно-приложните продукти и технологии на изследователи от БАН.²⁷

За създаването на по-конкурентноспособна среда за бизнеса, Министерство на икономиката прие и важен стратегически документ за „осъществяването на индустриална и цифрова трансформация на българската икономика, чрез ефективно управление на средствата от фондовете на Европейския съюз за програмен период 2021-2027 г.“ и реализиране на проект "Конкурентоспособност и иновации в предприятията" 2021-2027г.

Българското правителство прие амбициозна Програма за усвояване на иновативните технологии като част от мерките за борба с настъпващата икономическа рецесия, която е структурирана в два приоритета²⁸:

- ◆ Приоритет 1 „Иновации и растеж“ и
- ◆ Приоритет 2 „Кръгова икономика“,

²⁶ Правилата за управление на средствата на Национален иновационен фонд (ПУСНИФ), както и пълна информация относно необходимите за кандидатстване документи и протичане на процедурата по кандидатстване ще откриете тук: <https://www.sme.government.bg/?p=54753>.

²⁷ Основна цел на „Наука за бизнес“ е създаването на устойчива институционална среда за сътрудничество и взаимодействие между българската наука и МСП като събере на едно място във виртуалното пространство представители на институтите, лабораториите, Единния център за иновации на БАН и представители на бизнеса.

²⁸ Виж програма на министерството на икономиката - "Конкурентоспособност и иновации в предприятията" 2021-2027 г.

Тези политика е част от европейските цели за подпомагане на предприятията в Европа и е насочена в две направления²⁹:

◆ Цел на политиката 1 - изграждане на по-конкурентоспособна европейска икономика чрез иновативна икономическа трансформация и регионална свързаност на информационни и комуникационни технологии (ИКТ);

◆ Цел на политиката 2 – за постигане на зелена, ниско въглеродна и устойчива кръгова икономика.

Успешното реализиране в България на проект по Програмата (ПКИП 2021-2027г.), означава да бъде достъпна за по-голяма част от МСП за повишаване на инвестиционната им активност към иновативните технологии, излизане на европейските пазари и постигане на бърз икономическия растеж. За тази цел са приети няколко важни стратегически документи :

- Националната програма за развитие България 2030;
- Иновационната стратегия за интелигентна специализация за периода 2021-2027 г.;
- Националната стратегия за МСП в България 2021-2027 г.;
- Цифрова трансформация на България за периода 2020-2030;
- Стратегия и план за действие за преход към кръгова икономика на Република България за периода 2021-2027 г.;
- Интегрирания национален план в областта на енергетиката и климата на Република България 2021-2030 (ИНПЕК).

Министерският съвет предприема решителна стъпка в синхрон с политиката на ЕК като приема Постановление за изменение на Постановление № 38 на Министерския съвет от 29 март 2022 г. за създаване на Съвет за електронно управление при Министерския съвет и за създаване на *Съвет по цифровото десетилетие*, с председател -

²⁹ Виж програма на министерството на икономиката - "Конкурентоспособност и иновации в предприятията" 2021-2027 г.

министърът на електронното управление, който провежда държавната политика в областта на информационното общество и информационните технологии във взаимодействие с другите органи на изпълнителната власт. Европейската политическа програма „Цифрово десетилетие“ е основополагащ европейски документ в областта на цифровата трансформация, очертаващ визията, целите, мерките и механизмите за постигане на цифров суверенитет, зачитане на основните граждански права и принципи на правовата държава, достъпност на услугите, равенството и подобряването на бизнес климата и качеството на живот в Европа.

SWOT анализ на положителните и отрицателните страни в сектора на МСП в България за периода 2016-2020г.

Силни страни	Слаби страни
<ul style="list-style-type: none"> Много висок относителен дял и в България на МСП като процент от всички предприятия - 99,8% , които осигуряват 75,7% от общата заетост преди пандемията от 2020г. и войната в Украйна. 	<ul style="list-style-type: none"> За същият период в България се наблюдава силен дисбаланс в регионалното разпределение на МСП като в Северна България техния брой е много по малък от този в Южна България и тази тенденцията на в развитието на МСП се задълбочава.
<ul style="list-style-type: none"> През изследвания период – имаме ръст при добавената стойност на микропредприятията - (110,2%) и повишаване на ръста при създадената добавената стойност от всички МСП, като относителен дял - 65,3% от общата добавена стойност в икономиката в България 	<ul style="list-style-type: none"> Сътрудничеството на малките, средни и особено микропредприятия с българските университети, БАН и научноизследователски звена е незадоволително.
<ul style="list-style-type: none"> За периода 2016-2020г.са отчетени ръст в приходите от дейността на МСП като през 2018г. те достигат до 205,3 млрд. лв. или 69,7% - относителен дял от общите приходи на българските предприятия. 	<ul style="list-style-type: none"> Едва 4,1% от МСП през изследвания период са имали облекчен достъп до финансиране по европейски и национални програми, което обяснява и слабия интерес към тях.
<ul style="list-style-type: none"> Засилва се интереса на МСП в областта на чистите технологии които, ще развиват бизнес в сферата на кръговата икономика. 	<ul style="list-style-type: none"> МСП нямат достатъчно подкрепа за повишаване на компетенциите и капацитета на ръководните кадри в процеса на проучване на европейските пазари за увеличаване на възможностите за износ.

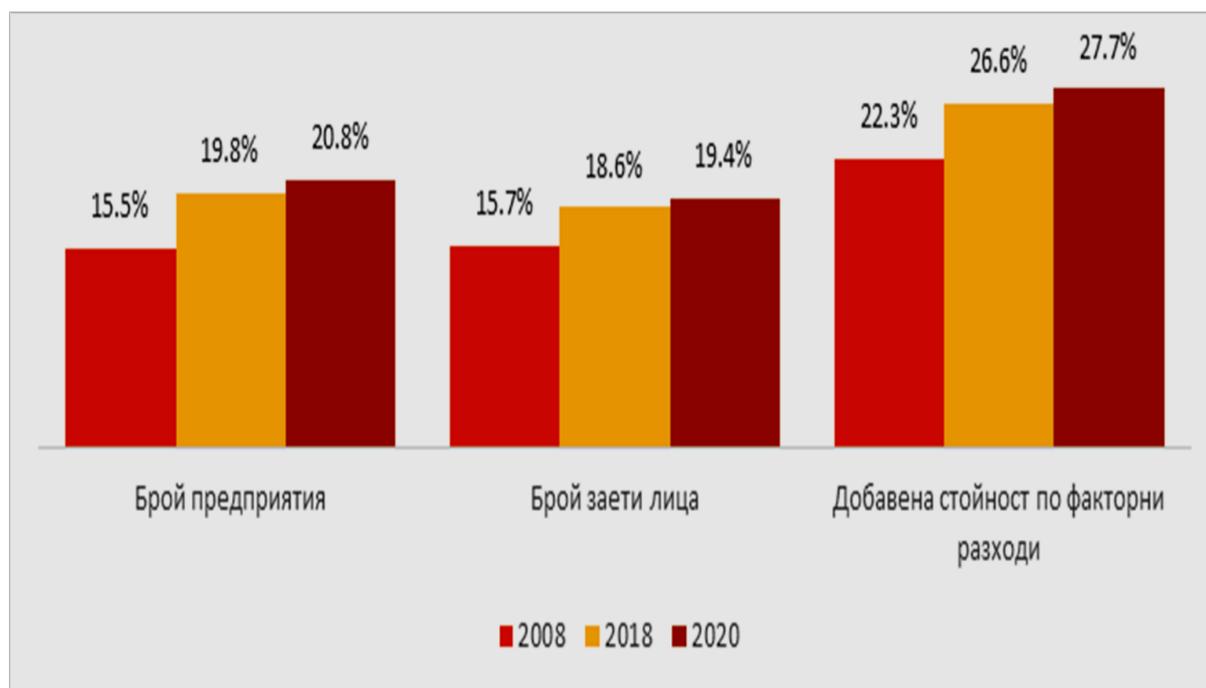
<ul style="list-style-type: none"> • Увеличават се възможностите за финансова подкрепа на МСП от страна на бюджета и български кредитни институции. 	<ul style="list-style-type: none"> • Подкрепата на правителството към малкия и среден бизнес, чрез преференциално финансиране от кредитните институции и Българската банка за развитие (ББР) не достигне до всички засегнати от въведените мерки за борба с пандемията и войната в Украйна.
--	--

Чрез SWOT анализ може да се очертаят някои от положителните и отрицателни ефекти от прилаганата правителствена политика за подобряване на бизнес климата чрез реализиране на европейски и национални проекти в сектора на МСП в България.³⁰

Направеният SWOT анализът показва, че съществува добра основа за преодоляване на секторния дисбаланс в икономическото развитие на регионите у нас при използването на съществуващи резерви за преференциална финансова подкрепа от страна на бюджета, кредитните институции, Българската банка за развитие (ББР) и новите възможности за реструктуриране на малките, средни и микропредприятия към европейските пазари, инвестиции във високотехнологични производства и интензивно използване на иновации, чрез повишаване на административния капацитет. (Виж Фигура 3.)³¹

³⁰ Анализът е направен на база данни от Техническият доклад – част от проект „Национална стратегия за малките и средните предприятия за периода 2021-2027 г. в България“.

³¹ Източник: Справочник за България за 2019 г. към Законодателния акт за малкия бизнес в Европа (SBA)



Фигура 3. МСП в сферата на високотехнологичните производства и услугите (%)

Подкрепата на българския малък, среден и микро бизнес, с преференциално финансиране от бюджета и чрез държавни гаранции към търговските банки у нас за инвестиции в нови технологии и производства за излизане на европейските пазари, ще осигурят устойчив икономически растеж, при използване на предимствата на кръгова икономика и цифрова трансформация, което ще подобри конкурентоспособността на нашите предприятия към водещите европейски компании.³²

През 2022 година Изпълнителната агенция за насърчаване на МСП (ИАНМСП) отчита раздадени 516 ваучера по пилотна за България "Ваучерна схема за предоставяне на услуги за информационни и комуникационни технологии (ИКТ услуги) на микро, малки и средни

³² В своето издание от 2021 г. Глобалният иновационен индекс (Global Innovation Index, World Intellectual Property Organization - WIPO) отрежда за България на 35-то място от 132 изследвани държави като сме на първо място в света по отношение на представяне над очакванията спрямо нивото си на икономическо развитие. Висока оценка имаме и по показателя „творчески резултати“ (търговски марки, стойност на брандовете, износ на креативни продукти, създаването на мобилни приложения и др.), както и по показателя „резултати от знания и технологии“ (патенти, модели, ръст на продуктивността на труда, нови бизнеси, разходи за софтуер, интелектуална собственост и т.н.)

предприятия (МСП)" по процедурата - Подкрепа за растеж на малките и средни предприятия по Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014-2020. Раздадени са два вида ваучери - на стойност 5000 лв. за сайтове и приложения, и на стойност 20 000 лв. - за услуги като дигитален маркетинг, оптимизация на процеси, кибер и информационна сигурност. От тях 292 са микро предприятия, 147 са малки, а 77 - средни". Най-големият брой – 314 бр. на стойност 6,412 млн. лв. (при общ бюджет на програмата - 9 775 672,98 лв.) са използвани от МСП за логистична, управленска и производствена оптимизация. С 94 бр. ваучера, или 1,908 млн. лв., са подпомогнати МСП, за развитие на дигиталния маркетинг, с 90 бр. са изградени корпоративни сайтове или приложения – на стойност 469 000 лева. Други 18 бр. са получени от МСП за подкрепа на информационната и кибер защита - на стойност 372 000 лв. Разпределението на тази финансова подкрепа по райони е: в Югозападен - 234 ваучера; в Южен централен - 76; в Северен централен - 73; 67 - в Североизточен, 41 - в Северозападен; и 25 - в Югоизточен"³³

Тази политика е нова крачка в правилната посока към подпомагане на ръководните екипи на МСП за запазване на стартър усещането по отношение на иновативните технологии, конкурентоспособност и енергийната ефективност на производства за повишаване на качеството на представените стоки и услуги към потребителите.

От направеното изследване за перспективите в развитието на МСП към нови европейски пазари при ефективна подкрепа за инвестиции в иновативни технологии при повишен административен капацитет, можем да представим няколко извода:

Първо. Финансовата подкрепата от правителството и от Европейската комисия (като само приетата европейска помощ по Плана за възстановяване и устойчивост, която до 2026 г. е планирана да е в размер

³³ Данните са представени в доклада на заключителната пресконференция от ръководителя на проекта Васил Пеев - главен секретар на ИАНМСП

на 12.6 млрд. лв.), трябва да бъде оптимизирана и балансирана, чрез обективни критерии и методи за оценка на бизнеса, който е по-способен да се реструктурира към въвеждане на иновативни технологии, енергийна и ресурсна ефективност – за по-добра конкурентоспособност и финансова устойчивост за да преодолеем в по-кратки срокове изоставането от европейските компании.

Второ. Националните стратегии за реформа в сектора на МСП, чрез стимулиране на инвестиции в иновативни технологии и излизане на международните пазари трябва включват и повишаване на административния капацитет за да се представят стоки и услуги с по-висока добавена стойност и постигане на по-висок икономически растеж.

Трето. Преодоляването на секторните и регионални различия в националната икономика трябва да се осъществява успоредно с развитието на кръговата икономика и насочването на малкия и среден бизнес към екологосъобразни технологии – за подобряване на екологичната инфраструктура в страната.

Важна част от предприетите мерки на правителството, с навлизането на иновативните технологии при малкия и среден бизнес и в отговор на нарастващата изобретателност на кибератаките в Европа – в края на 2021 година чрез Държавната агенция "Електронно управление" и Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия се предприема важно проучване на тема „Киберсигурност в сектора на МСП“ за да анализират и представят какво е точното състояние и нивото на киберзащита на българския бизнес за справяне с новите предизвикателства при опазване на секретни фирмени и лични бази данни. (Виж Приложение 10)

3. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРЕСТРУКТУРИРАНЕТО НА БЪЛГАРСКИТЕ МСП КЪМ МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПАЗАРИ

Стимулирането на бизнеса на МСП в България и Европа през последните десет години започна с създаване на благоприятни условия за сближаване на връзките между чуждестранните фирми на европейския пазари, което включва и увеличаването на финансовите стимули при износ на капитал и готова продукция на международните пазари и утвърждаване на трайно разширяване на зоните за експорт. Тази европейска политика беше подкрепена от дейността на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия³⁴ (ИАНМСП) с реализирането на няколко важни проекта и програми, които имаха за цел да повишат значително техните финансови резерви и иновационен потенциал³⁵ като най-важният проект за „Повишаване на иновационния капацитет на малките и средните предприятия (МСП)“ (SME Innovation Capacity Boost - SMEInnoBoost) се осъществява, съвместно с транснационалната програма „Балкани - Средиземно море 2014 - 2020“. Основната цел е създаването на транснационалния иновационен капацитет на МСП и устойчиви мрежови формации, иновационни клъстери с други МСП от Балкано - Средиземноморския регион, за да се споделят ноу-хау и да се разработят тристранни партньорства и иновативни производства. В сътрудничество с този проект като партньор участва и Националният статистически институт (НСИ), който разработва Система за самооценка на предприятията (SAT) за определяне на възможностите за внедряване на иновативни технологии.

В началото на 2016 г. Националният статистически институт разработва и програмата „Статистика на фамилияния бизнес“, която получава субсидия с решение на Европейската комисия № 692654 от 18.12.2015 година, което определя за партньор Европейската изпълнителна агенция за малки и средни предприятия (EASME).

³⁴ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия извършва своята дейност на базата на приета нормативна уредба за по-ефективно подпомагане на МСП. Виж Приложение 6.

³⁵ Виж Приложение 4 и 5

Приети са няколко важни европейски мерки за финансово стимулиране на бизнеса. Те са насочени в няколко направления:³⁶

- финансова подкрепа на засегнатите малки и средни предприятия за запазване на добра ликвидност;
- финансови мерки за овладяване на кризата в здравната и социална сфера;
- мерки за запазване на работни места и доходи на засегнатите от кризата работници и служители, заети в реалния сектор;
- помощи от европейски фондове за борба с Ковид-19.

Решаващо значение за МСП в България, има успешния достъп до проектите :

- BG16RFOP002-2.077 077 „Подкрепа за средни предприятия за преодоляване на икономическите последици от пандемията COVID-19“
- BG16RFOP002-2.073 „Подкрепа за микро и малки предприятия за преодоляване на икономическите последици от пандемията COVID-19“.
- BG16RFOP002-6.002 „Възстановяване на МСП чрез подобряване на енергийната ефективност“³⁷

Таблица 7

Реализирани проекти по процедура BG16RFOP002-6.002 „Възстановяване на МСП чрез подобряване на енергийната ефективност“

³⁶ Съобщенията на Комисията от 10 март 2020 г., озаглавени „Нова промишлена стратегия за Европа“ (COM(2020)0102) и „Стратегия за мястото на МСП в устойчива и цифрова Европа“ (COM(2020)0103), съдържат предложения за подпомагането, разрастването и разширяването на дейността на МСП. Парламентът реагира на въздействието на пандемията от коронавирус върху промишлените вериги на доставки и МСП, като през април 2020 г. прие резолюция относно координирани действия на ЕС в подкрепа на мерките за икономическо възстановяване. На 25 ноември 2020 г. членовете на ЕП приеха резолюция, в която призовават Европейската комисия да представи преразгледана промишлена стратегия.

³⁷ Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ към Министерство на иновациите и растежа - Управляващ орган на Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020, ОБЯВЯВА процедура за подбор на проекти: BG16RFOP002-6.002 „Възстановяване на МСП чрез подобряване на енергийната ефективност“.

Година 2022	Брой финансирани проекти (бр.)	Предоставена безвъзмездна финансова помощ (лв.)	Общ бюджет (лв.)	Общо кандидатствали компани
Общо	842	85 360 343,23	136 226 120	982
Месец май и юни	4	557 027,50	-	-
Месец октомври	836	84 646 140,73	-	-
Месец декември	2	157 175,00	-	-

Източник: www.opic.bg.

Европейската финансова подкрепа към българските малки и средни предприятия чрез последния Проект е за подобряване на финансовата устойчивост с подобряване на енергийната ефективност като помощта се предоставя за конкретни разходи описани в Програмата: придобиване и ремонт на дълготрайни материални активи (ДМА), консултантски услуги за енергиен мениджмънт в МСП, които да отговарят на стандарт БДС EN ISO 50001/EN ISO 50001 и т.н. Въпреки добрата информационна кампания и улеснения достъп за кандидатстване по електронен път ³⁸ – твърде ограничен е брой на предприятията, които се възползваха от безвъзмездна финансова помощ от 25 000 до 150 000 лв. при 50% собствено участие като не успяват да усвоят бюджета за 2022г. - в размер на 136 226 120 лв.³⁹ (Виж Таблица7)

³⁸ Кандидатстването по проект за енергийна ефективност - BG16RFOP002-6.002 „Възстановяване на МСП чрез подобряване на енергийната ефективност (Пълният пакет документи по процедурата - Условия за кандидатстване, Условия за изпълнение и приложения към тях) е публикуван в ИСУН 2020: <https://eumis2020.government.bg>, на интернет адреса на оперативната програма: www.opic.bg, както и на Единния информационен портал за обща информация за управлението на Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз в Република България: www.eufunds.bg.

³⁹ Главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" - Управляващ орган по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност” 2014-2020 публикува Списък на предложените за финансиране проектни предложения по реда на тяхното класиране и Списък на предложените за отхвърляне проектни предложения по процедура на подбор на проекти № BG16RFOP002-6.002 „Възстановяване на МСП чрез подобряване на енергийната ефективност“. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 136 226 120 лв. лева (69 651 309,16 евро) от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) чрез Инструмента REACT-EU.

В изследването си поставяме за цел да представим акцент върху някой от основни предизвикателства и проблеми, които са свързани с необходимата финансова подкрепа, интернационализацията и преструктурирането на МСП по посока на международните пазари. Това са:

- Въпреки полаганите усилия за подпомагане конкурентоспособността на МСП от ЕК – най-вече чрез Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), който за периода 2014—2020 г. финансира програми за над 40 млрд. евро като ЕС отпуска допълнителни средства за подпомагане на бизнеса от наложените мерки за борба с пандемията – от одитните доклади за ефектите от тази дейност можем да направим извод, че подкрепа не е подобрила значително конкурентоспособността на тези дружества, поради ограничения достъп до финансиране.

- По данни от одитните доклади на Евростат – от 20 млн. малки и средни предприятия в ЕС до края на 2019г. – едва 800 000 от тях са директно подкрепени по ЕФРР, без помощите да се фокусират върху фирми с най-голям потенциал за икономически растеж и така се оказва, че ефективното подпомагане на голям брой МСП е проблематично за осигуряването на достатъчен брой положителни резултати от проекти, предназначени да повишат тяхната конкурентоспособността. Тази констатация доказва ограничените ефекти за развитието на дребния и среден бизнес в България от подкрепата на ЕС и лошо влияние върху тези МСП, които не са получили финансови стимули от различните европейски програми.

- Резултатите от националната и европейската подкрепа показват, че трудно се прави правилния подбор за финансиране по проекти на най-подходящите предприятия и справедливо разпределение на финансовия ресурс, които да постигнат достатъчно широк обхват на европейско ниво на устойчива конкурентоспособност чрез инвестиции в иновативни технологии.

Създаване на ефективна национална стратегия за ефективно реструктуриране на МСП към европейския пазар трябва да стимулира инвестициите в иновативни технологии за повишаване на конкурентоспособността. Такава правителствена политика, ще ускори интернационализация на малкия и среден бизнес и трябва да заема централно място в политиката на правителствата на Р. България от началото на 21 век. Тя ще е насочена към създаването на ефективни възможности за ползване на национална финансова подкрепа на структурните фондове и възможностите на европейските финансови програми. Това се обуславя от пряката връзка между интернационализацията и необходимостта от бързо икономическо развитие на МСП защото засилването на международната активност, ще засили техния икономически растеж и трудова заетост, ще повиши конкурентоспособността и дългосрочната устойчивост на предприятията.

Можем да направим извода, че това е най-краткият път към успеха за малкия и среден бизнес в България, който в началото на 21 век все още е зависим от своите вътрешни пазари и му трябва спешна експертна и финансова подкрепа в условията на турбулентност за да се възползват ефективно от възможностите на единния европейски пазар, където инвестиционните фондове на ЕС и най-вече Европейския фонд за регионално развитие, ще ги подкрепят активно.

ГЛАВА ТРЕТА

ТЕНДЕНЦИИ В НАЦИОНАЛНИТЕ И ЕВРОПЕЙСКИ СТРАТЕГИИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ИНВЕСТИЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА МСП В БЪЛГАРИЯ

1. НАЦИОНАЛНА ПОЛИТИКИ В ПОДКРЕПА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МАЛКИЯ И СРЕДЕН БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

Процесът на интернационализация и подкрепата на инвестиционната активност на МСП в рамките на ЕС, ще стимулира икономически ръст на икономиката и ще превърне Европа по-привлекателно място за предприемачите при правене на малък и среден бизнес. Хармонизирането на данъчните облекчения за стимулирането на инвестициите при МСП и намаляването на бюрокрацията трябва да са приоритет на ЕК, което може да се окаже важен принос за растежа на европейската икономика. Това ще стимулира и Европейските финансови институции - Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) и Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) да предоставяне на преференциално финансиране по отношение на малкия и среден бизнес, при наличието на държавни протекции и гаранции за излизане на международните пазари.

За подпомагане на икономическо възстановяване, подобряване на инвестиционната активност и стимулиране развитието на малкия и среден бизнес на единния европейски пазар, Европейската комисия представя няколко важни инициативи и стратегии още в началото на пандемията: „Нова промишлена стратегия за Европа“, „Стратегия за мястото на МСП в устойчива и цифрова Европа“, „За Акт за единния пазар – за изграждане на високо конкурентна социална пазарна икономика“ и „Актът за единния пазар II“, в които се поставя приоритетни цели за подобряване и разширяване на рамковите условия за функциониране на МСП на единния европейски пазар при спазване на общи правилата за лоялна конкуренция и преференциално данъчното облагане.

Националната и европейската финансова подкрепа за стимулиране на интернационализирането на МСП в рамките на европейския пазар, ще спомогнат за постигане на по-висока конкурентоспособност, създаване на

по-високи нива на добавена стойност и реален икономически растеж на brutния вътрешен продукт в страните от Европейския съюз (ЕС) при условия на нарастваща икономическа рецесия и висока инфлация. Това ще се окаже най-ефективния и балансиран подход за бързо излизане от кризата.

Глобализирането на икономическите и политически промени засилва възможностите пред бизнеса, които предоставя единния европейски пазар за въвеждането на най-новите иновативни технологии и иновационни програми. Този процес значително привлича интереса на малките и средни предприятия (МСП) след настъпването на икономическата рецесия, с което значително се променя и разширява значението на понятието интернационализация на малкия и среден бизнес, в стремежа им за бързо излизане от кризата и успешното им утвърждаване в европейския единен пазар за постигане на регионален баланс в икономическото развитие и дългосрочна устойчивост. Освен вноса и износа на стоки тук могат да се включат вече всички предприети дейности, свързани с чуждите пазари и наемане на чужди фирми за подизпълнители, инвестициите в други страни, които са членки на Европейския съюз (ЕС), различни степени на партньорство с чужди експерти, компании и международни организации и др. Европейската комисия и правителствата на страните членки от ЕС трябва да предприемат спешни мерки за по-достъпна и мащабна финансова помощ към МСП в България и страните от Източна Европа за да се възползват от европейските пазарни възможности в процеса на интернационализация, тъй като са силно зависими от своите вътрешни пазари, а този процес ще даде възможност на добрите иновационни практики да се развиват в глобален европейски мащаб в полза за еманципирането и бързото възстановяване на европейската икономика.

Най-често срещаната съвременна дефиниция на понятието интернационализацията на малки и средни предприятия (МСП) в България се свързва с излизането на нови международни пазари, което ще даде

възможност за увеличаване на обемите и качеството на произвежданата продукция, финансовите резултати и икономическия просперитет в рамките на европейския единен пазар. Агресивното навлизане на единния европейски пазар, ще е важна стъпка в правилната посока за излизане от икономическата рецесия, но изисква определена държавна подкрепа и насоки за ефективно развитие на европейската икономика.⁴⁰

Членството на България в европейския съюз дава възможност за прилагане на добрите практики от други страни-членки на ЕС, чрез приспособяването им към специфичните, национални характеристики на функциониране на МСП у нас. По важните от тях са:

- засилване на интереса при по-голяма сигурност за инвестициите в бизнеса на МСП чрез прилагането на европейската правна система;
- откриване на нови пазарни възможности за бизнеса, с въвеждането на иновативни технологии в рамките на глобалния европейски пазар;
- по-голяма ангажираност на държавата за стимулиране чрез конкретни мерки към дейността на МСП, ще увеличи броят на МСП, които излизат на европейския пазар и техния принос към глобалната европейска икономика.

Глобализирането на бизнеса в условията на икономическа турбулентност от началото на 21 век поставя големи предизвикателства пред дейността на МСП, които съставляват 99 % от дружествата в ЕС и осигуряват две трети от работните места в частния сектор. Подобни са тенденциите за предприятията от нефинансовия сектор в България, където МСП към 2019г., съставляват високия относителен дял от 99.7% от общия брой на нефинансовите предприятия. (<https://nsi.bg>, н.д.)

Делът на заетите лица в малкия и среден бизнес вече достига до 75,7% благодарение на благоприятния достъп до европейско финансиране. Кризата промени тази тенденция и постави неотложна необходимост от интервенция за подобряване на уменията и иновациите и насърчаване

⁴⁰ Виж Приложение 7

предприемачеството в условията на изграждане на високо конкурентна пазарна среда. (<https://nsi.bg>, н.д.)

Анализът за тенденциите на развитие при МСП в България и в ЕС въз основа на информационния фиш за спазване на постановките, свързани с Законодателния акт за малкия бизнес в Европа (SBA) от 2019 г. показва, че секторът у нас изостава по много от ключовите показатели, които изследват средата за развитие на бизнеса. Единствената област, в която резултатите на страната са над средните за ЕС, е достъпът до финансиране, който продължава да се подобрява и след пандемията. Най-спешна нужда от подкрепа и инвестиции имаме в областите на технологиите, иновациите и насърчаването на предприемачеството.⁴¹ (Виж Приложение 8)

Това определя отговорността на правителствената политика за подкрепа на малкия и среден бизнес у нас при кандидатстването по различни европейски бизнес програми, проекти и стратегии, които осигуряват по-добри рамкови условия за повишаване на конкурентоспособността чрез стимулиране на научни изследвания и иновации и осигуряването на по-добър достъп до финансиране. МСП у нас все още рядко извършват стопанска дейност в рамките на ЕС и функционират предимно на национално равнище, но се наблюдават явен стремеж към интернационализация на бизнеса, където ефективната държавна подкрепа, ще осигури по-голяма стабилност на българската икономика и по-бързото излизане от кризата.

Според Националния индекс за контекста на предприемачеството (NECI) - България изостава чувствително по отношение на средата за предприемачество и растеж на предприятията в сравнение с водещите страни членки на ЕС. (<https://www.gemconsortium.org>, 2020)

Данните за МСП от НСИ за 2018 г. представят тяхното важно място в българската икономика като в нефинансовия сектор са 27,6 хиляди малки

⁴¹ Въз основа на показателите от информационния фиш на SBA.

и средни предприятия (с над 10 служители), а броят на микропредприятията (с до 10 служители) е 317,8 хиляди. Броят на заетите лица в МСП е 1,5 милиона. За периода преди пандемията малкия и среден бизнес регистрират по-висок ръст на добавената стойност от този на големите компании - над 10% годишно. (<https://nsi.bg>, n.d.)

Освен възможностите на Проекта „Национална стратегия за малките и средните предприятия за периода 2021- 2027 г. в България“ МСП у нас могат да използват и едни от най-утвърдените и ефективни европейски практики. Такива са разработени в Нидерландия, започнати от нидерландския търговски съвет – DTB (публично-частен консултативен съвет към правителството) и се изпълняват от Агенцията за международен бизнес и сътрудничество, EVD. В Интернет страница на проекта е събрана максимално полезна и актуална информация за предлаганите различни продукти на частния финансов сектор в държавите от ЕС и финансовите институции, които представят специализирани финансови продукти, които могат да бъдат много полезни за трансграничното финансиране. (www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering)

В началото на 21 век подобни програми за подпомагане интернационализацията на МСП стартираха масово и в другите държави от ЕС⁴²:

1. Испания - Програма за обучение: PIREnet Насърчаване на стратегии за международен бизнес за всяко дружество посредством персонализирани консултантски услуги и най-подходящите технологични инструменти.

2. Норвегия - Програма за обучение: Договори за промишлена, научноизследователска и развойна дейност Програмата има амбициозната цел да „стимулира и подобри способността на малки и средни доставчици да извършват пазарно ориентирана научноизследователска и развойна

⁴² Виж Приложение 3

дейност за нови и новаторски продукти и услуги в тясно сътрудничество с търсещ клиент“.

3. Швеция - Програма за обучение: „Премести се или остани и се усъвършенствай“ – Програмата изследва рентабилността на интернационализацията на МСП, която подпомага малкия и среден бизнес като им предоставя по-задълбочена информация за повече променливи, с цел постигане на по ефективни решения в международния бизнес.

4. Ирландия Програма за обучение: Първи полет (First Flight) Проектът „Първи полет“ е насочена към подпомагане на дружества – чрез оценка и развиване на ключовите способности – с цел управление на рисковете, сроковете и разходите, свързани с интернационализацията.

5. Италия, Унгария, Австрия, Полша, Словения, Словакия Програми за обучение: Развиване на бизнес кълстери в Централна Европа за подобряване на конкурентоспособността и иновациите.

6. Германия, Естония, Латвия, Литва, Полша, Швеция, Норвегия Програми за обучение: „Повишаване на иновациите в региона на Балтийско море с нови инструменти за търговия“ като са разработени иновативни модели и подходи, както и конкретни средства и инструменти в участващите държави за подобряване на достъпа до финансите и на сътрудничеството и интернационализацията на предприятията и персонализирани съвети.

Справедливото разпределение на помощите от бюджета и по-масовата достъпност на европейските програми и проекти за финансово подпомагане на МСП у нас, ще гарантира по-бързото справяне с кризата. Общите принципи и критерии за определяне на безвъзмездната финансова подкрепа може да стане при оценяването на реалните щети, които пандемията е предизвикала във бизнеса на малките и средни предприятия.

За тази цел българското правителство чрез Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия (ИАНМСП) възлага на Института за икономическа политика (ИИП) да изследва и анализира през

2021 година състоянието на малкия и среден бизнес и последиците за сектора от Ковид-19⁴³

Проведеното от ИИП изследване допълва и надгражда нашето интернет анкетно проучване между представители на МСП, институции за подпомагане на тяхната дейност и потребители на готова продукция за установяване на състоянието, проблемите и предизвикателствата пред тяхната инвестиционна активност по пътя на тяхната интернационализацията.

Анкетното проучване е проведено с научна цел в периода месец април 2023 г. чрез разпращане на покана за участие към респондентите чрез електронна поща като при обработване на данните спазвахме професионалните стандарти за етика и опазване репутацията на анкетираните. Анкетна карта⁴⁴ е разработена с инструментариума на Google Forms и е достъпна на адрес: <https://forms.gle/qpvHsWeG4sKCVM9L8>

Участие в анкетното проучване, поканените от нас собственици, управители или служители в МСП от различни региони и отрасли на България, което ни дава увереност, да твърдим, че имаме една представителна, териториална извадка от различни сектори на икономиката в който участва малкия и среден бизнес.

За допълване на изследването и установяването на проблемите и предизвикателствата пред инвестиционната активност на МСП у нас направихме интернет анкетно проучване между собственици, управители и служители във фирми извършващи дейност в България като постави в анкетната карта широк набор от въпроси, насочени предимно към по-малките фирми, с традиции на пазара (69,5% от анкетираните

⁴³ Анкетното проучване е изготвено от Институт за икономическа политика по договор от № 0А-0-49/08.12.2020 г. с Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) в качеството ѝ на възложител. Предметът на договора е „Изследване и анализ на тема „Състояние на малкия и средния бизнес в България и последиците за сектора от COVID-19“. За нуждите на изследването и анализа са използвани най-актуалните статистически данни от Националния статистически институт и Евростат.

⁴⁴ Използваната анкетна карта е представена в Приложение 1.

представители са посочили, че работят над 5 години, а 50,4 % от тях вече са над 15 години на пазара), в които са заети до 9 работници и служители (това са 51,9% от отговорилите в анкетното проучване), които към 2021г. вече наброяват 383 592 фирми от общо 412 878 МСП у нас. (Виж Фигура 4)

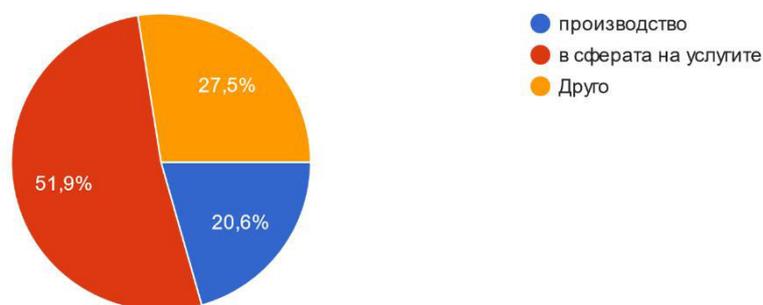


Фигура 4. Профил на изследваните малки и средни предприятия.

От изпратените 780 покани към собственици, управители и служители в МСП за участие в анкетата, са получени 135 отговора от представители на различни региони и дейност в областта на производството, услугите и други дейности, което ни дава самочувствието за добра представителност на анкетното допитване.⁴⁵ (Виж Фиг.5)

5. В кой сектор от икономиката се развива Вашия бизнес?

131 отговора



⁴⁵ Обработените резултати от анкетното проучване са представени в Приложение 2.

Фигура 5. Профил на дейностите на анкетираниите фирми

Преобладаващата част от отговорилите представители на МСП са заети в сферата на услугите - 51,9% , в производството са - 20,6% , а в други направления са – 27,5%, а заети работници и служители в тях са до 50 човека – 68,7%.

След обработването и анализа на резултатите от анкетното проучване можем да представим няколко важни за изследването извода :

1. По-голяма част от анкетираниите представят проблемите и предизвикателствата пред инвестиционната активност на МСП в България, че са свързани с динамичните промени на международните пазари от началото на 21 век и ограничения достъп до подкрепа на Европейската комисия (ЕК) и българското правителство чрез бюджетно финансиране и преференциална подкрепа през ББР. (Виж фиг. 6)

15. Какви препоръки имате за облекчаване на проблемите, свързани с подпомагането на МСП?

133 отговора



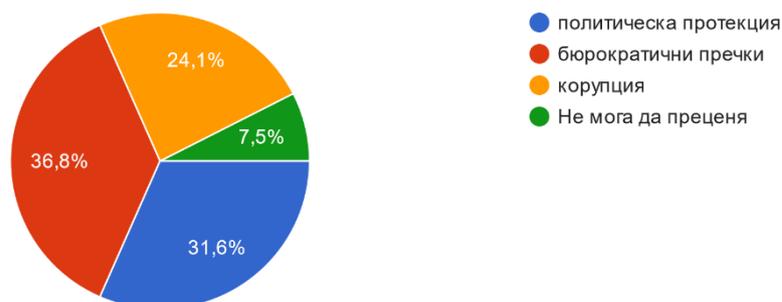
Фигура 6. Препоръки за облекчаване на достъпа до европейска и национална подкрепа

2. Друг важен проблем е възпрепятстването на достъпа на МСП до обществени поръчки като анкетираниите посочват за основна причина

следните субективни фактори: политически протекции – 31,6%, корупция – 24,1% и бюрократични пречки – 36,8%. (Виж фиг.7)

11. Кой според Вас е най-значимият фактор, възпрепятстващ МСП към достъп до обществени поръчки ?

133 отговора

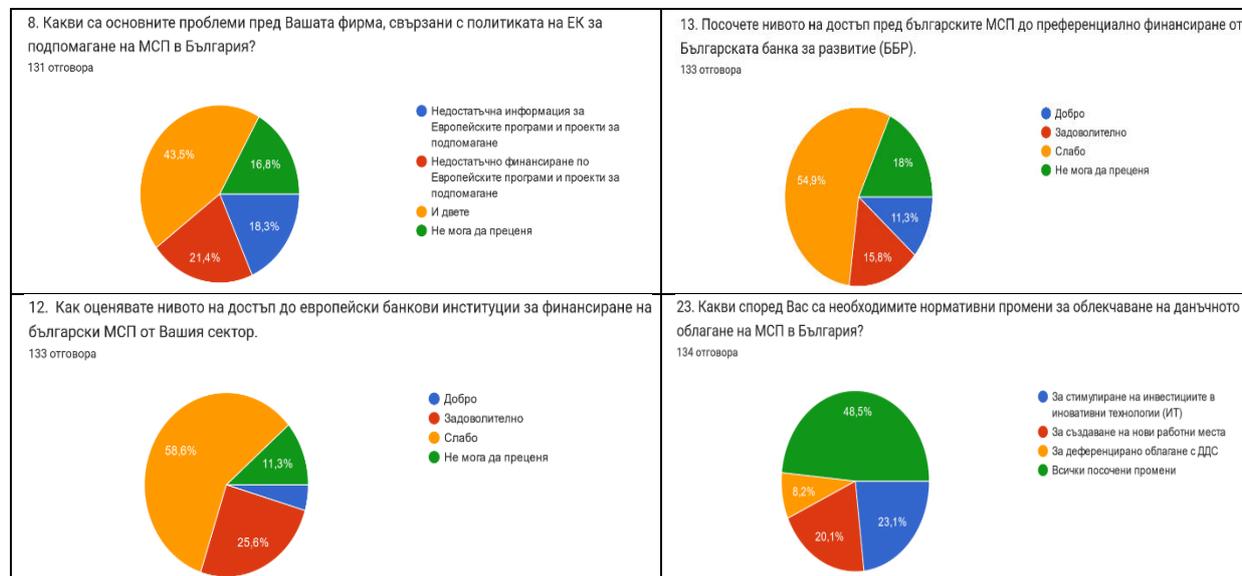


Фигура 7. Фактори, влияещи върху инвестиционната активност на МСП

3. Възможностите за излизане на МСП на външни пазари в анкетното допитване се определят най-често като: незадоволителни - ниското ниво на квалификация на работниците и служителите - 24% и труден достъп до преференциално финансиране и безвъзмездна финансова помощ – 50,8%.

4. Финансирането от различни български кредитни институции, включително Българската банка за развитие и достъпа до европейски и национални програми и проекти, както и наличието на свободни финансови средства от МСП са важен фактор за повишаването на инвестиционната им активност. Въпреки, че по-голяма част от МСП в България се определят като финансово стабилни, при отговор на въпроса за фактори, които биха повишили финансовата устойчивост и инвестиционната им активност, те посочват проблема с финансирането и необходимостта от облекчаване на достъпа до преференциално финансиране от: европейски програми и проекти – 39,7%, от ББР -59,4% и други кредитни институции – 58,6%, възможностите за повишаване на

квалификацията на ръководните екипи – 40%, ползване на данъчни облекчения – 48,5% и безвъзмездна бюджетна финансова помощ – 30%. (Виж фиг. 8)



Фигура 8. Фактори за повишаване на финансовата устойчивост и инвестиционна активност на МСП.

5. Анкетното проучване потвърждава, както основните проблеми при оптимизиране структурата на източниците на финансиране на МСП за реализиране на инвестиционни проекти и интернационализация на бизнеса – 50,8%, така и проблемите, които допълнително възпрепятстват излизането на международните пазари като доминиращ фактор според анкетиранияте има и ниското ниво на квалификация на работниците и служителите - 20,5%. (Виж фиг.9)

16. Как оценявате факторите, които влияят на нивото на достъп на Вашата фирма до международните пазари?

132 отговора



Фигура 9. Фактори, определят нивото на достъп до международните пазари

Като обобщение на резултатите от анкетното проучване можем да потвърдим, че отношение на достъпа до преференциално финансиране и безвъзмездна финансова помощ, по-голяма част от анкетираните фирми посочват, че са имали по-скоро затруднение (50,8%), отколкото съществуване на облекчен достъп до финансов ресурси за стимулиране на инвестиционната активност. Това се дължи на ограничения достъп до европейски програми и проекти и финансовата подкрепа на правителството през бюджета и ББР у нас. Отговорите на анкетата потвърждават важността от решаването на тези основни проблеми и предизвикателства пред инвестиционната активност на МСП, свързани с облекчаване на достъпа до преференциално финансиране по европейски програми и проекти, активизиране на дейността на ББР, оптимизиране на регулаторната законодателна рамка и данъчните облекчения при инвестиции в иновативните технологии. Това включва и политиката на Европейската комисия за разширяване на помощта и достъпа на малкия и среден бизнес до безвъзмездно финансиране и оптимизиране на нормативните разпоредби на ЕС за кредитните институции, създаването на ефективна и достъпна национална система за държавни гаранции за кредитиране, което да облекчава достъпа до международни пазари.

Необходимостта от интернационализацията на МСП в България показва, че това е един положителен процес, който води до бързо увеличаване на конкурентоспособността на равнище предприятия, което най-често се изразява в постигането на по-добри икономически резултати на национално и европейско равнище.

Данните, които се получени от това изследване на Европейската комисия са публикувани в доклад на комисията през 2010 г., който отчита следните резултати:⁴⁶

1. излизането на международните пазари осигурява по-висок растеж на оборота. Над от 50 % от МСП, които са инвестирани в чужбина или са осъществявали подизпълнителски дейности от международен мащаб, отчитат повишаване на оборот със средният процент около 33 %.

2. МСП, които увеличаването инвестиционната активност на международните пазари, отчитат по-висок растеж на заетостта от другите МСП.⁴⁷

Публичната подкрепа за процесите на интернационализацията на МСП се улеснява от процесите на глобализацията, които премахват: търговски бариери, поощряват комуникациите и логистиката за МСП в глобален план, динамичното развитие на информационните технологии и електронната търговия като тези ефекти не се отнасят за голям процент от микропредприятията, които не са международно активни. Това показва, че опитът в международния бизнес и обемите на производството, спомагат за по-бързата интернационализация. Необходима е по-активна

⁴⁶ Вж. по-подробно: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises.. Proposal for a regulation of the EP and of the Council laying down common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund. ЕК, 2010 г., стр. 8.

⁴⁷ Статистическите данни от доклада на ЕК се основават на извадка от приблизително 1 000 МСП от 26 сектора. Данните са събрани през пролетта на 2009 г. (когато държавите – членки на ЕС са били 27) и обхващат периода 2006–2008 г. Анализът показва, че международния бизнес помагат на МСП да излязат по-бързо от кризата. Интернационализацията ги прави по-конкурентноспособни и финансово устойчиви в дългосрочен план. Съгласно публикуваните през 2010 г. резултати от изследването на ЕК : само 25 % от установените в ЕС МСП са извършвали износ (във и извън Европа) през предходните три години. Само 13 % от тях са насочили своя износ към пазари извън ЕС, което показва, че голяма част от европейските МСП използват като основен пазар ЕС. Това е първа към международния бизнес извън ЕС.

правителствена подкрепа в България, която да засили международната активност на МСП, с останалите държави от ЕС. Международните програми за подпомагане на дейността на МСП на европейския пазар, ще им осигурят по-бърз достъп до нови компетенции и технологии, които чувствително ще увеличат конкурентноспособността, обемите на производство и икономическите резултати за да излязат с натрупан опит на световните пазари. Европейската интеграция на МСП в България, ще увеличи възможностите за достъп до по-изгодно финансиране, по-голям износ и внос, растеж на икономиката в условията на икономическа рецесия и нарастваща инфлация.

Съгласно доклада на ЕК - над 50% от МСП имат готовност да се възползват от възможностите за публичната подкрепа от правителствата, като изтъкват няколко важни причини :

- Без публична подкрепа не биха могли да се интернационализират;
- С финансова подкрепа, ще се интернационализирали по-рано, отколкото биха го постигнали без национална или европейска подкрепа;
- С ефективна подкрепа, ще участвали в допълнителни дейности по интернационализиране;
- С предоставяне на актуална информация, ще използват в максимална степен възможностите на европейския пазар.

Тази подкрепа може да подпомогне за решаването на основни проблеми, които стоят пред МСП по пътя на интернационализацията. Те явно са свързани с достъпа до актуална информация за различни динамични промени на глобалния европейски пазар и възможната по-активна финансова подкрепа.

Като основен проблем пред интернационализацията на бизнеса се очертава непрозрачността и хаотичността при предлаганата информация за облекчаване на достъпа до финансиране чрез различни програми в рамките на Европейския съюз, които имат за цел да подпомагат МСП. Като важен фактор за подобряване на ефективността в тази посока може да се

представи активизирането на сътрудничество с частния сектор, което включва конфедерации от банки (NVB) и МСП (МКВНИ).

Изводи:

1. Всички проучвания на данните за ефектите от активното подпомагане на МСП в началото на 21 век за излизане на международните пазари показват, че тяхната интернационализация ще доведе до увеличаване на оборота в определения целеви пазар и увеличаването на общия оборот на предприятието, което ще осигури запазването и нарастването на броя на работните места.

2. Европейската и националната финансова подкрепа за интернационализирането на МСП у нас в рамките на европейския пазар ще се превърне във важна мярка за борба с настъпващата икономическа рецесия и ще спомогне за постигане на по-висока конкурентоспособност, създаване на по-високи нива на добавена стойност и реален растеж на националната и европейската икономика.

3. Подкрепата на Изпълнителната агенция за насърчаване на МСП към популяризирането на Новата европейска иновационна програма (New European Innovation Agenda) за инвестиции в науката и иновациите може да обедини усилията на българските инвеститори, стърт-ъп проекти и предприемачи за успешното интернационализиране на малкия и среден бизнес .

2. НАСЪРЧАВАНЕ НА ИНВЕСТИЦИОННАТА АКТИВНОСТ ПРИ УМЕРЕН ИНВЕСТИЦИОНЕН РИСК И ХАРМОНИЗИРАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ

От представеното до тук изследване се потвърждава, че основна възможност за запазване на средносрочна и дългосрочна финансова и

икономическа стабилност на България се определят от устойчивото развитие на малките и средни предприятия (МСП), които са „гръбнакът на българската икономика“. В условия на икономическа турбулентност и настъпваща икономическа рецесия се забелязват все по-големи проблеми и предизвикателства пред държавната политика за финансово стимулиране на бизнеса за повишаване на инвестиционната му активност при умерен инвестиционния риск.

Инвестиционната дейност на европейския бизнес, в началото на 21 век се запазва като важен фактор за устойчиво социално-икономическо развитие на европейското общество, а самото повишаване на инвестиционната активност в условията на пандемия и войната в Украйна е една типично рискова дейност, в стремежа към оптимизиране на възвръщаемостта от инвестициите (в реални, финансови или ликвидни активи) и максимизиране на богатството. Това поставя отново в центъра на нашето изследване темите за същността и формите на доходността⁴⁸, представени от световната финансова теория и практика. Reilly определя доходността като промяна в богатството в резултат на инвестиция, като тази промяна може да се дължи на парични потоци или позитивна/негативна промяна в стойността на инвестицията (Reilly & Brown, 2002, р. 6). Под доходност Fabozzi разбира съотношението между спечеленото и инвестираното (Fabozzi, 2005, р. 107). Пламен Пътев и Н. Канарян представят доходността като съпоставка на доходите, които една инвестиция е осигурила, и размера на направената за тази цел инвестиция (Канарян & Пътев, 2008, стр. 33).

Става все по-трудно за ръководните мениджърски екипи да управляват ефективно различни инвестиционни проекти и програми при умерен инвестиционен риск, с което да гарантират добра финансова

⁴⁸Въпреки съществуването на определени различия между понятията «доходност» и «възвръщаемост», в настоящото изследване ние ги разглеждаме като синоними.

възвръщаемост. Лошото управление на инвестиционните процеси при глобалните промени на световните пазари са условие за голям инвестиционен риск. За постигането на висока финансова възвръщаемост от всяка инвестиция, съвременният мениджмънт трябва да използва утвърдените в световната икономическа теория и практика финансови инвестиционни инструменти при ефективно управление на риска.

Управлението на инвестиционния риск, може да се представи, че протича при следването на следния алгоритъм (Иванова):

- ❖ установяване/сканиране на риска;
- ❖ идентификация на риска;
- ❖ анализ на риска;
- ❖ оценка на риска;
- ❖ третиране на риска.

Икономическите агенти, като малките и средни предприятия (МСП), инвестиционните, пенсионните, фондове и кредитните институции, са важен източник на инвестиции, което определя тяхната водеща роля в рамките на паричните и капиталовите пазари за осигуряване на икономическата стабилност в процеса на общественото възпроизводство. Позитивните резултати от инвестиционна активност на колективните инвестиционни схеми (инвестиционни, пенсионни фондове⁴⁹ и др.) има решаващо значение за социално-икономическото развитие на обществото поради големия размер на финансовия ресурс, който инвестират, а инвестиционната дейност на МСП на микроравнище има важен принос за ефективно функциониране на икономиката, доколкото те, като

⁴⁹ Мениджърският екип на всяко едно дружеството, което управлява активите на фонд за допълнително пенсионно осигуряване си поставя две важни цели: дългосрочна – запазване на покупателната способност и реално нарастване на средствата по индивидуалните партии на осигурените във фонда лица и средносрочна – постигане на доходност над средната за пазара на допълнително пенсионно осигуряване, изчислена на база на информация, публикувана от Комисията за финансов надзор.

икономически субекти, осигуряват над две трети от трудовата заетост и над 65% от създаваната добавена стойност.

В съвременните динамични промени на световните пазари няма универсални правила за управление на инвестиционния риск при всяка конкретна инвестиция, които успешно да анализират и прогнозират сферите на инвестиране, структурата на инвестициите, оценката на капиталовите активи. Това обединява изследванията на Уилям Шарп, Джон Линтнер и Ян Мосин за създаването на специален модел за оценка на капиталовите активи (Capital Asset Pricing Model), който дава възможност за достигане до количествен израз на инвестиционния риск и за преценка на очакваната възвръщаемост от инвестициите. (Sharpe, 1964) (Lintner, 1965), (Mossin, 1966).

Създаденият изследователски модел се ползва от икономическите агенти и стои в основата на съвременната портфейлна теория за предвиждане на зависимостта, която трябва да се наблюдава, между инвестиционния риск в даден актив и неговата очаквана възвръщаемост. В основата на модел за оценка на капиталовите активи, създаден от Уилям Шарп, Джон Линтнер и Ян Мосин, се намира така нареченият бета (β)– коефициент, който изразява зависимостта на акцията от промените на пазара и се изчислява по представения от тях начин:

$$(1) \quad \beta_i = \frac{Cov(r_i; r_m)}{\sigma_m^2},$$

където:

Cov е ковариацията (зависимостта) между пазарния портфейл и разглеждания актив;

r_m е очакваната възвръщаемост (доходност) на пазарния портфейл;

r_i - очакваната възвръщаемост на i -тия актив;

σ_m^2 - дисперсията (вариацията) на пазарния портфейл.

За конкретните значения на бета коефициента се използва един от най-авторитетните източници на информация - Value Line Investment Survey, като във финансовите бюлетини той е изчислен предимно на база на предходните 60 месеца.

Зависимостта между очакваната възвръщаемост на дадена ценна книга и β -коефициента се представя чрез равенството:

$$(2) \quad E(r) = r_f + \beta[E(r_m) - r_f]$$

където: r_f е безрисковата доходност (възвръщаемост).

Отделните компоненти на представеното равенство изразяват:

$[E(r_m) - r_f]$ - размера на пазарната рискова премия;

$\beta[E(r_m) - r_f]$ - очакваната рискова премия за всеки определен актив.

Можем да формулираме пазарната цена на риска по следния начин:

$$(3) \quad \frac{E(r_m) - r_f}{\sigma_m^2},$$

а компромисът между нарастването на рисковата премия и нарастването на риска с равенството:

$$(4) \quad \frac{\Delta E(r)}{\Delta \sigma^2} = \frac{E(r_m) - r_f}{2\sigma_m^2}.$$

Разликата (+/-) между действителната и очакваната норма на възвръщаемост на даден вид акции се нарича алфа (α).

За да представим в по-голяма пълнота и достъпност изложението алгоритъм ще разгледаме следния методически казус: При инвестирането на определен финансов ресурс от мениджмънта на инвестиционен фонд се очаква пазарна възвръщаемост 10 % при ниво на безрисковата доходност 4 %. Бета коефициентът, извлечен от бюлетина Value Line Investment Survey, е равен на 1,3 %. Като ползваме възможния инструментариум на представения модел за оценка на капиталовите активи, ще изчислим каква е възможната възвръщаемост чрез формулата:

$$E(r) = r_f + \beta[E(r_m) - r_f] = 4 + 1.3(10 - 4) = 13.8\%.$$

Ако очакванията на мениджърския екип за тази инвестиция са : да му донесе доход от 14.5 % , то подразбиращата се $\alpha = 0.7$ %.

Както вече посочихме, няма универсален модел за оценка на капиталовите активи и представеният модел не прави изключение, въпреки че се използва активно от финансовите анализатори. Той има своите недостатъци и „хипотетични понятия“, като пазарен портфейл и безрискови активи, които, след глобалната финансова криза от 2008 – 2009 г., се оказва, че не съществуват. Освен това представеният модел обвързва „нормата на възвръщаемост на активите“ само с един фактор – „пазарната рискова премия“, а това силно ограничава финансовия анализ, защото върху нормата на възвръщаемост влияят и други фактори. (Канарян & Пътев, 2008, стр. 255-320)

Възможностите за бърз успех на политиката за повишаване на инвестиционната активност на МСП, в условията на умерен инвестиционен риск и при настъпваща икономическа рецесия, се обяснява с осигуряването на по-широк достъп до съществуващите европейски програми и проекти за подпомагане и повишаване на финансовата устойчивост, както и до финансова подкрепа на държавата чрез бюджета,

ББР и други проекти за преференциално финансиране на процеса на интернационализация.

За по-добра осведоменост на МСП е създадения портал за обществени консултации (strategy.bg), който се поддържа от Министерски съвет и се публикуват за обсъждане всички проекти на законодателни актове, както и ключова информация за минали и текущи обществени консултации по стратегически документи, които могат да стимулират тяхната инвестиционна политика. Той дава възможност на всяка публична институция да публикува планираните или вече направените законодателни промени. Целта на този портал (strategy.bg) е да повиши достъпа до информация на МСП и на гражданите за насърчаването на тяхното активно сътрудничество с публичните институции при изработването на ефективни законодателни рамки и политики за бизнеса.

Преференциалното финансиране, данъчните стимули и облекчения са важно условие за оцеляване на малкия и среден бизнес в условията на настъпваща икономическа рецесия.

При оптимизиране на данъчното облагане и при анализ на финансово състояние на МСП, мениджмънта често използва измерителя - *ефективен данъчен размер*. Той представя реалната данъчна тежест на предприятията като процент от реализираната печалба преди данъчното облагане (Ганчев, Канарян, Сиркаров, & Димитров, 2018, стр. 115):

$$(5) \quad ETR_t = TE_t / EB_t ,$$

където:

ETR_t е ефективния данъчен размер на фирмата към момент t ;

TE_t - данъчните разходи на фирмата към момент t ;

EB_t - печалбата преди данъчното облагане в момент t .

Ограничителни мерки в България за борба с пандемията се отразиха негативно най-вече, върху МСП от реалния сектор, но те запазиха

относителна финансова стабилност заради приетия пакет от мерки като правителствена подкрепа, която включва и данъчни облекчения.

Малките и средни предприятия - като гръбнак на европейската икономика предопределят основната посока на преференциална икономическа политика и от страна на европейското правителство за стимулиране на инвестициите в иновативни технологии, както и осигуряване на данъчни преференции за подобряване на конкурентоспособността и икономическия растеж. Важно място за ефективно провеждане на такава данъчна политика има препоръката на Европейската комисия (ЕК) от 2015г. за ползване на актуализираната версия на публикуваната дефиниция за микро-, малки и средни предприятия, която е важно условие за достъпа до европейска и национална финансова подкрепа.⁵⁰

Предизвикателствата пред промяната в европейското данъчно облагане за създаването на по-ефективен, единен европейски пазар и по-бързото интернационализиране на микро-, малките и средни предприятия, ще кореспондират със спазването на принципите на данъчен суверенитет, данъчна конкуренция и данъчен неутралитет в Европейския съюз, където съществуват 27 национални данъчни системи. Това налага продължаването на процеса на хармонизиране на данъчната политика в полза на ЕС, който да се насочи към създаването на *един общностен данък* за облагането на МСП, опростяване и усъвършенства развитието на корпоративната среда и данъчната конкуренция на равнище общ европейски пазар и използването на данъчните стимули при инвестициите в иновативни технологии за създаването на нови работни и ефективна кръговата икономика в страните-

⁵⁰ **Европейската комисията** през 2015г. публикува актуализирана версия на дефиницията от 2005г., с която определя критериите за това дали дадено дружество е микро-, малко или средно предприятие (МСП) като различни категории зависят от броя на служителите в дадено дружество и неговия оборот или баланс. Категории МСП са: **микроредприятие:** предприятие с по-малко от 10 служители и с годишен оборот (парите, получени през даден период) или годишен баланс (отчет за активите и пасивите на дадено дружество), не по-голям от 2 милиона евро; **малко предприятие:** предприятие с по-малко от 50 служители и с годишен оборот или баланс, не по-голям от 10 милиона евро; **средно предприятие:** предприятие с по-малко от 250 служители и с годишен оборот, не по-голям от 50 милиона евро, или годишен баланс, не по-голям от 43 милиона евро.

членки на ЕС за увеличаването на европейския БВП. Това ще намали големите разлики в общите равнища на данъчното облагане в страните членки от ЕС, които варират между 28,4 и 50,5 % от БВП и ще балансират въздействието върху регионалното развитие на европейската икономика.⁵¹

Такива данъчни промени за облекчаване и унифициране на европейско данъчно облагане на МСП, ще спести много от техните допълнителни разходи, свързани с корпоративно реструктуриране и възможности за двойно данъчно облагане. Този процес ще осигури по-добра конкурентоспособност, по-ефективно функциониране на общия европейски пазар при данъчно стимулиране на предприемчивостта, инвестициите в иновативни технологии за по-добра конкурентоспособност и икономическия растеж в условията на цифрова и кръгова икономика.⁵²

Авторът споделят тезата, че предстоящото хармонизиране на данъчното облагане на МСП трябва да се извърши в рамките на ЕС и на национално ниво - в синхрон с *приетите международни решения за глобални промени в корпоративното подоходно облагане*⁵³, което да им

⁵¹ Усилията на **Европейската комисия** за създаване на единна консолидирана корпоративна данъчна основа (CCCTB) за цяла Европа има за цел да осигури по-голяма прозрачност и по-лесна интернационализация, която ще позволи на предприятията да действат съгласно едни и същи правила в чужбина и у дома, и до увеличаване на международната търговия, намаляване на административните разходи и възможностите за нарушаване на европейското данъчно законодателство.

⁵² В приетата Резолюция на Европейския парламент от 24 октомври 2007 г., относно приноса на данъчната и митническата политики към Лисабонската стратегия (2007/2097(INI)) се посочва, че „решенията в областта на данъчните облекчения и хармонизирането на европейската данъчна политика, по повод на възможностите за предоставяне на данъчни преференции на предприятията, представляват едно от основните средства за развитие и увеличаване броя на работните места, за повишаване на инвестициите в изследователски, развойни и екологични технологии, което включва и непрекъснат надзор върху разпределението на допълнителните приходи, които такива данъчни облекчения носят на предприятията, за да се използват тези допълнителни приходи за инвестиции в иновационни и енергийно-ефикасни технологии“.

⁵³ Глобалните промени, свързани с корпоративното подоходно облагане поставят началото на 8 октомври 2021 г., когато 140 държави от приобщаващата рамка на ОИСР/Г-20 за борба със свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (BEPS) постигнаха историческо споразумение относно реформата на международното данъчно облагане, както и относно приемането на подробен план за изпълнение. Глобалните промени в правилата относно международното корпоративно данъчно облагане се състои от два стълба:

Стълб 1 - обхваща новата система за предоставяне на права за данъчно облагане на най-големите многонационални предприятия на юрисдикции, в които се реализират печалби. Основният елемент на този стълб ще бъде многостранна конвенция. В приобщаващата рамка продължава да тече техническа работа относно детайлите.

Стълб 2 - съдържа правила, насочени към намаляване на възможностите за свиване на данъчната основа и прехвърляне на печалби, за да се гарантира, че големите многонационални групи от предприятия плащат минимална ставка на корпоративния данък. Този стълб вече има правно изражение

даде възможност за разширяване на инвестиционната им активност на европейския пазар, което да включва намаляване на корпоративните данъчни ставки в Европейския съюз, където общото равнище на данъчно облагане е високо и голяма част от чуждите инвеститори реагират на това като пренасочват сделките си, а съответно и прехвърлят печалбите си към държави с по-ниски данъчни ставки или офшорни зони. Такава европейска данъчна политика, ще създаде по-благоприятна бизнес среда за МСП, които са „основен двигател и гръбнак“ на европейската икономика.

Европейската комисия и страните-членки на ЕС участват активно в изграждането и прилагането на новите международни правила за справедливо и ефективно данъчно облагане на печалбите на най-големите многонационални, национални групи или предприятия, което да ограничава надпреварата за оптимизиране на данъчното облагане като се използват най-ниските европейски размери за минимално корпоративно данъчно облагане от страна на корпорациите и прилагане на договорената глобална минимална данъчна ставка на корпоративен данък от 15%.⁵⁴

Страните-членки на ЕС се споразумяха да прилагат на европейско равнище компонента за минимално данъчно облагане, известен като *стълб 2*, на реформата на международното данъчно облагане на ОИСР. Посланиците на държавите – членки на ЕС, решиха да препоръчат на Съвета да приеме *директивата за стълб 2*, след което да предприеме стъпки за официалното приемане на директива, която да бъде като основа за хармонизиране на националните данъчни законодателства на страните-членки до края на 2023 г. По този начин ЕС ще запази водещата позиция при прилагането на Глобалното споразумение по стълб 2 на ОИСР/Г-20.

като директива на ЕС, която беше приета единодушно от всички държави членки, които гласуваха в подкрепа на предложението.

⁵⁴ В съответствие с приетите международни правила за промени в корпоративното подоходно облагане Европейската комисия на 22 декември 2021 г. направи предложение за директива, която има за цел прилагането на стълб 2 по последователен и съвместим с правото на ЕС начин.

През изследвания период - Европейската комисия предприема и други стъпки за оптимизиране на данъчното облагане в рамките на ЕС като за периода 2014-2021г. представя няколко доклада и приема пътна карта, с която декларира необходимостта от усъвършенстване и опростяване на законодателната рамка в областта на косвените данъци и постигане на по-ефективно европейско данъчно облагане и отстраняване на някои от слабости, свързани с подобряване на борбата срещу финансовите престъпления и агресивното данъчно планиране, за повишаване на събираемостта на данъци и осигуряване на по-голяма данъчната справедливост. Излизането на МСП на международните пазари, ще е много по успешно, ако се хармонизират условията на задължителните данъчни плащания към европейската данъчна система, което да включва и равни условия на облагане на предприятията от различните сектори на икономиката (търговия, промишленост, селско стопанство и др.)

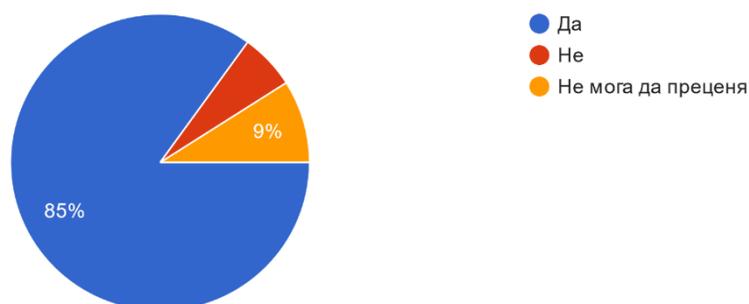
Динамичното развитие на нови бизнес модели (цифровата икономика) и навлизането на иновативните технологии са предизвикателства на 21-ви век, които също представят необходимостта от глобални законодателни промени за подпомагане на дейността на МСП в Европа и хармонизиране на национални данъчни системи и системите за обмен на информация между данъчните органи в страните-членки на ЕС за да са по-ефективни в борбата с данъчните измами. В началото на 21 век сме свидетели на динамичното развитие на цифровите и цифровизираните дружества, което увеличава предизвикателствата и пропуските пред европейската данъчна система като им дава възможност да присъстват на европейски местните пазари, без да имат физическо, и следователно облагаемо присъствие на този пазар. Този процес създават неблагоприятни условия за нелоялна конкуренция, което най-често поставят традиционните МСП в неизгодно положение. В резултат на тези динамични промени при данъчното облагане на различните модели на цифровите предприятия в ЕС се прилага по-ниска ефективна средна

данъчна тежест, в сравнение с използваните традиционни бизнес модели на корпоративно облагане.

Динамичното развитие на европейската икономика и появата на нови бизнес модели налагат глобални законодателни промени за подпомагане на дейността на МСП в Европа. Икономическата логика за въвеждане на такива промени се потвърждава от анкетно проучване на автора с представителите на малкия и среден бизнес у нас, където 85% от анкетираните посочват необходимост от нови регулации за подпомагане на тяхната дейност. (Виж фиг. 10)

21. Необходими ли са според Вас промени в нормативната уредба, които регулират дейността на МСП в България?

133 отговора

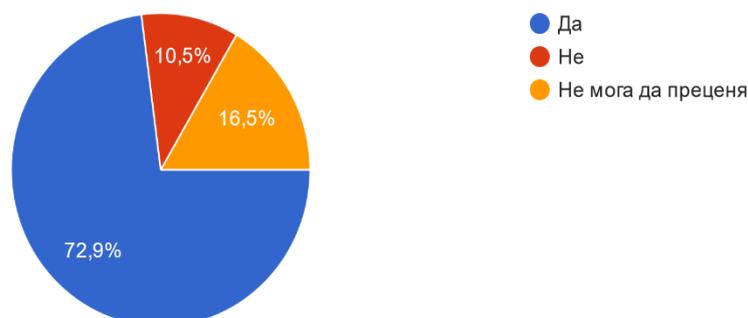


Фигура 10. Необходимост от законодателни промени за регулиране на дейността на МСП

Необходима е по-активна подкрепата на МСП на национално и европейско равнище, която ще облекчи процеса на реструктуриране на дейността в условията на динамично развиващите се нови бизнес модели и иновативна бизнес икономика. Възможност за провеждане на такава ефективна политика виждат 72,9% от анкетираните. (Виж фиг.11)

22. Възможно ли е според Вас ефективно реструктуриране на дейността на МСП, в условията на иновативна цифрова икономика?

133 отговора



Фигура 11. Възможност за реструктуриране на малкия и среден бизнес в условията на иновативна цифрова икономика.

Продължаващото данъчно хармонизиране между европейските страни и цялостната реформа в корпоративното данъчно облагане не трябва да улесняват създаването на схеми за агресивно данъчно планиране, несъвместими с приетите вече договори и правната уредба на ЕС. Действията на Европейската комисия за свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби при агресивното данъчно планиране трябва да предоставят на данъчните органи актуализиран набор от инструменти за обезпечаване на справедливо събиране на данъци при запазване на конкурентоспособността на предприятията, които функционират на европейския пазар, без да налагат допълнителна тежест за МСП. Тези промените в европейското данъчно законодателство, ще кореспондират с нормативната уредба за борба с данъчните измами и прането на пари за да подобри чувствително данъчната справедливост и бизнес средата, в която работят МСП. Това ще намали данъчните престъпления и възможностите за изпиране на пари и финансирането на тероризма.

Европейската комисия продължава с нови предложения за хармонизирането на европейското данъчно облагане и на 15 юли 2020 г.

представя нов данъчен пакет за постигане на по-справедливо и опростено данъчно облагане, който се състои от три допълващи се посоки. Те са⁵⁵:

1) план за действие от 25 инициативи за справедливо и опростено данъчно облагане, с опция да влязат в сила до 2024 г.;

2) преразглеждане на Директивата за административното сътрудничество (ДАС 7) - официално приета от Съвета на 22 март 2021 г. и предложение за допълнително преразглеждане на Директивата за административното сътрудничество (ДАС 8) с цел справяне с обмена на информация за криптоактивите и електронните пари;

3) оптимизация в областта на хармонизирането на данъчното облагане в ЕС и извън него.

С глобализирането на бизнеса, цифровата икономика и интернационализацията на МСП се увеличава възможността за бърза промяна в местоположение за извършване на стопанска дейност и избор на място с по-благоприятна данъчна система. Хармонизирането на корпоративното данъчно облагане трябва да даде преки стимули за по-бързото въвеждане на иновативни технологии и подобряване на конкурентоспособността на МСП за по-бърз икономически растеж в условията на цифрова и кръгова икономика.⁵⁶

Тази политика е продължение на продължението на Съвета по икономически и финансови въпроси в ЕС от 21 февруари 2017г., който представи на открито заседание общ и ефективен подход към директивата срещу избягването на данъци и извличането на ползи от различни дружества, които сключват „хибридни споразумения“, с цел – оптимизиране на размера на данъчните задължения като използват

⁵⁵ Европейската комисия на 15 юли 2020 г. представя нов данъчен пакет за хармонизирането на европейското данъчно облагане, с цел: „постигане на по-справедливо и опростено данъчно облагане“ за предприятията.

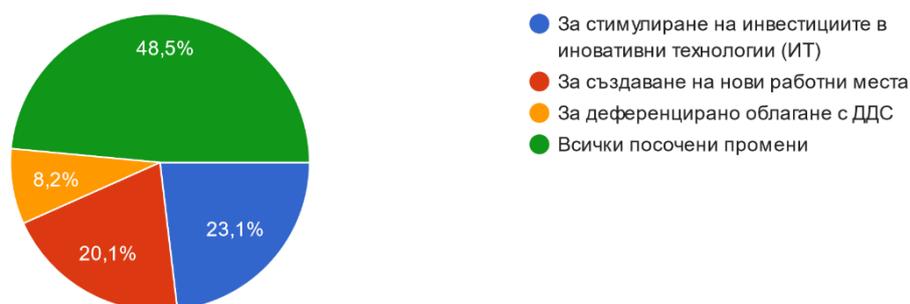
⁵⁶ С увеличаването на броя на „офшорните зони“ и чуждите юрисдикции, които предлагат различни данъчни облекчения става все по-невъзможно да се задължат големите корпорации (към тях може да се присъединят големите и средни предприятия) да плащат данък върху печалбата си там, където ефективно упражняват своята икономическа дейност и създават стойност. За целта е необходимо да се определи общата консолидирана основа за облагане с корпоративен данък (ОКООКД) в ЕС с оптимално и справедливо разпределение, което да обхваща всички материални и нематериални активи.

съществуващи нормативни различия с някои държави извън ЕС при „данъчното третиране на финансови инструменти, организации или трансфери“, което ще „подпомогне процеса за преодоляване на несъответствията при хибридни образувания и инструменти между ЕС и трети държави“.⁵⁷

За необходимостта от хармонизиране на европейското корпоративно данъчното облагане в посока за стимулиране на инвестиционната активност и създаването на нови работни места чрез ползване на данъчни облекчения при МСП потвърждават по-голяма част от анкетирани – 48,5% при проведената от нас анкета. (Виж фиг.12)

23. Какви според Вас са необходимите нормативни промени за облекчаване на данъчното облагане на МСП в България?

134 отговора



Фигура 12. Необходимост от данъчни облекчения за МСП

Заедно с премахването на възможността за избягване на корпоративно данъчно облагане на реализирания приход от големите компании на територията на Европейския съюз в анкетното проучване се затвърждава необходимостта от въвеждане на данъчни облекчения за МСП като 43,2% посочват за важен стимул към инвестициите в иновативни технологии и създаването на нови работни места, а 56,7% се обявяват за

⁵⁷ Директива на Съвета за изменение на Директива ЕС 2016/1164 срещу избягване на плащането на данъци от дружества, чрез въвеждането на нови правила за овладяване на несъответствията при хибридни образувания и инструменти с данъчните системи на страни извън ЕС. Държавите членки трябва да са хармонизирали националното си данъчно законодателство с тази Директива до 01 януари 2020 година.

въвеждане и ползване на всички възможни данъчни преференции при малкия и среден бизнес, което включва и диференцираното облагане с ДДС за стимулиране на финансовата устойчивост в подкрепа на икономиката.

С прилагането на европейска данъчна оптимизация, която да стимулира бързото възстановяване и реструктуриране на МСП в условията на по-чести локални и глобални кризи, при минимизиране на възможностите за „избягване на корпоративно данъчно облагане“ в ЕС, с приемането на „данък при напускане“ на територията на ЕС, ще се премахне съществуващата до сега възможност за някои фирми да „изтеглят печалбите си при напускане“ на ЕС, без да са обложени с данъци, което ще е в подкрепа на европейската икономика.⁵⁸

Цифровата икономика и „цифровизация“ като динамичен процес променя състоянието на европейския пазар като цифровите предприятия много рядко заплащат данъци в някои европейски страни, въпреки агресивното си цифрово присъствие и реализираните приходи на техния пазар. В условията на турбулентност в началото на 21 век и преобладаващи високи данъчни ставки на корпоративно облагане в ЕС, които се прилагат към намаляващите от честите икономически и политически кризи доходи не стимулират предприемачеството и създаването на нови МСП.

Данъчната реформата в Европа, след пандемията и войната в Украйна, свързана с по-справедливото разпределение на данъчното бреме и оптимизирането на корпоративните данъчни ставки в посока на намаляване може не само да стимулира бизнеса, а и да запази, дори да увеличи фискалните приходи чрез разширяване на данъчните основи.

⁵⁸ С прилагането на предлаганите промени и приетата Директива на Съвета за изменение на Директива ЕС 2016/1164 по отношение на несъответствията при хибридни образувания и инструменти, включващи трети държави, ще даде възможност на страните-членки от ЕС: „да облагат с данък икономическата стойност на генерирания на тяхна територия капиталов доход дори когато тази печалба все още не е реализирана към момента на напускане като счита, че принципът на облагане на печалбите, реализирани в държавите членки, преди те да напуснат ЕС, следва да бъде укрепен, например чрез координирано задържане на удържания при източника данък върху лихвите и авторските и лицензионните възнаграждения, за да се премахнат съществуващите пропуски и да се избегне печалбите да напускат ЕС, без да са обложени с данъци“.

Въвеждането на подходящи данъчни преференции за стимулиране на инвестициите на МСП в иновативни технологии за по-голяма конкурентоспособност и по-бърз икономически растеж може да се сравнява по ефективност с насърчаването към инвестиции в алтернативни, зелени източници на енергия. Оптимизацията на корпоративното данъчно облагане при МСП, които имат бизнес на единния европейски пазар трябва да им осигури балансиран ръст в производството във всички сектори на икономиката.⁵⁹

Настъпващата икономическа рецесия засяга най-силно малкия и среден бизнес. Като важна част от мерките за преодоляване на тези предизвикателства, Европейската комисия през септември 2022 година представи пакет от мерки за подпомагане на дейността на МСП, който включва: „приемането на единен набор от данъчни правила за извършване на стопанска дейност в Европа (BEFIT), намаляване на административната тежест, укрепването на Директивата за просрочените плащания, използване на силата на цифровите инструменти и данни в услуга на МСП и повишаване на умения и достъпа до финансиране, включително до бъдещия Европейски фонд за суверенитет“.⁶⁰

Кодексът за поведение на ЕС (данъчно облагане на предприятията) е важен инструмент на ЕС за насърчаване на лоялната данъчна конкуренция, както в рамките на ЕС, така и извън него. Предстоящите промени в Кодекса за поведение при данъчното облагане на предприятията в ЕС, ще прилагат данъчни политики с общо приложение, което включва местоположението на стопанската дейност като въвежда критерии за премахване на вредни за бизнеса практики. Това изисква спазването на

⁵⁹ Между 1970 г. и 2017 г. добивът и преработката на материали като биомаса, изкопаеми горива, метали и минерали са се утроили в световен мащаб и продължават да нарастват, като причиняват емисии на парникови газове, загуба на биологично разнообразие и недостиг на вода. Моделът на кръговата икономика, в който стойността и ресурсите се запазват в икономиката възможно най-дълго и генерирането на отпадъци се свежда до минимум, намалява натиска върху природните ресурси.

⁶⁰ През септември 2022 год. Урсула фон дер Лайен като председател на Европейската комисията обяви необходимостта от приемане на предстоящия „пакет за облекчаване на МСП“.

принципите на прозрачност и откритост от държавите членки, при въвеждане на данъчни промени, които да са съвместими с Кодекса.⁶¹

Европейското корпоративно данъчното облагане в началото на 21 век трябва да включва оптимални данъчни преференции за малкия и среден бизнес, в подкрепа към кръговата икономика и балансирано въвеждане на иновативни цифрови технологии и съвременни модели за подобряване на цифровите умения от мениджмънта на фирмите, които работят на европейския цифров единен пазар. За МСП в България и Европа това е важна крачка в правилна посока за по-бързо излизане от настъпващата икономическа рецесия и постигане на такъв важен за европейската икономика растеж, който може да стане с приемането на усъвършенстван, ефективен модел на данъчно облагане на цифровизираната икономика и цифровите услуги. Разширяването на цифровото присъствие в европейската икономика, ще изисква и разширяване на обхвата на европейската обща система на данък върху приходите от цифровите услуги. Бързото хармонизирането на корпоративно данъчно облагане в страните членки на ЕС, ще осигури по-бърз икономически растеж и конкурентоспособност за европейската икономика.⁶²

⁶¹ Кодекс за поведение е одобрен от министрите на финансите на ЕС през 1997 г. като междуправителствен, правно необвързващ инструмент. Той се използва предимно за идентифициране и оценка на преференциалните данъчни мерки (т.е. мерки, които предвиждат по-ниско ниво на данъчно облагане от равнището, което е приложимо като цяло), които може да са вредни. Съветът по икономически и финансови въпроси одобри на 8 ноември 2022 г., нов Кодекс за поведение, с разширен обхват, който включва не само преференциални данъчни мерки, но и „данъчни характеристики с общо приложение“, които създават възможности за двойно данъчно необлагане или могат да доведат до двойно или многократно ползване на данъчни предимства. Промените в Кодекса определят процедурата за оценка на тези характеристики и ще се прилага от 1 януари 2024 г. като обхваща данъчните характеристики с общо приложение, въведени след 1 януари 2023 г. като държавите – членки на ЕС, се ангажират да премахнат съществуващите данъчни мерки, които представляват вредна данъчна конкуренция, и да се въздържат от въвеждането на такива мерки в бъдеще.

⁶² На 18 май 2021 г. Европейската комисия представи становище : „относно данъчното облагане на предприятията през 21-ви век като предлага на ЕС промените в областта на данъчното облагане на предприятията да бъдат интегрирани в рамките на всеобхватна програма на ЕС в областта на данъчното облагане като предлага редица действия за гарантиране на справедливо и ефективно данъчно облагане. Представено е предложение за изграждане на по-дългосрочна рамка за данъчно облагане на предприятията (BEFIT — Бизнес в Европа: Рамка за подходящо данъчно облагане), преминаване към обща данъчна нормативна уредба и осигуряване на по-справедливо разпределение на правата за данъчно облагане между държавите членки“.

От представеното изследване по горе можем да направим няколко важни извода:

1. Предстоящото хармонизиране на данъчната политика в рамките на ЕС трябва да е насочено към постигане на по-бърз икономически растеж и преодоляване на последиците от пандемията и войната в Украйна чрез синхронизиране на политики към допълнително опростяване на корпоративното данъчно облагане и намаляване на данъчното бреме за МСП и стимулира инвестициите в иновативни технологии, в условията на цифрова и кръгова икономика. Това трайно ще ограничи възможностите за укриване на данъци, чрез промяна в сега съществуващите данъчни системи на страните-членки на ЕС за да не се допускат порочните практики от миналото, които дават възможност за лесни данъчни измами или допускане на „грешки в отчитането“ на различни сделки или данъчни периоди.

2. Европейската комисия трябва да усъвършенства законодателната рамка за по-ефективна борбата срещу финансовите престъпления и агресивното данъчно планиране за осигуряване на данъчната справедливост. Динамичното развитие на нови бизнес модели (цифровата икономика) и новите икономически, социални и технологични предизвикателства на 21-ви век представят необходимостта от промени в национални данъчни системи и системите за обмен на информация между данъчните органи в страните-членки на ЕС за да са по-ефективни в борбата с данъчните измами и ограничаване на възможностите за укриване на данъци при сега съществуващите данъчни системи в ЕС.⁶³

3. Промяната в европейското корпоративно данъчно облагане при МСП се налага в отговор на динамичните икономически и технологични предизвикателства на 21-ви век като включва и създаването на нормативна

⁶³ В представените доклади от финансовия министър на ЕК пред Европейския парламент и европейската общност се посочва, че в последните години преди пандемията – чувствително нарастват престъпленията от измами и укриване на данъци като само при ДДС сумата е изчислена на 200 до 250 млрд. евро.

рамка за ефективен достъп и обмен на информация между органите по приходи в ЕС за дейността на европейските предприятия, които работят в цифровата икономика.

4. Да се ограничи възможността за прехвърлянето на генерираните в европейските държави печалби и изкуственото намаляване на данъчната основа при ясно нарушаване на принципа на данъчна солидарност, въведен в ЕС чрез преразпределяне на богатството към многонационалните предприятия, регистрирани на територии с чужда юрисдикция, предоставящи преференциални данъчни облекчения, което ще премахне възможността да се ощетяват европейските граждани.

5. За успешното хармонизиране на данъчното облагане в рамките на ЕС с цел по-ефективно стимулиране на инвестиционната политика на МСП е необходимо ползотворно сътрудничество, обмен на знания и успешни практики в няколко направления : сътрудничество в областта на данъчното международно право, административен обмен на опит и научно сътрудничество при правоприлагането на данъчното законодателство - за облекчаване на бизнеса и инвестициите.

3. ЕЛЕКТРОННОТО УПРАВЛЕНИЕ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МСП В БЪЛГАРИЯ

С динамичното развитие на иновативните технологии е задължително въвеждането на електронно правителство, което ще облекчи процеса за предоставяне на услуги и комуникара с МСП. Това ще даде нов импулс в дейността на публичната администрация при подкрепа на вземането и изпълнението на управленски решения на правителството в услуга на бизнеса. Такова представяне на правителствена политика, ще осигури по-добро постигане на европейско, конкурентно качество на бизнес среда за МСП в България.⁶⁴

⁶⁴ По-важните нормативни изменения при въвеждането на електронно управление са свързани с:

Всички проучвания и анализи показват, че бизнес климата и административната тежест имат съществено значение за оцеляването и икономическия просперитет на микро, малките и средните предприятия. Поставени са в топ три на основните проблеми пред своята дейност от ръководителите на малки и средни предприятия, които имат бизнес в България и посочат, че регулаторните препятствия и административната тежест имат относителна тежест 63% при 55% средно за ЕС).⁶⁵ Затова като основната цел пред електронното управление стои : свеждането до минимум на административната тежест за МСП и ефективност на публичните услуги при работеща нормативна уредба за несъстоятелност, което ще има решаващо значение за възстановяването на реалната икономика след икономическата рецесия.

Електронното управление може да бъде ефективно само при наличие на стабилна нормативна уредба и добре функционираща съдебна система. Това ще осигури успешна модернизация на бизнеса, за по-бързото въвеждане на иновативни технологии в развитие на международната активност на МСП. Такава политика, ще осигури оптимизацията на управленските процеси, с намаляване тежестта на лицензионните режими, редуциране на състава на публичната администрация и чувствително облекчаване на условията за бизнес за МСП. Въвеждането на електронното управление трябва да се съчетае със създаване на възможност за преквалификация и интегриране на качествени административни кадри към малкия и среден бизнес. То ще осигури редица ефекти за националната икономика като най-важните са : по-ефективна и прозрачна работа на публичната администрация към министерствата, което ще ограничи

-
- Изменения във всички закони, уреждащи предоставяне на административни услуги с поставяне на срок за предоставяне на услугите по електронен път от шест месеца след обнародването;
 - Забрана за изискването на печати в административните услуги и във вътрешния оборот на документи, което е честа пречка пред ефективна електронизация на административни услуги;
 - Подготовка и нормативно уреждане на федериран модел на електронна идентификация с участието на националната схема, частни схеми и схеми от други държави членки на ЕС.

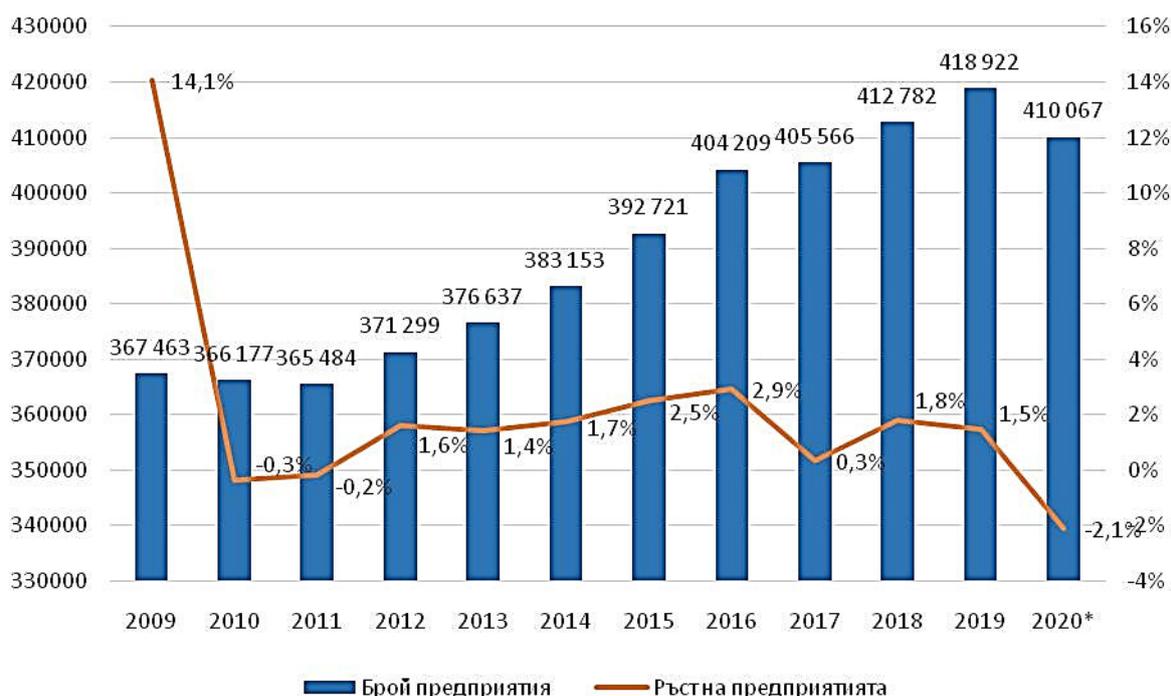
⁶⁵ Flash Eurobarometer on SMEs, start-ups, scale-ups and entrepreneurship, 2020 г.

корупцията, спестяване на финансови ресурси и време, по-голяма информираност на бизнеса и по-лесен достъп до финансиране, чрез правителствени програми и проекти, по-голяма конкурентоспособност на МСП и по-добра бизнес среда за инвестиции.⁶⁶ (Виж Приложение 9)

Последиците за европейските икономики от наложените мерките за борба с пандемията и от нарушените доставки на суровини и материали, следствие на войната в Украйна са много тежки. Това налага големи, допълнителни бюджетни разходи и реструктуриране на бюджетите в страните-членки на ЕС за справяне с настъпващата икономическа рецесия и финансовото обезпечаване на мерките за подкрепа на МСП при преодоляване на шоковия удар и за по-бърза адаптация към новите реалности, с неясен времеви хоризонт. За целта – най-ефективното подобряване на ликвидността за МСП, засегнати от кризата може да се постигне, чрез засилване на политиката за държавни гаранции по преференциални кредити през Българската банка за развитие (ББР).

По данни от НСИ за 2019 г. - броя на МСП у нас е 418 922, и бележи ръст на годишна база от 1,5%, което и близо до средногодишният ръст в броя на МСП за периода 2011-2019 г. - 1,7%. Ограничителните мерки за борба с пандемията през 2020г. променят тази тенденция като броя на действащите МСП бележи спад с 2,1% до 410 067 броя. (Виж Графика 12). (<https://nsi.bg>, н.д.)

⁶⁶ Съкращаването на процедурите и намаляването на бюрокрацията е заложено като основен приоритет за Европейската комисия след 2008 г. - приемането на стратегия на ЕС за МСП, развита в Законодателния акт за малкия бизнес в Европа („Small Business Act“ - SBA)..



Източник: НСИ

Графика 12. Брой и процентен ръст на МСП (2009-2020 г.)

Динамичното развитие на МСП в България през периода 2009-2019 г. се нарушава с настъпването на пандемията и ограничителните мерки за борба с нея, а войната в Украйна затвърждава тази тенденция при настъпващата икономическа рецесия. Малкият и среден бизнес у нас показва относителна стабилност и добра финансова устойчивост благодарение на успешното презентирание и осъществяване на няколко основни програми преди кризата, които повишават значително техния иновационния потенциал. Това са:

- проект за „Повишаване на иновационния капацитет на малките и средните предприятия (МСП)“ (SME Innovation Capacity Boost - SMEInnoBoost), който се реализира в рамките на транснационалната програма „Балкани - Средиземно море 2014 - 2020“.

Този Проект дава възможност за чувствително повишаване на транснационалния иновационен капацитет на МСП и за създаване иновационни кълъстери с други МСП от Балкано - Средиземноморския

регион и споделят ноу-хау и да се разработят тристранни партньорства и иновативни производства.⁶⁷

Националният статистически институт (НСИ) е партньор по този Проект и разработва Система за самооценка на предприятията (SAT)⁶⁸.

- програмата ОПИК 2014-2020 г., която представя мерки за отстраняване на пречките пред МСП за въвеждане на иновациите като оказва влияние върху подобряването на достъпа до целево финансиране на специфични категории предприятия генериращи продукция с висока добавена стойност;

- през 2015г. НСИ участва в Проект „Статистика на фамилия бизнес”, финансиран от Европейската комисия за провеждане на статистическо изследване, с конкретни данни за потенциала на фамилия бизнес, като основната цел е подкрепа и популяризирането му - съгласно Законодателния акт за малкия бизнес.

За периода преди пандемията МСП постига по-висок ръст на добавената стойност от този на големите компании - над 10% годишно.. Очакванията са тази тенденция да се запази и през следващите десет години, с преодоляването на кризата, предизвикана от въведените мерки за борба с Ковид-19 и войната в Украйна, която доведе до нарушаване на доставките и повишаване на цените на основни суровини и материали.

Създаването на по-добра бизнес среда със приемането на финансови и данъчни стимули и облекчено административно обслужване е спешно необходимо за най-засегнати - малките и средни предприятия, работещи в реалния сектор .

⁶⁷ На 31 януари и 1 февруари 2018 г. Националният статистически институт организира международен семинар за разработване на въпросник и методология за провеждане на статистическо изследване на иновационната дейност на малките и средните предприятия (МСП). На семинара бяха представени развитието и актуалното състояние на статистиката на иновациите както в рамките на ЕС, така и в страните - участнички в проекта. Обсъдени и приети по принцип бяха разработените от НСИ методология и въпросник за провеждане на статистическо изследване на иновационната дейност на МСП в Албания, България и бившата югославска република Македония.

⁶⁸ SAT може да се дефинира като „система за самооценка на базата на въпросник, съдържащ въпроси, подредени в икономически и организационни категории, които на базата на експертна оценка, определят профила на тестващото се предприятие и по-специално - възможността му да внедрява или създава иновации и иновативни продукти, услуги или друг вид иновации“.

В заключение можем да направим извода, че въвеждането на електронното управление в България от публичните органи и съдебната власт и ефективното усвояване на европейските финансови стимули, ще се превърне във важен фактор за реализиране на отговорни национални политики, които ще направят бизнес средата за МСП по благоприятна и конкурентоспособна. Това чувствително, ще подобри ефективността на процесите в администрацията и ще облекчи взаимодействието и с бизнеса.

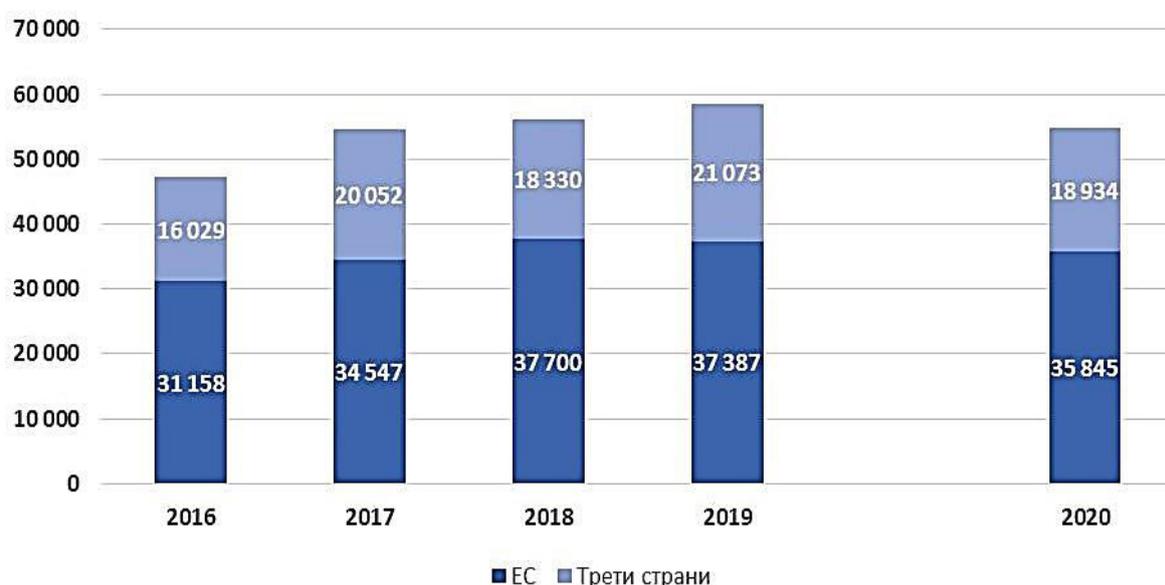
Правителствена подкрепа, ще подобри ликвидността на МСП, в условията на настъпваща икономическа рецесия като се съчетае с реално увеличаване на държавните гаранции по преференциални кредити, чрез търговските банки и Българската банка за развитие (ББР) в условията на ясни тенденции за повишаване на лихвените проценти от ЕЦБ и БНБ.

Подобряването на електронните услуги и предоставянето на актуална информация за МСП, ще повиши тяхната конкурентоспособност и ще активизира инвестиционния процес по пътя на интернационализацията като осигури възможност за по-добри икономически резултати на национално и европейско равнище.

Общите наблюдения и констатираните недостатъци на провежданата правителствената политика за подпомагане на МСП в България показват значителни проблеми в процеса на интернационализация и достъпа до финансиране към малки и микропредприятия, които разчитат най-вече на вътрешните пазари и имат нужда от консултанти и експертна помощ за предоставяне на актуална информация за състоянието на международните пазари.

Преодоляването на тези проблеми и провеждането на ефективна политика за стимулиране на инвестиционната активност на МСП в България за излизането на международните пазари, намиране на нови клиенти, увеличаването на трудовата заетост и използването на иновативни технологии, ще е важен фактор за нарастването на БВП и преодоляването на локални и глобални кризи в различни сектори на

икономиката. Ограничителните мерки за борба с пандемията, войната в Украйна и настъпващата рецесия засегнаха най-много предприятията от реалния сектор, по-слаба активност към международните пазари и спад в износа на стоки и услуги. По данни на НСИ за 2020г. нивото в абсолютна стойност на общия износ се понижават с 3,68 млрд. лв., което е с 6,3% по-ниско от постигнатото за 2019 г. равнище от 54,8 млрд. лв. Засилването на процеса на интеграция и интернационализация на МСП в рамките на европейските пазари, ще подобри тяхната финансова устойчивост и икономическата стабилност на страната. (Виж графика 13)

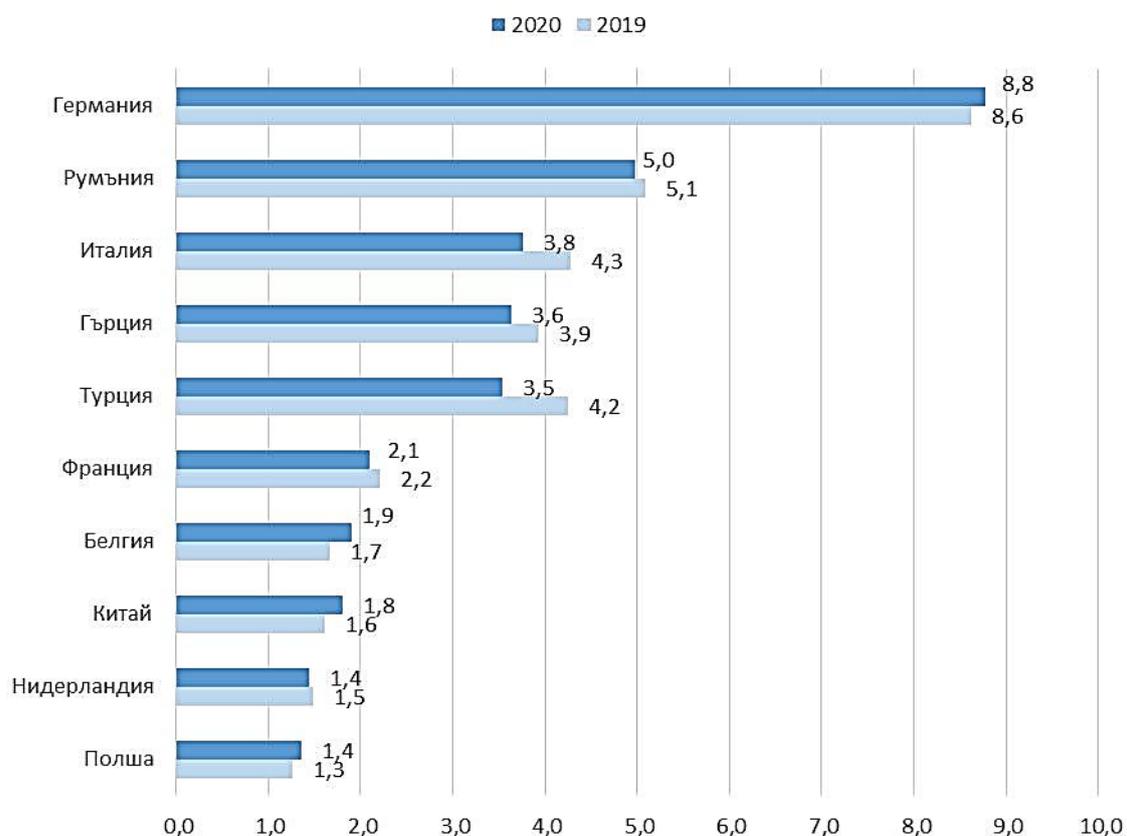


Източник: НСИ

Графика 13. Износ на стоки през периода 2016-2020 г.(млн. лв.)

Политиката на българското правителство за засилване на процесите към интернационализиране на дейността на МСП в ЕС и повишаването на инвестиционната активност към експортните пазари на водещите икономики в Европа и Азия, ще осигури по-бързото справяне на българската икономика с предизвикателствата от настъпващата рецесия и подобряване на показателите на търговския баланс където отрицателното

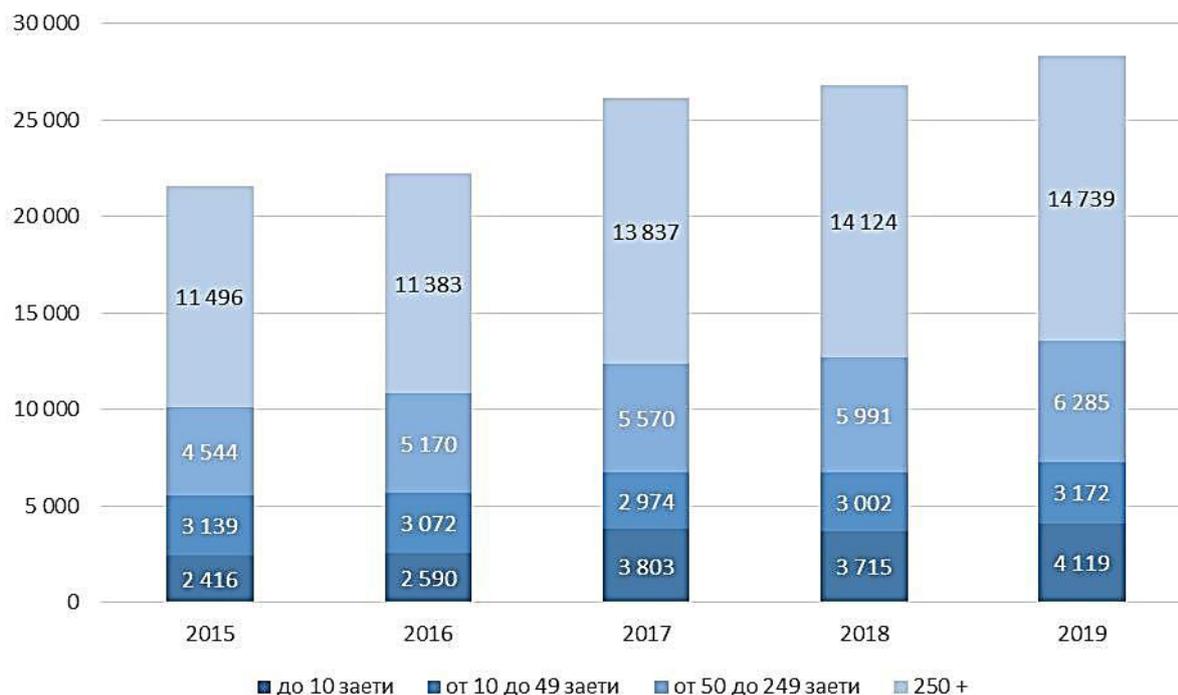
търговско салдо е следствие на големите разходи при вноса на енергийни носители. (Виж графика 14)



Източник: НСИ

Графика 14. Основни търговски партньори на български МСП в износа на стоки за периода 2019-2020г. (млрд. лв.)

Анализът на данните от НСИ и Евростат за 2019 година показват плавно увеличаване на броя българските фирми износители и стойността на износа (общо 24071 бр.) като 98% от тях са МСП и най-вече микро предприятията. (Виж графика 15)



Източник: Евростат

Графика 15. Стойност на износа на българските предприятия за периода 2015- 2019г. според броя на заетите (млн. евро)

Резултатите от проведеното от нас анкетно проучване отразява текущата икономическа ситуация за изследвания период преди и след пандемията като отразява и последиците от войната в Украйна. Изследваме и мнението на управители на МСП и институции от водещи сектори в икономиката за състоянието на бизнес климата и факторите, които биха повлияли върху финансовата устойчивост на МСП, което има неколичествен, предимно вербален характер, както и ефективността от провеждането на национални политики за подпомагане на бизнеса и очакваните посоки за промяна се определят на базата на зададен ограничен брой варианти за отговор, които са степенувани в три варианта – оптимистичен, неутрален или песимистичен. До голяма степен изводите, които можем да направим, на база на тези субективни мнения имат своята

значимост защото те могат да повлияят върху политиката на правителството.

По-голяма част от анкетираните посочват слабата ефективност от националната и европейска подкрепата (основно чрез финансирането от ЕФРР като за периода 2014-2020 са раздадени над 40 млрд. евро по различни програми и проекти) за подобряване на конкурентоспособността и перспективите за развитие на МСП, която се дължи на ограничения достъп до различни програми и проекти, каквито са данните и за Европа – до края на 2019 г. само 800 000 от общо 20 млн. МСП са финансирани от ЕФРР.

Другия съществен недостатък на финансовата подкрепа от ЕС е че тя е насочена към конкретни фактори, които влияят на конкурентоспособността и инвестиционната активност, а не влияят мащабно върху всички фактори, които биха подобрили интернационализацията на МСП като повишаване на квалификацията на работници и служители, ползване на данъчни стимули и облекчения, премахване на административната тежест (бюрократични пречки и лицензионни режими, които са предпоставка за корупция), фокусиране на подкрепата към по-широк спектър от малък и среден бизнес, който е с голям потенциал за икономически растеж и ще има положителен ефект върху българската икономика.

Анализа на актуална информация за реалните ефекти от мерките на правителствата за подпомагане на бизнеса и препоръки за възможно по-бързо справяне с последиците от пандемията и войната с Украйна, ще предаде нова посока за опростяване на мерките и достъпа до безвъзмездно финансиране и данъчни преференции за МСП. Основните проблемите, които предлагат ограничителните мерки за борба с пандемията са свързани с нарушени доставките, оптимизиране на разходите, ограничаване на продажбите, търсене на нови канали за продажба и клиенти, както и

достъпа до финансиране, където малките и микро предприятията са най-засегнати, тъй като разчитат предимно на вътрешния пазар.

Можем да обобщим, че водещите предизвикателства, които поражда кризата за МСП са: липса на оборотен капитал, влошен бизнес климат по отношение на лицензионни режими, корупция, данъчна и осигурителна тежест при нарушен ритъм на доставки и продажби и явен недостиг на квалифициран персонал. Това принуждава съществена част от тях да прекратят дейността си.

Очакваните спешните мерки, които правителството е необходимо да приложи. Те са : данъчни облекчения и опростен достъп до финансови стимули за инвестиционната активност на МСП в посока към внедряването на иновативни технологии (дигитализацията на бизнеса, онлайн продажби, дистанционна работа на персонала, предлагане на нови стоки в условията на цифрова икономика) за увеличаване на приходите, производствения капацитет и трудовата заетост за постигане на по-добра конкурентоспособност, възможност за излизане на международните пазари чрез нови канали за продажби.

Трудният достъп до преференциално или безвъзмездно финансиране от страна на държавата или от европейски програми и проекти кара малките и микро предприятията, които нямат достатъчно квалифициран персонал за подготовка на всички документи за получаване на финансови стимули да разчитат единствено на собствен капитал без допълнително финансиране за подобряване на финансовата устойчивост. По-добрият административен капацитет на средните предприятия им дава по-голяма възможност за ползване на такива европейски или държавни помощи. По-голяма част от представителите на МСП в България (предимно малки и микро предприятия) отговарят, че нямат нужната информация и необходимия квалифициран персонал за да попълнят формулярите за кандидатстване или не отговаря на критериите за държавна подкрепа при

засилени бюрократични мерки. Те посочват, че най-ефективна държавни мерки за подпомагане на бизнеса, ще са достъпната безвъзмездна финансова помощ, данъчните облекчения или разсрочване на данъчните задължения.

От натрупания опит с дейността на фирма Евростилл, на която съм управител, мога да представя становище, което съвпада до голяма степен със становището на представители на финансовия мениджмънт на МСП от България, които участваха в анкетното проучване за установяване на ефектите от провежданата в последните години политики за финансово подпомагане чрез национални и европейски програми на инвестиционната активност и интернационализацията на малкия и среден бизнес.

Преобладаващо е мнението, че провежданата до сега правителствена политика не постига задоволителни резултати при стимулирането на инвестиционната активност на МСП към международните пазари и повишаването на конкурентоспособността им. Това означава засилване на националната стратегия към използването на по ефективни политики и средства за преодоляване на трудностите, свързани с достъп до изгодно финансиране, информация за използване на възможни данъчни стимули на европейските пазари за да са по конкурентоспособни на по-големите компании. По активното финансово и данъчно стимулиране при внедряването на високотехнологично производство, ще гарантира по-добро качество на продуктите може да превърне българските компании в конкурентни на европейския и световен пазар.⁶⁹

Семейните фирми в България са основно в категорията малки и средни предприятия. Участвам в управлението на две такива компании:

⁶⁹ За периода 2014-2020 г. са положени конкретни усилия в политиките на ЕС към подпомагане на МСП, чрез Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), който финансирани програми с над 40 млрд. евро за подобряване на тяхната конкурентоспособност като ЕС е отпуснал допълнителни средства в отговор на пандемията от COVID-19. Въпреки това одиторите на ЕС обаче заключават, че тази подкрепа не е подобрила значително конкурентоспособността на тези дружества, което показва необходимостта от по активно прилагане на МСП.

ЕВРОСТИЛЛ ООД (основана на 26 август 2010 година като ЕВЛОСТИЛЛ ТРЕЙД ООД) и фирма ЕВРОСТИЛЛ ЕООД (основана на февруари 2014 година), където в условията на динамично развиващи се пазари следвахме упорито политиката на повишаване на инвестиционната активност и конкурентоспособност, за създаване на краен продукт на световно ниво и въпреки трудния период за бизнеса в България (след кризата от 2008-2009г.) и всичките сътресения, през които преминаха МСП до 2016г., ние продължихме да следваме политиката на увеличаването на износа на готова продукция и утвърждаване на българския пазар като основен производител и доставчик на интериорни и входни врати, метални и блиндиранни врати, PVC и алуминиева дограма – за да се превърнем в най-динамично развиващата се компания в Югозападна България. Честите локални и глобални кризи на вътрешния и европейския пазар от началото на 21 век не ни попречиха да увеличим инвестициите в иновативни технологии, които ни направиха по-конкурентоспособни за излизане на международните пазари. Вече предлагаме продукция в 18 държави, с което се доказват качеството на българското производство. Всяка година в изследваните години инвестирахме в иновации и конкурентоспособност, за да се създаде краен продукт на европейско и световно ниво и да постигнем голям скок в продажбите чрез излизането на международните пазари. (Виж таблица 8)

Таблица 8

Финансови показатели на фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД

Година	Оборот (лв.)	Ръст (%)
2013	2 275 000	94.61%
2014	4 004 000	76%
2015	5 304 000	32.47%
2016	8 108 000	52.87%
2017	11 221 000	38.39%

През изследвания от нас период, дейността на тази компания може да се представи като вариант на успешен модел за управление на МСП у нас в посока на взетото решение за активни инвестиции в иновативни продукти и излизане на международни пазари още през периода 2014-2017 година, когато се постига чувствителен ръст на продажбите, съпътствано с увеличаване на производството и на зетия във фирмата персонал. (Виж Таблица 9)

Таблица 9

Ръст на служители във фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД за периода 2014-2017 година

Година	Служители (бр.)	Ръст (%)
2014	5	20 %
2015	6	16.67%
2016	7	42.86%
2017	38	442.86%

Данните показват, че рискът при активизиране на инвестиционната политика и агресивното излизане на международните пазари се оправда като за 2017 година оборота на фирмата вече е в размер на 11,221,000 лв. което е с 38% повече от предходната 2016 година (8,108,000 лв.) при среден годишен ръст около 40%. Наблюдаваме и увеличаване на зетите в производството лица като общия брой на служителите нараства от 5 до 38 зети в компанията.

Сходна е управленската политика към увеличаване на инвестициите в иновативни технологии и интернационализиране на бизнеса, както и постигнатите резултати за компания ЕВРОСТИЛЛ ЕООД, със седалище в гр. Кюстендил и внесен начален капитал в размер на 51,000 лева. За 2019 година оборота на компанията вече достига 586,000 лв., което е с 946% повече от предходната 2018 година (56,000 лв.), при среден годишен ръст - 598%. (Виж Таблица 10)

Таблица 10

Финансови показатели на фирма ЕВРОСТИЛЛ ЕООД за периода 2016-2019 г.

Година	Оборот (лв.)	Ръст (%)
2016	0	-
2017	16000	-
2018	56000	250 %
2019	586000	946.43%

Наблюдаваме и ръст на заетия във фирмата персонал за изследвания период 2017-2019г. преди настъпването на пандемията. (Виж Таблица 11.)

Таблица 11

Ръст на служители във фирма ЕВРОСТИЛЛ ЕООД за периода 2017-2019 г.

Година	Служители (бр.)	Ръст (%)
2017	1	-
2019	7	600%

За да сме водещи в бизнеса с врати, в условията на настъпваща икономическа рецесия - цените на суровините трябва да са възможно най-ниски като за целта се заявяват необходимите оптимални количества - година за година. За да имаме стабилна база за перманентно развитие е необходимо да положим сериозни усилия за запазването на клиентите на българския и най-вече на външния пазар. Тази стратегия се оказва успешна и за ново производство на врати, което отново се намира в Кюстендил. Производственото хале е разположено на 20 декара, а цялата площ на предприятието е 100 декара с перспектива за бъдещо развитие, въпреки трудното време за бизнес – кризата, която бе обхванала почти всички

сектори, а ние работехме тогава изцяло на българския пазар. Много от нашите клиенти бяха изправени пред големи предизвикателства или пред фалит. Взехме правилно решение с инвестицията като се насочихме изцяло към експорт и участвахме за първи път в международно изложение в Милано. Това гарантираше нови контакти и партньори, с които работим и до днес. Стартирахме с продажби в Италия, Румъния и Северна Македония и Ирак.

За успеха на международните пазари подготвихме широка гама от качествени интериорни врати за битови, търговски и производствени нужди на конкурентни цени и високо качество. Компанията Евростил ООД се утвърди като водещ производител на входни и интериорни врати, които имат съвременен дизайн, устойчивост, индивидуалност и функционалност. Малката Евростил стана символ на европейско качество. Това определи разширяването на бизнеса през последните 10 години, което не беше рискова инвестиция, тъй като насочихме усилията към интернационализация на производството.

Успоредно с производството на врати и дограма стартирахме нови проекти в строителството на територията на Софийска област, които се оказаха успешни. При разширяването на бизнеса залагахме на водещи иновативни решения като проектирахме сградите изцяло като съвременни, с високотехнологични материали и смарт управление на всички системи в дома. Продължаваме да произвеждаме ПВЦ и алуминиева дограма като създадохме най-големия завод на Балканския полуостров за производство на такава продукция, който е проектиран от водещи европейски специалисти. Готовата продукция продаваме главно на българския и италианския пазар. Основното ни производство си остават вратите, от което 75% е за експорт. От европейския пазар най-успешния експорт осъществяваме в Италия, Великобритания, Румъния, Гърция, Сърбия, Северна Македония, Хърватия и Словения. Поставихме начало на съвместни проекти за износ в Турция и Израел, Ирак, Саудитска Арабия и

Либия. Очакваме ръст в продажбите за Мексико и Виетнам, където намерихме нови партньори. Основно предимство на фирмата, което определя лидерските и позиции на пазара са наличието на голям капацитет на високотехнологично, автоматизирано оборудване на производството, което дава възможност за бързо и качествено изработване на по-големи поръчки от крайния продукт в рамките на период от седмица до 45 дни. Това потвърждава успешния подход към интернационализацията на МСП, който трябва да се насърчава перманентно от българското правителство и Европейската комисия, чрез ефективни програми и проекти, свързани с преференциално финансиране и данъчни облекчения, в условията на настъпваща икономическа рецесия, а и след кризата.

Представените данни за ръководените от мен компании през изследвания период преди пандемията от 2020-2021г. показват, че сме оптимизирали максимално инвестиционния риск при инвестициите в иновативни технологии и активните действия за излизане на международните пазари като един от последните атрактивни проекти е нова блиндирана врата, която се предлага за пръв път в България. Бравата на вратата е електронна и могат да се задават различни режими за достъп като се отключва с телефон, с Bluetooth или чрез Интернет като внедрихме немска ERP система за контрол и управление. Такива иновативни продукти се продават в Израел, Италия и България като сертифицирахме 30- и 60-минутни пожароустойчиви врати, сертифицираме и шумоизолационна врата.

За периода 2021–2023 г. стартирахме нова амбициозна инвестиционна програма, която включва създаването на ново предприятие за изцяло автоматизирано мебелно производство на кухни и други корпусни мебели с автоматизиран склад и няколко междинни склада. Целта е с немски партньори да направим инвестиции в най-новите технологии и екип от 30 висококвалифицирани служители за да постигнем обем на производство до 50 милиона продукта при немско качество, с конкурентни

цени, продажбите на международните пазари. За производството на иновативни модели входни блиндирани врати са разработени нови детайли и продукти, чрез които, ще променим основен сегмент от вратите, които в момента се внасят в България – за апартаменти, гаражи, както и индустриални врати.

Подходът на интернационализиране на бизнеса с вратите, ще увеличи обема на производство и броят на заетите в него като през 2022г. при нас вече работят около 130 души. Въпреки честите локални и глобални кризи на световните пазари от началото на 21 век и свързани с тях проблеми при финансиране на проектите, закупуване на високотехнологичното оборудване, проектиране и доставки на суровини - ние се превърнахме в най-големия работодател в региона, който не прави компромис с условията на труд като запазва атрактивни заплатите за работниците и служителите. В компанията ползваме услугите и на немски консултанти, което гарантира по-високо и конкурентно качество на произвежданите продукти.

Анализът на данните за динамичното развитие на управляваните от мен две компании през последните десет години, показва че в условията на локални и глобални кризи най-важна е подкрепата на държавата към местните инвеститори, защото те искат районът, в който се намират, да се развива. Тогава потенциал за инвестиции, ще се увеличава многократно и ще има предприемачи, които ще имат смелостта да рискуват. В условията на трайни негативни ефекти от пандемията, войната в Украйна и настъпващата икономическа рецесия, европейските и национални програми и проекти за финансова подкрепа към МСП са много необходими за поддържането на тяхната финансова устойчивост и икономически растеж.

От представените резултати за управляваните от мен МСП, в условията на динамични промени на международните пазари от началото

на 21 век можем да представим поредица от фактора с положително и отрицателно влияние върху финансовото състояние на фирмата защото промяната в една резултативна величина често се оказва следствие от действието на множество фактори, които да влияят съвместно, но в различна степен върху финансовата устойчивост. Това изисква от финансовия мениджмънт да използва най-подходящия метод за факторен финансов анализ, с чиято помощ влиянието на отделните фактори да бъде прецизно определено. (Захариев А. , Ганчев, Ангелов, & Костов, 2022, стр. 39)

Въпреки че фирма Евростилл ООД произвежда широка гама врати с различно предназначение, в зависимост от използвания материал и технически характеристики можем да изследваме и анализираме постигнатите управленски резултати и факторите, които оказват най-силно въздействие, чрез финансови показатели от най-продаваните модели за 2019 и 2021 година.

За тази цел можем да използваме адитивен или мултипликативен индексно-факторен анализ, който ни дава възможност с помощта на индекси да изследваме динамиката в резултативната величина и в зависимост от поставената цел да анализираме влиянието на всеки фактор или съвместното влияние върху резултата. (Захариев А. , Ганчев, Ангелов, & Костов, 2022, стр. 48)

Ако сравним и анализираме примерни финансови данни за продажби на най-масово продавани интериорни врати - моделите „Класик“ и „Комфорт“ на фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД⁷⁰, съответно за годините - 2019г., в която имаме постъпления от продажби (S) 1 000 000 лв., при количество реализирана продукция (X) – 2000 единици, а цената на единица продукция (Y) е 500 лв. и за 2021г., когато постъпленията от продажби

⁷⁰ Поради това, че в дисертационното изследване е използвана конфиденциална и непублична информация за производството на различни модели от основната продукция на фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД, този анализ е направен при използването на данни, характеризиращи нейната дейност, които са преобразувани с коефициент преводител.

вече са: (S) 1 680 000 лв., при количество реализирана продукция (X) – 2800 единици, а цената на единица продукция (Y) е 600 лв. ние можем да изследваме изменението на постъпленията от продажби на интериорни врати под влиянието на различните фактори - обем на реализирана продукция и на фактора – цена като можем да проследим и съвместното влияние на двата фактора, а сумирането на резултатите от отделното влияние на факторите и тяхното съвместно влияние, ще получим, какъв е размера на съвкупното действие. (Виж Таблица 12)

Таблица 12

Примерни финансови данни за фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД

Показатели	2019 година	2021 година
1. Постъпления от продажби (в хил.)	1000	1960
а) Количество продукция (бр.)	2000	2800
б) Цена за единица продукция	500	600

С помощта на формулите за влиянието на отделните фактори (x - обем на реализирана продукция и y - цена за единица продукция) върху резултата:

$$\Delta_s^{(x)} = y_0(x_1 - x_0)$$

намираме първо - изменението на постъпленията от продажби под влиянието на фактора обем на реализирана продукция, което възлиза на **400 хил. лв.:**

$$\Delta_s^{(x)} = 500(2800 - 2000) = 400\,000$$

и съгласно формулата:

$$\Delta_s^{(y)} = x_0(y_1 - y_0)$$

намираме изменението на постъпленията от продажби под влиянието на фактора цена на единица продукция, което възлиза на **200 хил. лв.**:

$$\Delta_s^{(y)} = 2000(600 - 500) = 200\ 000$$

Установяването на съвместното влияние на двата фактора намираме по формулата:

$$\Delta_s^{(xy)} = (x_1 - x_0)(y_1 - y_0)$$

$$\Delta_s^{(xy)} = (2800 - 2000)(600 - 500) = \mathbf{80\ 000\ лв.}$$

От общия сбор на сумата на влиянието на отделните фактори и получената сума на тяхното съвместно влияние, ще получим сумата от тяхното съвкупно въздействие, която възлиза на **680 000 лв.**

$$400\ 000 + 200\ 000 + 80\ 000 = 680\ 000$$

Използването на мултипликативен индексно-факторен анализ дава възможност общия резултативен индекс да се представи като произведение от няколко факторни подиндекси, а чрез разделянето и анализа на подиндексите - да се установи влиянието на всеки отделен фактор.

В изследването за периода 2019 г. и 2021 г. можем да изчислим *индекса на общото изменение* като съотношение между общия показател за отчетния и базисния период, съответно за 2021 и 2019 година:

$$I_s = \frac{S_1}{S_0} = \frac{1960}{1000} = 1,96$$

Намирането на факторните субиндекси (за отчетния 2021г. и базисен период – 2019 г.) ще даде възможност да установим влиянието на единия фактор (*количество продукция* – x) като елиминираме другия (*цена на единична продукция* – y) и обратно, съответно със следните формули:

$$I_x = \frac{x_1 y_0}{x_0 y_0} = \frac{x_1}{x_0} = \frac{2800}{2000} = 1,40$$

$$I_y = \frac{x_0 y_1}{x_0 y_0} = \frac{y_1}{y_0} = \frac{600}{500} = 1,20$$

От представените финансови данни за фирма ЕВРОСТИЛЛ ООД и ЕВРОСТИЛЛ ЕООД в изследвания период преди пандемията и войната в Украйна се вижда, че има ръст в размера на постъпленията от продажби, което се дължи основно на прилагането на по-ефективни мерки за справяне с настъпващата икономическа рецесия. Това дава възможност да представим два важни извода, които да са от полза на МСП в България, които ще бъдат от полза за по-успешното справяне с настъпващите предизвикателства:

1. Първият извод е свързан с въвеждането на най-модерните технологии и най-ефективните постижения в бранша, което даде възможност успешно интернационализиране на бизнеса и да увеличим чувствително производството тъй като с по-малки размери на инвестиции при по-малките предприятия това не би било рентабилно за производство и за експорт в Европа и близките на България страни.

2. Втория важен извод, който се наложи в процеса на работа през годините е че за да постигнеш конкурентни цени на готовата продукция и ръст в производството в условията на нарушен ритъм на доставките в

световен мащаб, трябва да постигнеш ниски цени на суровините и оптимизация в управление на материалните запаси.

Успешното развитие на управляваните от мен компании и добрата локация на производството – разположено в близост до три граници е важна предпоставка за много изгодни предложения за закупуване на бизнеса като последната оферта е от швейцарски инвестиционен фонд, който е собственик на няколко немски предприятия с производство на врати. Смятаме да останем трайно в този бизнес, защото интернационализацията на малкия и среден бизнес отваря големи перспективи за развитието на МСП като продължаваме да планираме разширяването на бизнеса към нови европейски пазари. При стартирането на новите проекти, ще се стремим всеки един от тях да е самостоятелен – както оперативно, така и финансово.

Анализът на основните икономически показатели за България през 2021 и 2022 г. показват голяма сходност, въпреки влиянието на пандемията и войната в Украйна. Очакванията на бизнеса са за прекратяване на военните действия и стабилизиране на световните финансови пазари за да може да се говори за прецизно прогнозиране на стопанската активност и по-ефективно краткосрочно и средносрочно планиране при МСП.

На база на представеното изследване за основните проблеми, фактори и предизвикателства, които стоят пред инвестиционната активност на МСП и анализа на публичните данни от НСИ и ИАНМСП ⁷¹, можем да обобщим в няколко важни извода :

1. Разширяването на финансовата подкрепа на европейските и национални програми и ползването на данъчни облекчения към МСП, ще утвърди тяхната водещата роля в икономика след пандемията и войната в Украйна. През 2019г. създадената от тях висока добавената стойност по

⁷¹ Информация от НСИ и Изпълнителната агенция за насърчване на малки и средни предприятия.

факторни разходи е 38,3 млрд. лв., което прави 65,3% от общата добавена стойност в икономиката, с приходите от 205,3 млрд. лв. е 69.7% от общия дял на приходи на страната от 69.7%. като разходите достигат 192,1 милиарда лева.

2. Трябва да се постигне баланс в регионалното развитие и разпределение на бизнеса при МСП в България, тъй като най-голям брой от тях са съсредоточени в Югозападен район (39,5% от всички МСП), а в Северозападен и Северен централен район относителният им дял е 7,0% и 8,8%.

3. Стимулиране на нагласите към предприемачество, което е над 62,6% за създаване на нови стартиращи предприятия с инвестиции в иновативни технологии и области на кръговата икономика.

4. Налагане на тенденции към въвеждане на достъпни национални и европейските програми за финансово стимулиране на инвестиционната активност на МСП към международните пазари, тъй като едва 25 % от действащите в Европа са извършват износ на европейските пазари преди пандемията, а само 13 % от износа е били насочен към пазари извън ЕС.

5. Групира се основни проблеми, които стоят пред оперативния финансов мениджмънт в процеса на интернационализацията на малкия и среден бизнес:

- недостатъчен оборотен капитал и финансова подкрепа за МСП при финансиране на износа;
- трудност при откриване на чуждестранни партньори за осъществяване на съвместни бизнес проекти;
- недостатъчна информация за анализиране на международните пазари;
- неспособност за осъществяване на контакти с потенциални чуждестранни клиенти;

- трудност при получаване на надеждно чуждестранно представителство;

- недостатъчен или необучен управленски персонал.

6. Някои от най-важните фактори и тенденции, които оказват своето позитивно влияние върху способността за интернационализация на МСП са:

- по-големите МСП имат по-голям шанс да се интернационализира;

- достъпната информация и финансовата подкрепа за износа и вноса на МСП ги прави финансово устойчиви;

- много малка част от българските МСП, които не са международно активни, планират да започнат международен бизнес;

- най-добрите направления и най-развита международна дейност имат българските МСП, които имат бизнес в областта на търговията (електронната търговия), производството, транспортът и съобщенията и научните изследвания;

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условията на ограничителните мерки за борба с пандемията, българската икономика регистрира спад от 4,2%⁷² през 2020 г., а малките и средни предприятия бяха поставени в режим на приспособяване и търсене на инвестиционни решения за по-бързо възстановяване и икономически просперитет.

Икономическата политика на правителството в България предприема всички стимулиращи мерки в отговор на последствията от войната в Украйна и новите европейски предизвикателства и тенденции за развитие на МСП отчитайки, някои секторни и регионални различия и особености за отделните сектори в икономиката, които отчитат различен темп на възстановяване у нас. Тези процеси поставят необходимостта от трансформиране на съществуващ бизнес климата, повишаване степента на технологично развитие, производителността на труда, енергийна ефективност на производството, конкурентоспособността и др.

Малкият и среден бизнес от реалния сектор се оказва най-засегнат в резултат на въведените ограничителни мерки за борба с пандемията и войната в Украйна. Настъпващата икономическа рецесия изискваше бързи и ефективни правителствени мерки за подпомагане на дейност на МСП към стимулиране на тяхната инвестиционна активност в областта на иновативните технологии като важна стъпка за запазване на устойчив икономически растеж и запазване нивото на трудовата заетост.

Чрез настоящия дисертационен труд авторът представя своите виждания за тенденциите и предизвикателствата пред развитието на инвестиционната активност на МСП по пътя на тяхната

⁷² Източник : Евростат

интернационализация - за по-устойчиво икономическо развитие и по-добра конкурентоспособност на международните пазари.

Всяка финансова операция, която извършва едно малко или средно предприятие, включително тези свързани с износа на готова продукция, съдържа своят риск от неуспех. Това определя важно място за финансирането, което използват фирмите за активизиране на инвестиционната си активност в процеса на интернационализация и по специално за финансовите и данъчни стимули, които могат да представят различни европейски и национални програми и проекти.

На базата на извършените изследвания, анализи и критични оценки могат да бъдат изведени и формулирани следните резултати :

1. Всички анализи на данни от европейското и национално финансово стимулиране на МСП в България в началото на 21 век за излизане на международните пазари показват, че нямат необходимия икономически ефект от тяхната интернационализация, който да доведе до чувствително увеличаване на общия оборот и нарастването на броя на работните места.

2. Успешното интернационализиране на МСП у нас в рамките на европейския пазар ще се превърне във важна мярка за борба с настъпващата икономическа рецесия и ще спомогне за постигане на по-висока конкурентоспособност, създаване на добавена стойност и реален растеж на националната икономика.

3. Предстоящото хармонизиране на данъчната политика в рамките на ЕС трябва да е насочена към постигане на по-бърз икономически растеж, след пандемията и войната в Украйна като държавите-членки чрез синхронизиране на политики към допълнително опростяване на корпоративното данъчно облагане и намаляване на данъчното бреме за МСП, което да стимулира инвестициите в иновативни технологии, в условията на цифрова и кръгова икономика. Това трайно ще ограничи възможностите за укриване на данъци, промяна в сега съществуващите

данъчни системи на страните-членки на ЕС, които предоставят възможност за лесни данъчни измами или грешки в отчитането.

4. Европейската комисия трябва да усъвършенства законодателната рамка за по-ефективен финансов контрол и отстраняване на някои слабости в борбата срещу финансовите престъпления и агресивното данъчно планиране чрез оптимизиране на събираемостта на данъци и данъчната справедливост. Динамичното развитие на нови бизнес модели (цифровата икономика) и технологични предизвикателства на 21-ви век налагат важни промени в национални данъчни системи на страните-членки на ЕС за ефективен достъп и обмен на информация между органите по приходи в ЕС за дейността на МСП, които работят в цифровата икономика.

5. Да се ограничи възможността за прехвърлянето на генерираните в европейските държави печалби и изкуственото намаляване на данъчната основа при ясно нарушаване на принципа на данъчна солидарност, въведен в ЕС чрез преразпределяне на богатството към многонационалните предприятия, регистрирани на територии с чужда юрисдикция, предоставящи преференциални данъчни облекчения, което ще премахне ощетяването на европейските граждани.

6. С глобализирането на бизнеса и по-масовото интернационализиране на МСП, ще се увеличат възможностите за бърза промяна в местоположение при извършване на стопанска дейност и избор на място с по-благоприятна данъчна система, облекчени административни услуги и ограничени лицензионни режими. Този процес изисква ускорено въвеждането на електронното управление в България от публичните органи и съдебната власт, което ще се превърне във важен фактор за реализиране на отговорни национални политики, насочени към създаване на по-благоприятна и по-конкурентоспособна бизнес среда за МСП.

7. Ефективната правителствена подкрепа може да подобри ликвидността на МСП, в условията на настъпваща икономическа рецесия

като се съчетае с реално увеличаване на държавните гаранции по преференциални кредити, чрез търговските банки и Българската банка за развитие (ББР) в условията на ясни тенденции за повишаване на лихвените проценти от ЕЦБ и БНБ.

Анализът на резултатите от анкетното проучване между водещи представители на МСП от различни икономически сектори на България също потвърждават за постигнати резултати на по-устойчив икономически растеж при разширяване на своята дейност на международните пазари. Много малка част от анкетиранияте МСП имат достъп и се възползват от възможностите на посочените в изследването европейски и национални проекти и програми за стимулиране на инвестиционната активност към международните пазари за да реализират стабилни парични потоци при износ на готова продукция.

Настъпването на значителна промяна в отношението на правителствата към МСП у нас се свързва с политиката на Европейския парламент и Европейската комисия, която в началото на 2020г. представи Нова промишлена стратегия за Европа“ (СОМ(2020)0102) и „Стратегия за мястото на МСП в устойчива и цифрова Европа“ (СОМ(2020)0103). Тези програми имат амбициозната цел за повишаване на ефектите от подпомагането, разрастването и разширяването на дейността на МСП, а ЕП прие резолюция относно координирани действия на ЕС в подкрепа на мерките за икономическо възстановяване след пандемията.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

- (н.д.). Извлечено от https://dlib.unisvishtov.bg/bitstream/handle/10610/3060/n41_333_tom3_tom_III_.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Axsäter, S. (2015). *Inventory control*. Извлечено от Springer International Publishing, eBook: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-15729-0#about>
- Ahmad, S. “Transactions Demand for Money and the Quantity Theory,” *Quarterly Journal of Economics* 91, 1977
- Attanasio, O.P., L. Guiso, T. Japelli. The demand for money, financial innovation, and the welfare cost of inflation: an analysis with household data. *Journal of Political Economy*. 110:2, 2002
- Boer, G. Managing the cash gap. *Journal of Accountancy*, 1999
- Brealey, A., S. Myers. *Principles of Corporate Finance*. McGraw-Hill Book Company, 1998; Ross, S.A., R.W. Westerfield, B.D.Jordan. *Corporate Finance*. Times mirror/Mosby College Publishing, 1999.
- Briggs, G.P., S. Singh. Is cash king? *Afp Exchange*. 20:2, 2000
- Brunner, K., A. H. Meltzer. “Economies of Scale in Cash Balances Reconsidered,” *Quarterly Journal of Economics* 81, 1967
- Cole, R. *Consumer and Commercial Credit Management*. Boston, 1992
- Cuthbertson, K., M.P. Taylor. The demand for money: A dynamic rational expectations model. *The Economic Journal*. 97, 1987
- Furtel, Ch. *Fundamental of Selling*. Boston, 1993.
- Fabozzi, F. J. (2005). *The handbook of fixed income securities*. McGraw-Hill. <http://cfo.cio.bg/308>: *Оценка на финансовата устойчивост (част 2). Оценка на ликвидността и платежоспособността*. (н.д.).

- http://efpages.blogspot.bg/2014/12/blog-post_94.html, Анализ на платежоспособността и ликвидността. (н.д.).
- <https://nsi.bg>. (н.д.).
- <https://www.gemconsortium.org>. (2020). Извлечено от Официален уебсайт на GEM — Глобален мониторинг на предприемачеството.
- Mossin, J. (1966). *Equilibrium in a Capital Asset market*. New York.
- Reilly, F. K., & Brown, K. C. (2002). *Investment Analysis and Portfolio Management (7-th edition)*. South-Western College Publishing.
- Sharpe, W. (1964). *Capital assets: A Theory of Market equilibrium under Condition of risk*. New Jersey.
- Teigen, L. E. (103:7 2001 r.). Treasury management: An overview. *Business Credit*.
- www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering. (н.д.).
- Jurinski, J. Credit and Collections. Barron's Business Library, New York, 1995.
- Jurinski, J. Credit and Collections. Barron's Business Library, New York, 1995
- Kendal, N., T. Sheridan. Finanzmeister. Financial Manager and Business Strategist. A Division of Longman Group UK Limited. Pitman Publishing, 1991.
- Lee, J. (2001). The cash management conundrum. *Asiamoney*, 12:2.
- Legendre, G. Instrument de credit de paiement. Paris. Dunod. 1989
- Lucas, Jr. R.E. Inflation and welfare. *Econometrica*. 68:2, 2000
- Mankiw, N., L. Summers. Money demand and the effect of fiscal policies. *Journal of Money, Credit, and Banking*. 18:4, 1986
- Marquis, M.H., W.E. Witte. Cash management and the demand for money by firms. *Journal of Macroeconomics*. 11:3, 1989
- McCallum, B. T., M. S. Goodfriend, "Demand for Money: Theoretical Studies," in *The NewPaigrave: A Dictionary of Economics*, John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, eds. London:MacMillan; New York: Stockton Press, 1987

- Mishkin, F. S. The economics of money, banking, and financial markets, PEARSON, Addison-Wesley, 2004, p. 2, Appendix 1, Chapter 22.
- Mishkin, F. The Economics of Money, Banking and Financial Markets, Harper Collins Publishers, 2000
- Mulligan, C.B., X. Sala-i-Martin. Extensive margins and the demand for money at low interest rates. *Journal of Political Economy*. 108:5, 2000
- Mullins, D., R. Homonoff, "Applications of Inventory Cash Management Models," in S.C. Myers, ed., *Modern Developments in Financial Management*, Frederick A. Praeger, Inc., New York. 1976
- Roley, V.V. The demand for M1 by households: An evaluation of its stability. *Economic Review – Federal Reserve Bank of Kansas City*. 70:4, 1985
- Reilly, F. K., K.C. Brown. *Investment Analysis and Portfolio Management* (7-th edition). South-Western College Publishing, 2002, p. 6
- Sharpe, W. *Capital assets: A Theory of Market equilibrium under Condition of risk*. New Jersey, 1964; J. Lintner, *Security prices, Risk and maximal gains Rom diversification*. Chicago, 1965; J. Mossin, *Equilibrium in a Capital Asset market*. New York, 1966.
- Serletis, A. *The Demand for Money: Theoretical and Empirical Approaches*, 2nd edition, Springer, 2007
- Serletis, A. *The Demand for Money: Theoretical and Empirical Approaches*, 2nd edition, Springer, 2007; Младенов, М. *Пари, банки, кредит*. Princeps, Варна, 1995
- Shim, J. K., J. G. Siegel. *Financial Management*. Barron's Educational Series, 2001
- Teigen, L. E. (103:7 2001 r.). Treasury management: An overview. *Business Credit*.
- Vernimmen, P. *Finance d'entreprise. Analyse et gestion*. Paris, Dalloz, 1988,
- Watson, W. *Credit Management Principles*. *Credit and Financial Management*. № 3, 1986

- Weiss, E. Lot Sizing Is Dead: Long Live Lot Size, Production and Inventory Management Journal, 1990
- Wooldridge, J. M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. MIT Press, 2002
- www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering.* (н.д.).
- Аверкович, Ек. Г. Илиев, Р. Симеонова, Ст. Александров, Г. Иванова, Д. Крумова. *Управленско счетоводство*. АИ Д. А. Ценов, Свищов, 2007, с.363
- Асенов, А. (2010). *Мениджмънт на фирмата*. В. Търново: Абагар.
- Ганчев, А., & др. (2018). *Бизнес оценяване*. В. Търново: Фабер.
- Ганчев, А., Канарян, Н., Сиркаров, В., & Димитров, Л. (2018). *Бизнес оценяване*. София: Фабер.
- Дурин, С. (1993). *Международни счетоводни стандарти. Национални счетоводни стандарти. Пояснения по прилагането им*. ФорКом.
- Захариев, А., Вълчев, Ж., & др. (2015). *Управление на капиталите*.
- Захариев, А., Ганчев, А., & др. (2017). *Финансов анализ*.
- Захариев, А., Ганчев, А., Ангелов, А., & Костов, Д. (2022). *Финансов анализ*. Свищов: АИ "Ценов".
- Захариев, А., Холст, Д., & др. (2006). *Финансов анализ*. Велико Търново: Абагар.
- Иванова, Д. (н.д.). *Използване на възможностите на застраховането в риск мениджмънта на МСП*. Извлечено от http://test.md-magazine.info/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=13
- Иванова, Р. Л. Тодоров. *Финансово – стопански анализ*. Тракия, София, 2008
- Илийчовски, С., & Перков, В. (2016). *Оценка на бизнеса*. Свищов: АИ Ценов.
- Канарян, Н., & Пътев, П. (2008). *Управление на портфейла*. В. Търново: Абагар.
- Касърова, В., & Димитрова, Р. (н.д.). *Анализ на*

- Котлър, Ф., & Каслионе, Д. (2009). *Хаотика. Мениджмънт и маркетинг в епохата на турбулентността*. София: Хеликон.
- Лучков, К. И. (бр. 3 2019 г.). Някои аспекти във връзка с прилагането на методите за оценка на материалните запаси при влагане в производството и отписване, сп. ИДЕС, бр. 3/2019 г.
- Милинов, В., Василева, П., & Павлов, А. (2010). *Оперативен финансов мениджмънт*. В. Търново.
- Младенов, М. *Пари, банки, кредит*. Princesps, Варна, 1995
- Николов, Н. *Финансов анализ*. Prienceps, 1995, с. 27-42
- Петров, Г. *Основи на финансите на фирмата*. Тракия, 2000
- Проданов, С. и. (2007). *Инвестиции*. В. Търново.
- Пътев, Пл., Н. Канарян. *Управление на портфейла*. В. Търново, Абагар, 2008
- Пътев, П. *Международен финансов мениджмънт*. В.Търново, 2000
- Пътев, П., Маринов, М., & Ганчев, А. (2015). *Финанси на фирмата*. Русе: Авангард принт.
- Русенов, М. Д. Порязов, Р. Радков. *Парично обръщение и кредит на капитализма*. Книгоиздателство „Г. Бакалов”, Варна, 1982
- Смолбоун, Д. (1996). *Подпомагане развитието на МСП в страните в преход: поглед от запад*.
- Стефанов, С. (н.д.). *УПРАВЛЕНИЕ НА МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ В ПРЕДПРИЯТИЕТО ПОСРЕДСТВОМ ПРИЛАГАНЕ НА МСФО 2 МАТЕРИАЛНИ ЗАПАСИ*. Извлечено от http://eknigibg.net/spisanie-br1-2016_pp.12-18.pdf .
- Таха, Х. (1985). *Введение исследование операций*. Мир.
- Теоретични основи на анализа на ликвидността:*
<http://ktkbg.blogspot.bg/2011/11/t.html>. (н.д.).

П Р И Л О Ж Е Н И Я

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Анкетното проучване е за целта на научно изследване и е проведено в през месец април 2023 г. чрез разпращане на покана за участие към респондентите чрез електронна поща. Анкетна карта е разработена и разпространена електронно с инструментариума на Google Forms и е достъпна на адрес: <https://forms.gle/qpvHsWeG4sKCVM9L8>

АНКЕТНА КАРТА

Във връзка с разработване на дисертационен труд отправяме покана към Вас да се включите в анкетно проучване на тема: „ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ, ТЕНДЕНЦИИ“

ВЪПРОСИ

1. Каква оценка бихте дали на политиката на Европейската комисия (ЕК) и българското правителство за подпомагане инвестиционната активност на малките и средни предприятия (МСП) в България преди и след пандемията?
 - Мерките за подпомагане на МСП са адекватни на пазарните условия
 - Мерките за подпомагане на МСП не са адекватни на пазарните условия
 - Мерките за подпомагане на МСП не бяха достатъчни в условия на пандемия
 - Не мога да преценя
2. Притежавате ли или работите в МСП?

- Да
 - Не
2. От колко години съществува Вашата фирма ?
- 1-5
 - 6-15
 - над 15
4. Колко души работят към момента във Вашата фирма ?
- 1 - 5
 - 6 - 10
 - 11 - 15
 - 16-50
 - над 50
5. В кой сектор от икономиката се развива Вашия бизнес?
- производство
 - в сферата на услугите
 - Друго
6. Как оценявате нивото на финансова стабилност във Вашата фирма?
- Добро
 - Задоволително
 - Не мога да преценя
7. Какво място заема в бранша Вашата фирма?
- Водеща позиция
 - Средно ниво
 - Не мога да преценя
8. Какви са основните проблеми пред Вашата фирма, свързани с политиката на ЕК за подпомагане на МСП в България?
- Недостатъчна информация за Европейските програми и проекти за подпомагане
 - Недостатъчно финансиране по Европейските програми и проекти за подпомагане
 - И двете

- Не мога да преценя

9. Посочете нивото на подпомагане от страна на българското правителство за МСП у нас преди и по време на пандемията.

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

10. Какво е влиянието на "размера на МСП" и решаващо ли е то за достъпа до финансови ресурси, обществените конкурси и поръчки?

- Определено влияе
- Задоволително влияние
- Слабо влияние
- Не мога да преценя

11. Кой според Вас е най-значимият фактор, възпрепятстващ МСП към достъп до обществени поръчки ?

- политическа протекция
- бюрократични пречки
- корупция
- Не мога да преценя

12. Как оценявате нивото на достъп до европейски банкови институции за финансиране на български МСП от Вашия сектор.

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

13. Посочете нивото на достъп пред българските МСП до преференциално финансиране от Българската банка за развитие (ББР).

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

14. Посочете кои са според Вас основните проблеми в политиките за подпомагане и директно финансиране на МСП от европейски и национални програми по време на пандемия.

- Недостатъчно финансиране
- Ограничен достъп за МСП
- Не мога да преценя

15. Какви препоръки имате за облекчаване на проблемите, свързани с подпомагането на МСП?

- Разширяване на обхвата на европейски и национални програми и проекти.
- Облекчаване на достъпа до европейско финансиране.
- Облекчаване на достъпа до кредитиране от ББР.
- Всички посочени препоръки.

16. Как оценявате факторите, които влияят на нивото на достъп на Вашата фирма до международните пазари?

- Лошо качество на готовата продукция
- Ниското ниво на квалификация на работниците и служителите
- Труден достъп до преференциално финансиране
- Труден достъп до безвъзмездна финансова помощ
- Не мога да преценя

17. Какви са възможностите за интернационализацията на вашия бизнес?

- Задоволителни
- Добри
- Слаби
- Не мога да преценя

18. Как оценявате постиженията на оперативния финансов мениджмънт в сектора на българския малък и среден бизнес, който представлявате?

- Добри
- Задоволителни
- Слаби
- Не мога да преценя

19. Как оценявате нивото на конкурентоспособност на МСП от Вашия сектор на европейския пазар?

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

20. През последните три години (2019-2021г.) колко нови работника и служители са постъпили във вашата фирма?

- 1 - 3
- 4 - 6
- 7 - 10
- над 10

21. Необходими ли са според Вас промени в нормативната уредба, които регулират дейността на МСП в България?

- Да
- Не
- Не мога да преценя

22. Възможно ли е според Вас ефективно реструктуриране на дейността на МСП, в условията на иновативна цифрова икономика?

- Да
- Не
- Не мога да преценя

23. Какви според Вас са необходимите нормативни промени за облекчаване на данъчното облагане на МСП в България?

- За стимулиране на инвестициите в иновативни технологии (ИТ)
- За създаване на нови работни места
- За деференцирано облагане с ДДС
- Всички посочени промени

24. Как оценявате нивото на удовлетвореност от възможностите за развитие на малкия и среден бизнес в България?

- Добро
- Задоволително

- Слабо
- Не мога да преценя

25. Имате ли препоръки за промени в Закона за малкия бизнес, който действа в Европа?

- Да
- Не
- Не мога да преценя

26. Как оценявате нивото на ефективност от дейността на Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) в България?

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

27. Как оценявате нивото на ефективност за облекчаване дейността на МСП в България от продължаващия процес на хармонизиране и опростяване на данъчното облагане в Европа?

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

28. Как оценявате нивото на ефективност от политиката на Европейската комисия за подпомагане на инвестиционната активност и интернационализацията на МСП в България?

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

29. Как оценявате нивото на ефективност на конкурсните сесии на Националния иновационен фонд към ИАНМСП по схемата „Подпомагане на научноизследователската и развойна дейност на предприятията и организациите за научни изследвания и разпространение на знания”.

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

30. Как оценявате нивото на киберсигурност на МСП в България?

- Добро
- Задоволително
- Слабо
- Не мога да преценя

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

134 отговора

Приемане на отговори

Във връзка с разработване на дисертационен труд отправяме покана към Вас да се включите в анкетно проучване на тема: **"ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ, ТЕНДЕНЦИИ"**

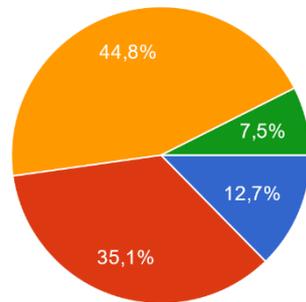
АНКЕТНО ДОПИТВАНЕ⁷³

Представяме данни от систематизирани отговори и обработени резултати (съгласно класификатора на НСИ на икономическите дейности – КИД 2008) получени от анкетно проучване на тема: **"ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ, ТЕНДЕНЦИИ"**

⁷³ <https://forms.gle/qpvHsWeG4sKCVM9L8>

1. Каква оценка бихте дали на политиката на Европейската комисия (ЕК) и българското правителство за подпомагане инвестиционната...я (МСП) в България преди и след пандемията?

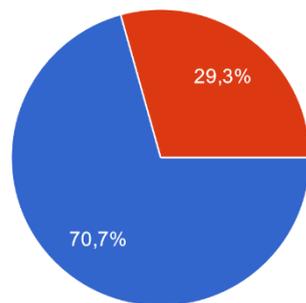
134 отговора



- Мерките за подпомагане на МСП са адекватни на пазарните условия
- Мерките за подпомагане на МСП не са адекватни на пазарните условия
- Мерките за подпомагане на МСП не бяха достатъчни в условия на пандемия
- Не мога да преценя

2. Притежавате ли или работите в МСП?

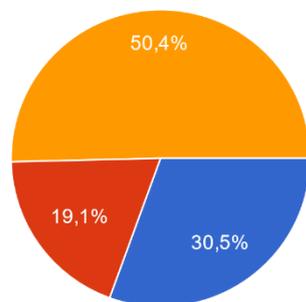
133 отговора



- Да
- Не

3. От колко години съществува Вашата фирма ?

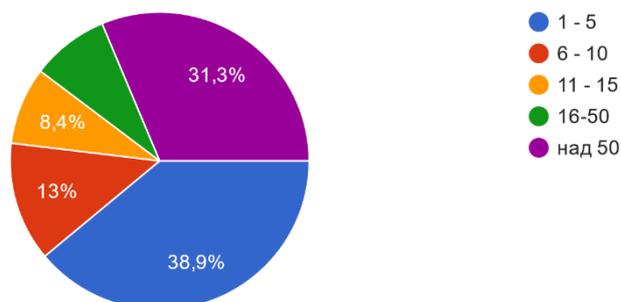
131 отговора



- 1-5
- 6-15
- над 15

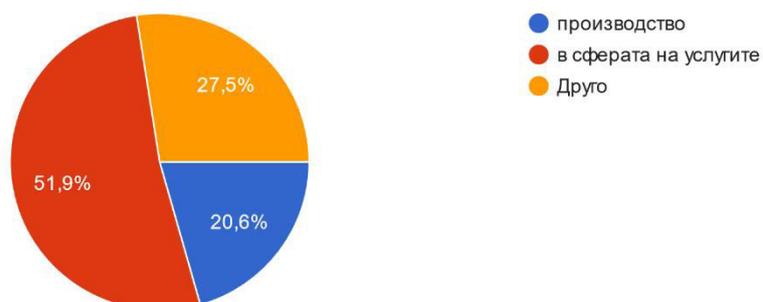
4. Колко души работят към момента във Вашата фирма ?

131 отговора



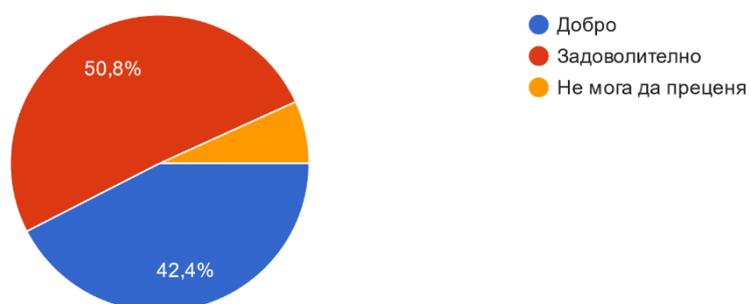
5. В кой сектор от икономиката се развива Вашия бизнес?

131 отговора



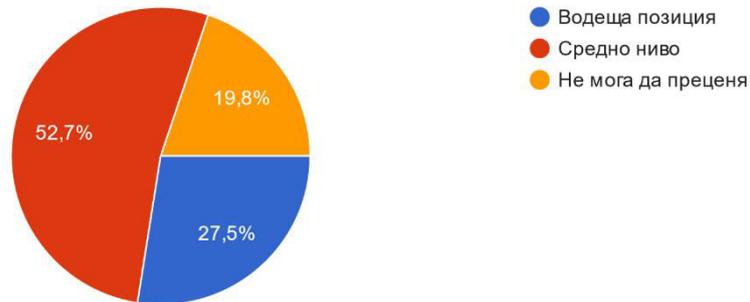
6. Как оценявате нивото на финансова стабилност във Вашата фирма?

132 отговора



7. Какво място заема в бранша Вашата фирма?

131 отговора



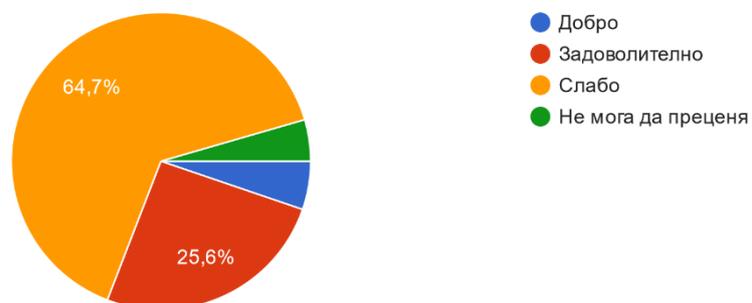
8. Какви са основните проблеми пред Вашата фирма, свързани с политиката на ЕК за подпомагане на МСП в България?

131 отговора



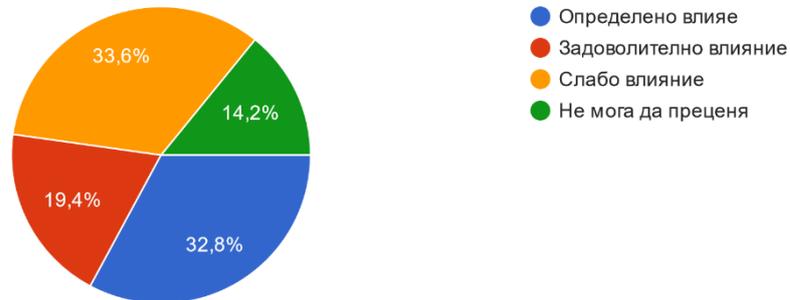
9. Посочете нивото на подпомагане от страна на българското правителство за МСП у нас преди и по време на пандемията.

133 отговора



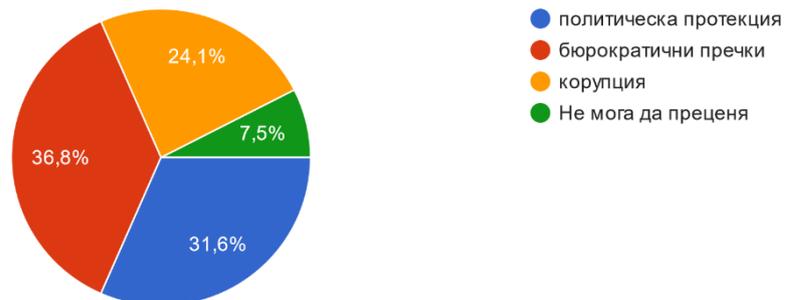
10. Какво е влиянието на "размера на МСП" и решаващо ли е то за достъпа до финансови ресурси, обществените конкурси и поръчки?

134 отговора



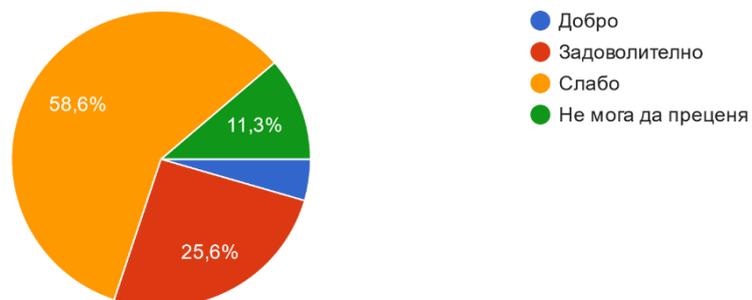
11. Кой според Вас е най-значимият фактор, възпрепятстващ МСП към достъп до обществени поръчки ?

133 отговора



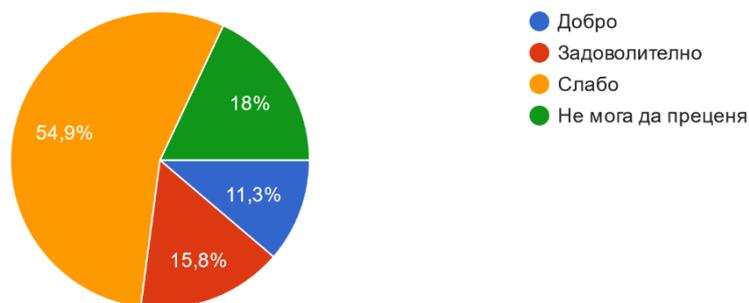
12. Как оценявате нивото на достъп до европейски банкови институции за финансиране на български МСП от Вашия сектор.

133 отговора



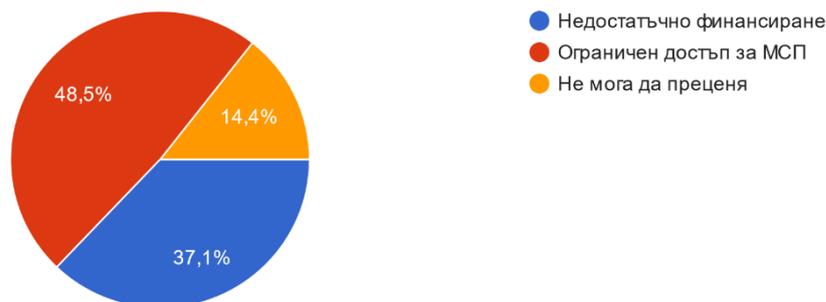
13. Посочете нивото на достъп пред българските МСП до преференциално финансиране от Българската банка за развитие (ББР).

133 отговора



14. Посочете кои са според Вас основните проблеми в политиките за подпомагане и директно финансиране на МСП от европейски и национални програми по време на пандемия.

132 отговора



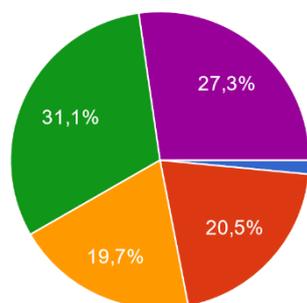
15. Какви препоръки имате за облекчаване на проблемите, свързани с подпомагането на МСП?

133 отговора



16. Как оценявате факторите, които влияят на нивото на достъп на Вашата фирма до международните пазари?

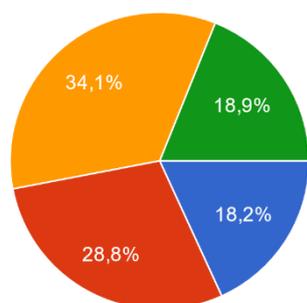
132 отговора



- Лошо качество на готовата продукция
- Ниското ниво на квалификация на работниците и служителите
- Труден достъп до преференциално финансиране
- Труден достъп до безвъзмездна финансова помощ
- Не мога да преценя

17. Какви са възможностите за интернационализацията на вашия бизнес?

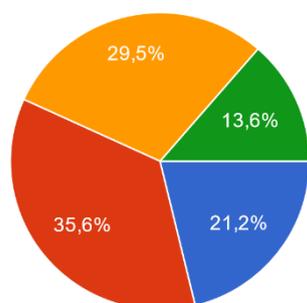
132 отговора



- Добри
- Задоволителни
- Слаби
- Не мога да преценя

18. Как оценявате постиженията на оперативния финансов мениджмънт в сектора на българския малък и среден бизнес, който представлявате?

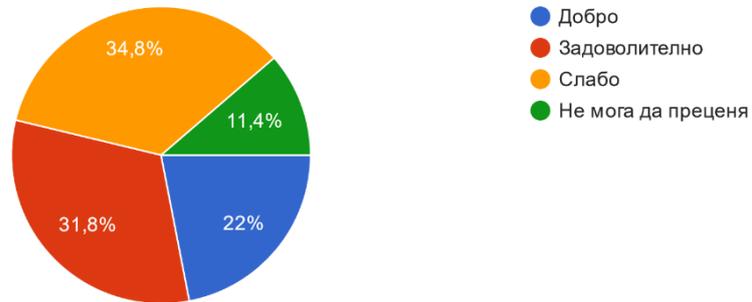
132 отговора



- Добри
- Задоволителни
- Слаби
- Не мога да преценя

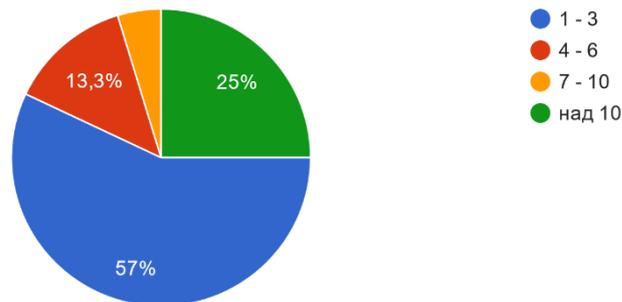
19. Как оценявате нивото на конкурентоспособност на МСП от Вашия сектор на европейския пазар?

132 отговора



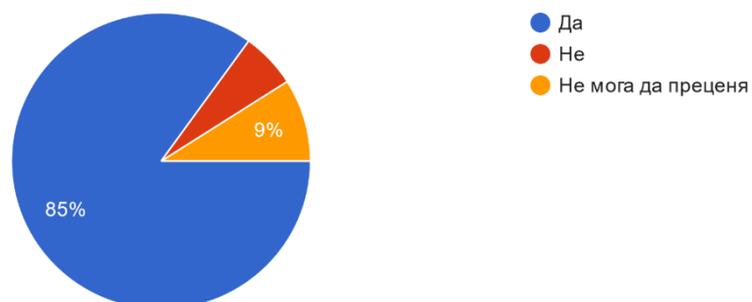
20. През последните три години (2019-2021г.) колко нови работника и служители са постъпили във вашата фирма?

128 отговора



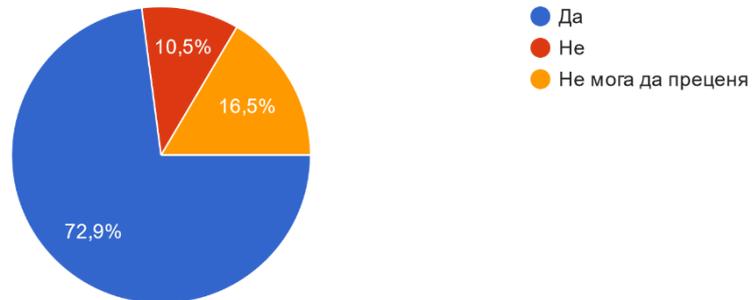
21. Необходими ли са според Вас промени в нормативната уредба, които регулират дейността на МСП в България?

133 отговора



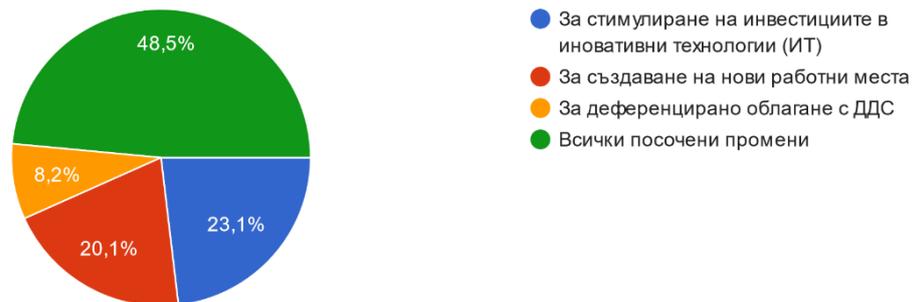
22. Възможно ли е според Вас ефективно реструктуриране на дейността на МСП, в условията на иновативна цифрова икономика?

133 отговора



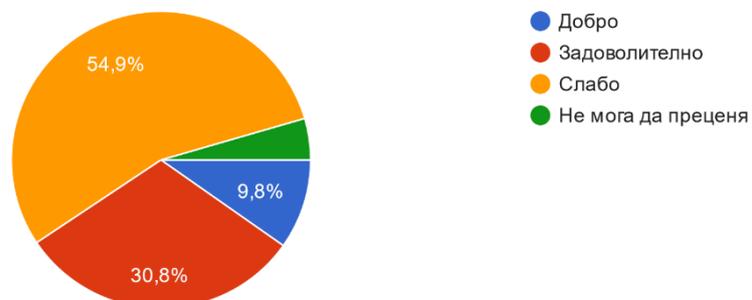
23. Какви според Вас са необходимите нормативни промени за облекчаване на данъчното облагане на МСП в България?

134 отговора



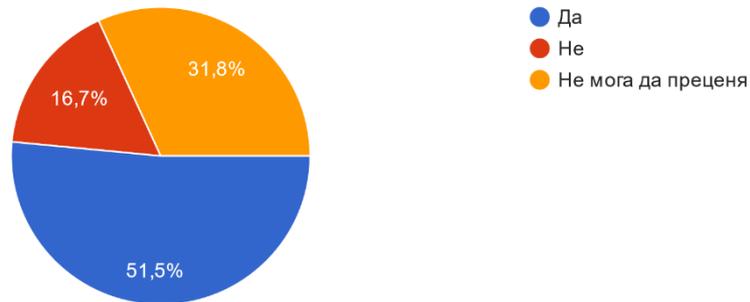
24. Как оценявате нивото на удовлетвореност от възможностите за развитие на малкия и среден бизнес в България?

133 отговора



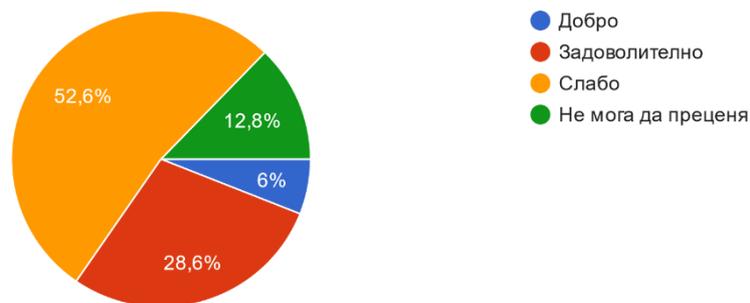
25. Имате ли препоръки за промени в Закона за малкия бизнес, който действа в Европа?

132 отговора



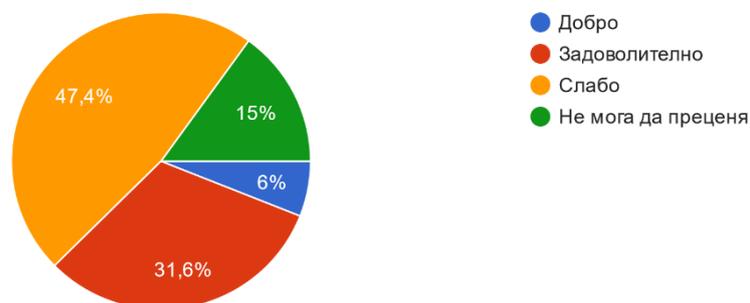
26. Как оценявате нивото на ефективност от дейността на Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) в България?

133 отговора



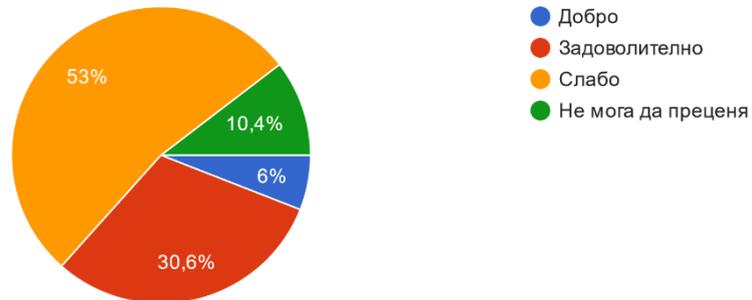
27. Как оценявате нивото на ефективност за облекчаване дейността на МСП в България от продължаващия процес на хармонизиране и опростяване на данъчното облагане в Европа?

133 отговора



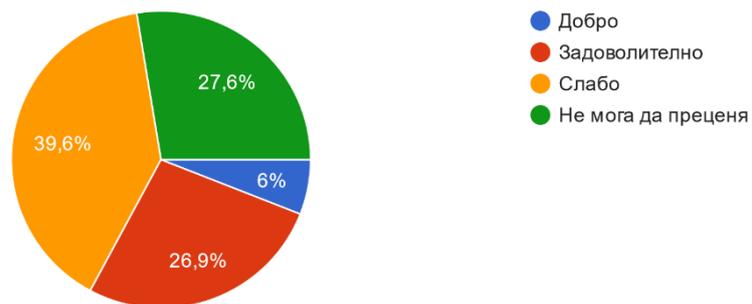
28. Как оценявате нивото на ефективност от политиката на Европейската комисия за подпомагане на инвестиционната активност и интернационализацията на МСП в България?

134 отговора



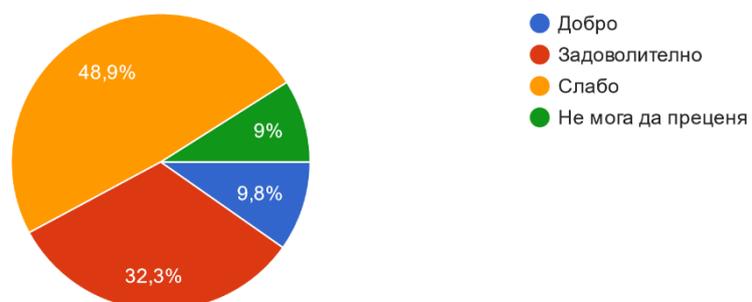
29. Как оценявате нивото на ефективност на конкурсните сесии на Националния иновационен фонд към ИАНМСП по схемата „Под... изследвания и разпространение на знания“.

134 отговора



30. Как оценявате нивото на киберсигурност на МСП в България?

133 отговора



ПРИЛОЖЕНИЕ 3

BUSINESSEUROPE

представлява повече от 20 милиона малки, средни и големи компании. Активни в европейските дела от 1958 г., членовете на БИЗНЕСЕВРОПА са 40 централни индустриални и работодателски федерации от 34 страни, работещи заедно, за да постигнат растеж и конкурентоспособност в Европа.

EUROCHAMBRES

представлява повече от 20 милиона предприятия в Европа – 93% от които са малки и средни предприятия – чрез членовете си в 45 държави и Европейска мрежа от 2000 регионални и местни палати.

UEAPME

е работодателска организация, представляваща основно занаятчии, търговци и малки и средни предприятия от страните членки и кандидат-членки на ЕС. Има 85 членуващи организации, включващи над 12 милиона предприятия, с 55 милиона служители. UEAPME е европейски социален партньор.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

РЕАЛИЗИРАНИ ПРОЕКТИ ПРЕДСТАВЕНИ ОТ ИЗПЪЛНИТЕЛНА АГЕНЦИЯ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Българо-швейцарска програма за сътрудничество

Проект SUPPORT – “Подкрепа на местни правителства в нисковъглеродни стратегии”

Проект “Ваучерна схема за предоставяне на услуги за емитиране на ценни книжа на малки и средни предприятия” – ПРЕКРАТЕН

Проект „Създаване на условия за устойчиво развитие и успешно интегриране на българските предприятия на европейски и международни пазари, чрез осигуряване на подкрепа за участие в международни търговски панаири и конференции”

Проект: „Организиране на търговски мисии и форуми за български производители и чуждестранни купувачи“

Проект: “Трансгранично партньорство за трудова заетост и трудова мобилност” – ПРЕКРАТЕН

Процедура „Развитие на клъстери в България“ – BG16RFOP002-2.009

Проект „Насърчаване интернационализацията на българските предприятия“

Проект ClusterPoliSEE

Проект “Създаване на условия за качествена информационно – комуникационна среда и оперативна съвместимост на ИАНМСП”

Проект VITTI (Vocational International Trade Training Implementation),
финансиран по програма Леонардо да Винчи на ЕК

Проект № BG16RFOP002-2.003-0003 „Нови технологии в подкрепа на
интернационализацията“ – ПРЕКРАТЕН

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

ТЕКУЩИ ПРОГРАМИ И ПРОЕКТИ ПРЕДСТАВЕНИ ОТ ИЗПЪЛНИТЕЛНА АГЕНЦИЯ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проект Go International (Go Int)

Проект „GoDanuBio“ – Приобщаващи екосистеми за насърчаване на сътрудничеството между селските райони и градовете чрез управление на Дунавската кръгова биоикономика

Проект „Подкрепа на интернационализацията на българските предприятия чрез провеждане на търговски мисии, бизнес форуми, конференции, контактни борси и двустранни срещи“

Проект „Участие на МСП на международни панаири, изложби и конференции в страната и в чужбина“

Проект “Ваучерна схема за предоставяне на услуги за информационни и комуникационни технологии (ИКТ услуги) на микро, малки и средни предприятия (МСП)”

Национален иновационен фонд

Инициативата “Еврика” и съвместна програма “Евростарс”

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

ИЗПЪЛНИТЕЛНА АГЕНЦИЯ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



НОРМАТИВНА БАЗА

- ✎ Закон за малките и средните предприятия /ЗМСП/
- ✎ Устройствен правилник на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия към Министъра на икономиката
- ✎ Наредба за условията и реда за възлагане на дейности по ЗМСП
- ✎ Европейска харта за малките предприятия
- ✎ Законодателният акт за малкия бизнес в Европа
- ✎ Вътрешно-административни правила за работа при проверки на омбудсмана
- ✎ Ревизирана препоръка на Съвета за борба с подкупването в международните търговски сделки (приета от Съвета на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие на 23 май 1997 г.)
- ✎ Приложение Съгласувани общи елементи на наказателното законодателство и свързаните с него мерки
- ✎ Участие на България в дейността на Работната група на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) по въпросите на корупцията в международните търговски сделки
- ✎ КОНВЕНЦИЯ за борба с подкупването на чужди длъжностни лица в международните търговски сделки – Ратифицирана със закон, приет от 38-о Народно събрание на 3.06.1998 г. – ДВ, бр. 67 от 12.06.1998 г. Издадена от Министерството на правосъдието и правната

евроинтеграция, обн., ДВ, бр. 61 от 6.07.1999 г., в сила за България от 15.02.1999 г.

- ✘ Етичен кодекс на служителите в Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия
- ✘ Вътрешни правила за организация на административното обслужване в Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия към министъра на икономиката
- ✘ Харта на клиента
- ✘ Политика по качеството
- ✘ Сертификат за Регистрация в съответствие с ISO 9001:2015 – внедрена система за управление на качеството в ИАНМСП – bg
- ✘ Сертификат за Регистрация в съответствие с ISO 9001:2015 – внедрена система за управление на качеството в ИАНМСП – en



АРХИВ:

- ✘ Устройствен правилник на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия към Министъра на икономиката – 2015 г.
- ✘ Етичен кодекс на служителите в Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия 2016 г.
- ✘ Харта на клиента 2016 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7**ИЗНОСЪТ НА СТОКИ ОТ МСП ПО ОСНОВНИ ТЪРГОВСКИ ПАРТНЬОРИ ЗА ПЕРИОДА 2019-2020 Г.**

Страна	2019		2020		Промяна 2020/2019
	млн. лв.	дял, %	млн. лв.	дял, %	
Германия	8 625	14,8%	8 774	16,0%	1,7%
Румъния	5 082	8,7%	4 976	9,1%	-2,1%
Италия	4 277	7,3%	3 760	6,9%	-12,1%
Гърция	3 926	6,7%	3 638	6,6%	-7,3%
Турция	4 248	7,3%	3 532	6,4%	-16,9%
Франция	2 205	3,8%	2 100	3,8%	-4,7%
Белгия	1 664	2,8%	1 904	3,5%	14,4%
Китай	1 613	2,8%	1 806	3,3%	12,0%
Нидерландия	1 480	2,5%	1 440	2,6%	-2,7%

Страна	2019		2020		Промяна 2020/2019
	млн. лв.	дял, %	млн. лв.	дял, %	
Полша	1 263	2,2%	1 360	2,5%	7,6%
Испания	1 590	2,7%	1 309	2,4%	-17,7%
Обединено кралство	1 369	2,3%	1 304	2,4%	-4,8%
Чехия	1 388	2,4%	1 266	2,3%	-8,8%
САЩ	1 108	1,9%	1 105	2,0%	-0,3%
Австрия	1 069	1,8%	1 050	1,9%	-1,8%
Сърбия	1 145	2,0%	969	1,8%	-15,4%
Унгария	1 009	1,7%	952	1,7%	-5,7%
Република Сев. Македония	829	1,4%	852	1,6%	2,7%
Руска федерация	1 027	1,8%	827	1,5%	-19,5%
Словакия	589	1,0%	527	1,0%	-10,6%
Швеция	513	0,9%	484	0,9%	-5,8%

Страна	2019		2020		Промяна 2020/2019
	млн. лв.	дял, %	млн. лв.	дял, %	
Украйна	667	1,1%	446	0,8%	-33,2%
Дания	346	0,6%	380	0,7%	10,0%
Словения	482	0,8%	360	0,7%	-25,3%
Швейцария	378	0,6%	354	0,6%	-6,3%
Египет	765	1,3%	329	0,6%	-57,0%
Хърватия	289	0,5%	323	0,6%	12,0%
Грузия	296	0,5%	259	0,5%	-12,5%
Тунис	539	0,9%	256	0,5%	-52,5%
Канада	218	0,4%	232	0,4%	6,6%
Други	4 024	0,4%	3 362	6,1%	-16,5%
Общо	54 020		50 234		

Източник: НСИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Основен приоритет за Европейската комисия след 2008 г. е приемането на стратегия на ЕС за МСП, развита в Законодателния акт за малкия бизнес в Европа („Small Business Act“ - SBA). Целта е постигането на по-задълбочена отзивчивост от страна на публичната администрация към МСП, което да окаже голям принос за растежа им. Директивата относно услугите на вътрешния пазар (Директива 2006/123/ЕО) е публикувана през 2006 г. и приложена от всички държави членки на ЕС през 2009 г. Изменението на Директивата за просрочените плащания (изискваща от публичните органи да извършват плащания в 30-дневен срок, което служи като гаранция за сигурност за МСП) и Директивата за е-фактуриране (предоставяща на е-фактурите равен статут с хартиените) са особено полезни за малкия бизнес. Освен това модернизирането на политиката на ЕС в областта на обществените поръчки означава, че МСП сега са по-малко административно обременени при достъпа си до обществени поръчки и имат по-добри възможности за съвместно подаване на оферти в тръжни процедури. Установено е, че същият подход опростява задълженията за финансово отчитане и намалява административната тежест за МСП чрез модернизиране както на обществените поръчки в ЕС, така и на Директивата за счетоводството (понастоящем Директива 2013/34/ЕС).

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА АГЕНЦИЯ ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОДГОТВЯ ОБУЧЕНИЯ ЗА БИЗНЕСА⁷⁴

Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира серия безплатни онлайн обучения, които ще бъдат в полза на МСП в настоящите условия на епидемична обстановка.

Предстоящите събития ще представят теми, свързани с дигитализация на бизнеса, дигитално брендиране и популяризиране на марката, ръководство за продажби в полза на собственика на малкия бизнес, маркетинг в социалните мрежи, проучване на пазара, намиране и привличане на инвеститори, привличане на клиенти, възможности за финансиране на малкия бизнес, конкурентно предимство, млади предприемачи, ефективен мениджмънт и лидерство, продажби и обслужване на клиенти.

ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА БИЗНЕСА

Ще научите защо всеки бизнес трябва да се дигитализира и ползите от използването на технологични инструменти за развитие в условията на Ковид19 и ограниченията произлезли от него. Ще разберете как да получите достъп до нови пазари и бизнес канали чрез използването на ИКТ. Ще идентифицирате нови начини за взаимодействие с клиентите си чрез социални медии и други информационни канали.

⁷⁴ Линк към
анкетата: https://bgsmepromotionagency.fra1.qualtrics.com/jfe/form/SV_das23LRUOdpBry5

ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯ, ПЛАЩАНИЯ, СПЕДИЦИЯ И КИБЕРСИГУРНОСТ

Научете как можете да трансформирате процеса на продажби и да оптимизирате основните процеси, за да подобрите ефективността на продажбите, да спечелите и сключите сделки и да повишите общата ефективност на продажбите.

ДИГИТАЛНО БРАНДИРАНЕ И ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ НА МАРКАТА

Бизнесът вече не може да разчита единствено на традиционните бизнес модели за изграждане на осведоменост за марката. Този курс ще ви научи как се е променил начинът, по който марките комуникират със своята аудитория. Ще научите за предизвикателствата при управлението на цифрова марка.

РЪКОВОДСТВО ЗА ПРОДАЖБИ В ПОЛЗА НА СОБСТВЕНИКА НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

Имате страхотен продукт или услуга? Сега трябва да го продадете. Този курс ще ви научи да разработвате планове за продажби и други инструменти, за да продадете своя продукт или услуга на повече клиенти.

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ

Използвате ли социалните медии, за да увеличите продажбите? Липсват ли ви основните знания, за да се възползвате от невероятния маркетингов обхват, който предлагат социалните медии? Този курс е предназначен да ви покаже как да използвате маркетинга в социалните медии, за да развиете бизнеса си. Ще научите подготвителните процеси и стратегии, които да ви помогнат да използвате силата на маркетинга в социалните медии.

ПРОУЧВАНЕ НА ПАЗАРА

Имате страхотен продукт или услуга, но кои са вашите клиенти и как можете да се свържете с тях? Този курс ще ви даде общ преглед на това как да идентифицирате клиента си и как да го намерите на пазара.

НАМИРАНЕ И ПРИВЛИЧАНЕ НА ИНВЕСТИТОРИ

Това обучение предоставя въведение в намирането и привличането на инвеститори. Темите включват определяне на необходимостта от външно финансиране, определяне на това какво е инвеститор и къде да ги намерим, обяснение на инвестиционния процес и разбиране на очакванията на инвеститорите.

МАРКЕТИНГЪТ КАТО СРЕДСТВО ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА КЛИЕНТИ

Този курс предоставя основен преглед на маркетинга за собствениците на малък бизнес, които се стремят да достигнат до по-широка клиентска база и да разширят своите пазари. Научете какво е маркетинг и защо е жизненоважен за растежа. Курсът обхваща как да се провеждат проучвания на пазара и разработване на маркетингови стратегии, като същевременно се предоставят маркетингови ресурси за собствениците на малък бизнес.

Не бихте могли да сте успешен сред вашите конкурентите без познаването и владенето на инструментите на маркетинга. Този курс ще ви даде знания как да създадете и изградите собствен бранд, ще придобиете умения в създаване на маркетингова комуникационна стратегия, създаване на дигитална стратегия, бизнес употреба на социалните мрежи, създаване на персонализиран подход към целева група, онлайн управление на репутацията, онлайн маркетингова стратегия.

ОПЦИИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

Това обучение е въведение към възможностите за финансиране на вашия бизнес. Темите включват: определяне на вашите финансови нужди,

заеми, безвъзмездни средства, рисков капитал, ангелски инвеститори, групово финансиране и други финансови възможности, достъпни за малкия бизнес.

КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО

Какво ви отличава от конкуренцията? Научете как да получите конкурентно предимство с този курс. Научете как да проучвате пазара и конкуренцията си, да идентифицирате клиентите и техните предпочитания, да разработвате ценови стратегии и много други. Използвайте уникалността на вашия бизнес, за да създадете истинско конкурентно предимство.

МЛАДИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

Този курс запознава младите предприемачи с основите на създаване и финансиране на успешен бизнес. Ще се научите да оценявате идеите си, да изберете най-добрите възможности за финансиране и законно да регистрирате бизнеса си. Курсът ще ви насочи към ресурсите, от които се нуждаете за вашето предприемаческо пътуване.

ЕФЕКТИВЕН МЕНИДЖМЪНТ И ЛИДЕРСТВО

Какви са тайните на ефективния мениджър? Курсът ще ви запознае с основите на управление на процеси и екипите. Ще бъдат разгледани теми като: управление на процеси, решаване на проблеми, управление на промяната, стратегическо планиране на фирмените процеси, управление на времето, ефективни комуникативни и презентационни умения, екипна и личностна мотивация, ефективно управление на екипи, бизнес етикет, как да задържите специалистите в екипа си по време на криза.

ПРОДАЖБИ И ОБСЛУЖВАНЕ НА КЛИЕНТИ

Курсът ще ви запознае с тайните на ефективните продажби, и резултатното водене на преговори. Ще придобиете знания за работа с трудни клиенти и ефективно преодоляване на възражения, за спечелване и обслужване на бизнес клиенти.

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

КИБЕРСИГУРНОСТ В СЕКТОРА НА МСП

Проучване на състоянието на киберсигурността на малките и средните предприятия в България, извършено от Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия и Държавна агенция "Електронно управление"

Компания*

Вашият отговор

Сектор на дейност*

Машинстроене и мехатроника

Аутомотив

ИТ - ИКТ

Хранително-вкусова промишленост

Химия и фармация

Козметика

Текстил и облекло

Електроника и електротехника

Мебелна промишленост

Биотехнологии

Колко служители работят за Вашето предприятие?*

1-9

9-50

50-250

над 250

На територията на кое населено място компанията Ви извършва своята дейност?*

Вашият отговор

Колко компютри/устройства, свързани към интернет, има Вашата организация?

Вашият отговор

Извършвали ли сте тест за сигурност през последната година?

Не

Тест за уязвимост

Тест за проникване

Какви средства за киберзащита използвате?

Не използвам

Защитна стена - Firewall

Антивирусна програма

SIEM базирана система

Имам договор с доставчик (на интернет), включващ киберзащита

Защитавате ли електронната си поща?

Не

Двуфакторна идентификация

Специализиран софтуер

Криптирани ли са устройствата, които напускат помещенията на организацията:(лаптопи; преносими дискове; флашки)?

Не

Да

Извършвате ли архивиране на данните (backup)?

Не

Един път седмично

Един път месечно

През последната една година провеждано ли е обучение по Киберсигурност на персонала?

Не

Да

Имате ли план за действие при евентуален кибер инцидент?

Не

Да

Има ли осъществена кибератака срещу Вашата организация откакто е започнала COVID-19 пандемията?

Не

Да

Имате ли загуби в резултат на кибератаки?

Не

Да

Как поддържате сигурността на мрежата си?

Не поддържам мрежата

Разполагам с IT персонал

Външна фирма

Използвате ли онлайн банкиране?

Не

Да

Имате ли политика за редовно обновяване на системи и приложения?

Не

Да

На какъв вид кибер атака сте били жертва?

Вирус

Ransomware - Криптиране на информацията

SQL Injection

Кражба на фейсбук крeденшалите

Кражба на имейл крeденшалите

Bruteforce

Кражба на информация от служител

Друго:

Обръщали ли сте към някоя от следните държавни институции за помощ в случай, че сте били жертва на кибер атака?

Не сме

ГДБОП

ДАНС

Националния център за реакция при киберинциденти – National CERT, към Държавна агенция „Електронно управление

Знаете ли какво да правите ако сте жертва на кибер атака?

Не

Да

Ползвате ли уеб сайт за електронна търговия на бизнеса си?

Не

Да

Type this code: R1UUD*

This code is to verify you are a human. Protected by xfanatical.

Вашият отговор

Type this code: UAP3EM*

This code is to verify you are a human. Protected by xfanatical.

Вашият отговор

Type this code: UAP3EM*

This code is to verify you are a human. Protected by xfanatical.

Вашият отговор

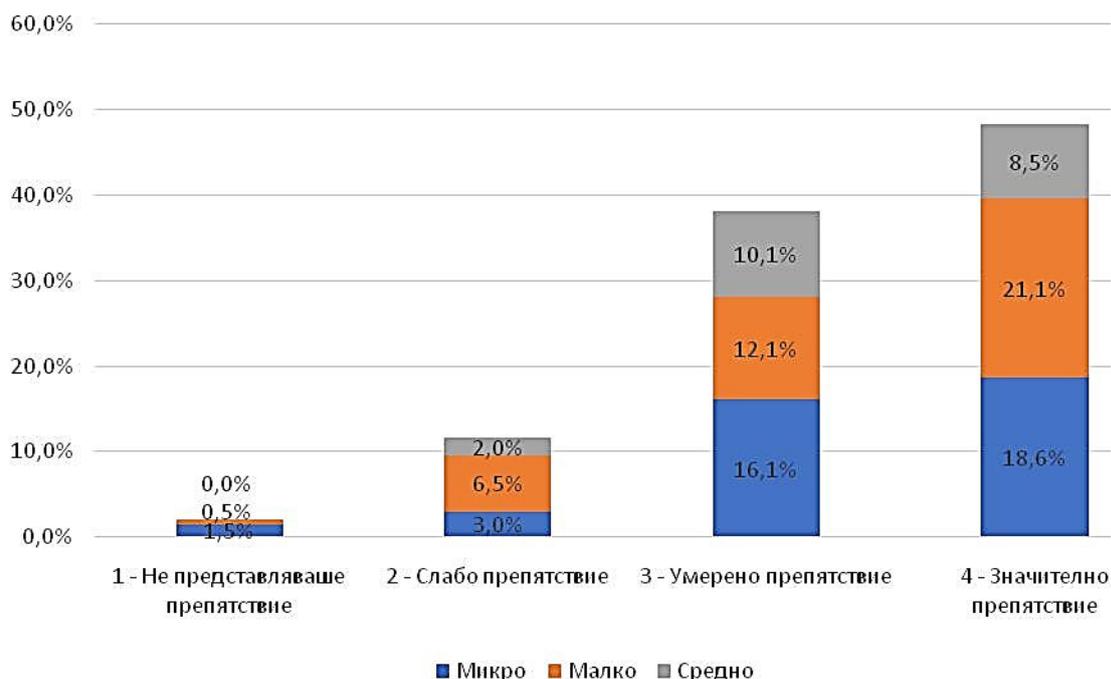
Изпращане

Изчистване на формуляра

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

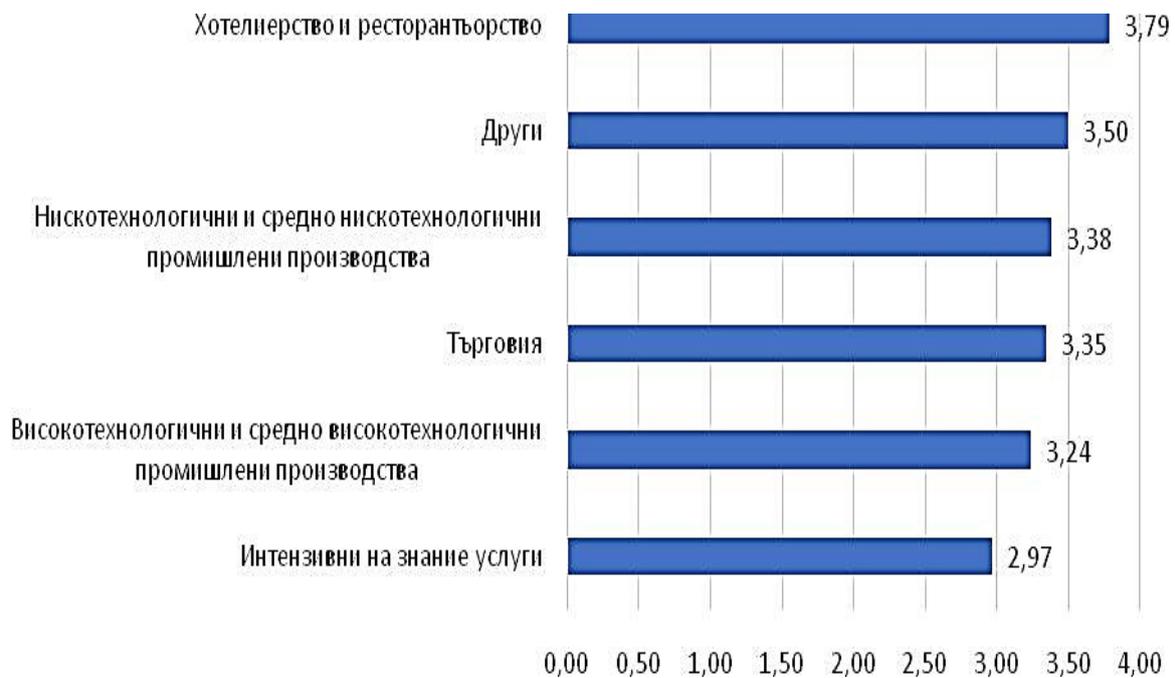
ЗАТРУДНЕНИЯ В ДЕЙНОСТТА НА МСП ПО ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЯТА

Обща оценка за затруднения в дейността на МСП в следствие на COVID-19 от началото на пандемията



Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Средна оценка по приоритетни сектори за затруднения в дейността на МСП в следствие на COVID-19 от началото на пандемията



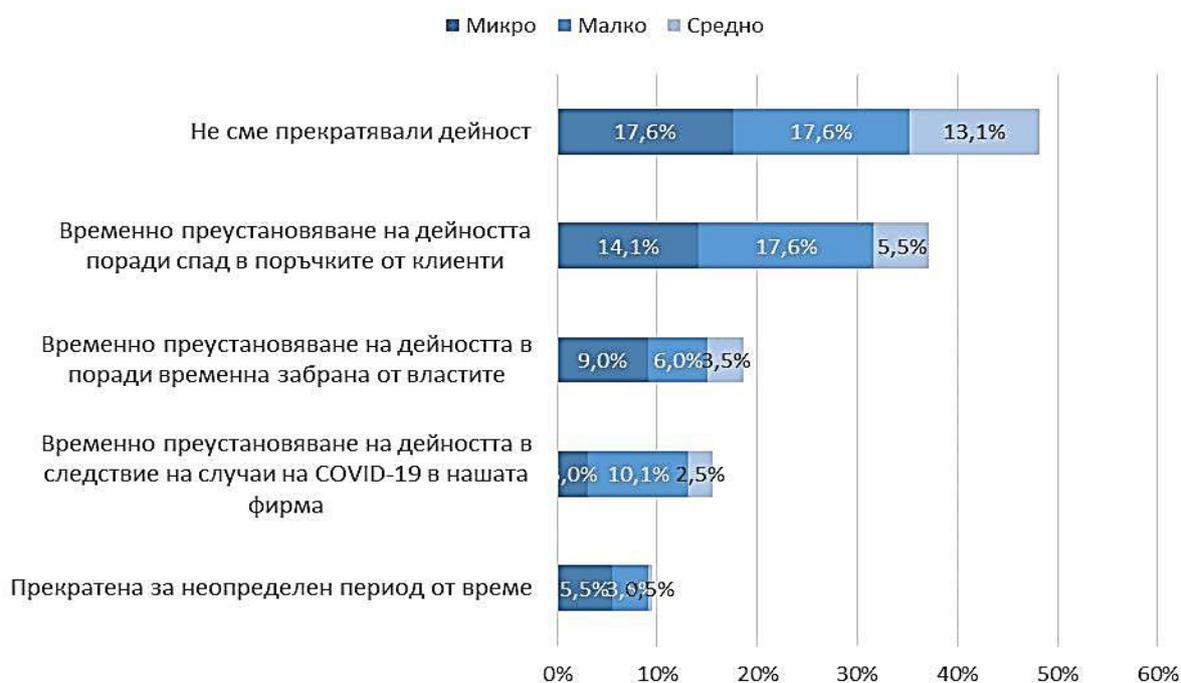
Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Затруднения в дейността на МСП в следствие на пандемията от COVID-19



Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

Отражения на пандемията от COVID-19 върху дейността на предприятията през 2020 г.⁷⁵



⁷⁵ Източник: Анкетно проучване ИИП – март 2021г.

ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ

ОТ

ДАНИЕЛ ДАНЧЕВ

Във връзка с провеждането на процедура за придобиване на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност 05.02.05 Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка (финанси) декларирам:

а. Резултатите и приносите в дисертационния труд на тема : **„ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА МСП В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ, ТЕНДЕНЦИИ“** са оригинални и не са заимствани от изследвания и публикации, в които авторът няма участия.

б. Представените от автора информация във вид на копия на документи, публикации и справки, съответства на обективната на обективната истина.

в. Резултатите, които са получени, описани и/или публикувани от други автори, са надлежно и подробно цитирани в библиографията.

Гр.

Свищов,

ДЕКЛАРАТОР.....

20.05.2023 г.

/Даниел Данчев/

