

ВЪЗМОЖНОСТИ И БАРИЕРИ ПРЕД ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА

В студията са представени резултатите от изследването на 292 МСП от граничните райони на България, Македония, Албания и Гърция. Събрана и анализирана е достатъчно пълна и сигурна информация за състоянието на трансграничните бизнес взаимоотношения, за трудностите и бариерите, които среща тяхното стартиране и по-нататъшно развитие. Направен е сравнителен анализ на следните бариери пред трансграничното сътрудничество в региона – инфраструктура, преминаване на границата, търговски условия, финансови условия, подкрепа на местните и националните власти, на местните и националните бизнес организации и на международните организации, общите икономически и политически условия, към които бизнесът е чувствителен – политическа стабилност, сигурност на собствеността и индивида, корупция, търговско законодателство и макроикономическа стабилност както и на езика. В заключение са изведени препоръки към правителствата, бизнес организациите и международните организации за преодоляване на бариерите пред трансграничното сътрудничество в региона.
JEL: D73, I14, O19.

Въведение

Цели

Целта на изследването на предприятията е да се събере пълна и достатъчно сигурна информация за състоянието на трансграничните бизнес взаимоотношения, за трудностите и бариерите, които среща тяхното стартиране и по-нататъшно развитие. В процеса на работа се открие необходимостта от по-задълбочено изучаване на бариерите пред трансграничното коопериране. Те се превърнаха в основна част на въпросника, с който бяха интервюирани предприятията от четирите изследвани страни.

Основната задача на изследователския екип беше да събере и анализира информацията за двустранните връзки между Гърция и съседните ѝ държави – България, Македония и Албания. В същото време изследването дава възможност да се анализират двустранните връзки между България и Македония, Македония и Албания, България и Албания. В последния случай страните нямат обща граница, но разстоянието не е голямо и отношенията са сравнително интензивни, така че анализът определено буди интерес.

¹ Митко Димитров е ст.н.с. II ст. д-р в Икономически институт на БАН, директор на института и завеждащ секция, тел: 9875879, факс: 9882108, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg.

Изводка

Изследването беше насочено главно към МСП от граничните райони – 63 от България, 55 от Македония, 53 от Албания и 121 от Гърция. Броят на МСП в последната е по-голям, защото тази страна има най-много райони, граничещи с другите три държави.

Граничният район, изследван в България, е Благоевградски (63 предприятия). Гръцкият граничен район (т.нар. помос) на Благоевград е Серес (47 предприятия). В Гърция са изследвани също районите (помос) Йоанина (15 предприятия), Кастория (15 предприятия), Флорина (5 предприятия) и Козани (37 предприятия), които са близо до границите с Албания и Македония. В Албания бяха проучени регионите Гирокастра (29 предприятия) и Корча (26 предприятия).

Трябва да се има предвид, че съществуват големи различия в размера на териториите и населението между районите в различните страни, а в Македония няма административно обособени региони на такова равнище. Поради тази причина за Македония бяха определени граничните градове, а не толкова районите. Основно това е Битола (25 предприятия), както и Гевгели (10 предприятия), Струмица (10 предприятия) и Охрид (10 предприятия). Този подход е в съответствие с изследването на предприятията в другите страни, тъй като предприятията са концентрирани главно в градовете.

Таблица 1

Разпределение на предприятията по страни и по отрасли

Показатели	България	Албания	Македония	Гърция	Общо
Селско стопанство	2		2	7	11
Forestry and Fishing	5			1	6
Food, beverages and tobacco	4	11	9	24	48
Textiles	2	1	4	4	11
Wearing apparel	5	7	6	1	20
Leather, leather and fur clothes, footwear	3	3	1	9	16
Wood and product of wood and cork, plaiting materials	9	2	1	10	22
Pulp, paper and paper products, publishing and printing		2	4		6
Chemicals, chemical products and man made fibbers	1	1	3	4	9
Rubber and plastic products		2	2	3	7
Other non-metallic mineral products		1	1	6	8
Basic metals except casting of metals				4	4
Metal products, machinery and equipment, castings		1	2	2	5
Electrical and optical equipment				8	8
Transport equipment				2	2
Manufacturing n.e.c.				6	6
Construction	7	2	4	3	16
Trade, repairing activities	18	18	14	27	77
Hotels and restaurants	2	1			3
Transport	1	1	2		4
Communication	1				1
Financial intermediation	2			1	3
Research and Development				1	1
Cultural activities	1				1
Total	63	53	55	121	292

Изследваните предприятия от четирите страни принадлежат към много отрасли и подотрасли на икономиката (24). Най-много – 19, те са в Гърция, 15 в България и по 14 в Албания и Македония. Във всичките изследвани страни са представени 8 отрасли – търговия, хранителна промишленост, други отрасли на леката промишленост, дървообработване, химическа промишленост и строителство. Това са основните области, в които съществуват икономически взаимоотношения между МСП. Към тези общи отрасли за всички страни, в извадката за Гърция са представени машиностроене, производство на електроуреди, на минерални продукти и селско стопанство. В българската извадка е включено дървообработването, а в тази за Македония – хартиената промишленост.

Предприятията от споменатите отрасли са 80 – 90% от общия брой на фирмите от извадката за всяка страна. Останалите отрасли са представени с няколко предприятия; някои отрасли не са включени. Общо максимално широкото представяне на отраслите, съчетано с по-голямото тегло, дадено на част от извадката, съответства на тяхната действителна роля и значение в икономическите взаимоотношения. В този смисъл извадката е представителна.

Методология

Изследвани са както предприятията, които вече имат бизнес отношения със съседните страни, така и тези, които нямат. Това е направено с цел да се определят по-точно бариерите, вкл. тези от тях, които са били непреодолими за предприятията. Това позволява също да се определи по-пълно потенциала за разширяване на трансграничните бизнес отношения.

Анкетирани бяха хора, които имат възможно най-високи позиции във фирмите – собственици и/или управители. Това е много важно, за да сме сигурни, че ще получим точни и адекватни отговори на въпросите, повечето от които не са свързани само с оценка на състоянието на фирмите, но и със стратегиите за тяхното бъдещо развитие. Затова ние анкетирахме хора, които не само знаят, но и решават.

Направихме пилотни изследвания, след което въпросникът беше усъвършенстван. Проучването беше осъществено след тези изследвания.

Анкетите бяха предварително подготвени и следваха основно резултатите от пилотното изследване. Всички те са високо квалифицирани специалисти и бяха инструктирани устно и писмено. Част от тях участваха в обсъждането и усъвършенстването на въпросника.

Когато се осъществяваше проучването, списъкът на фирмите в района беше предварително проучен от местните стопански камари. Това даде възможност да изберем фирми, които представят реалната структура на предприятията в региона. Списъкът изключваше фирми, които не са активни или дейността им не може да се свърже с трансграничното сътрудничество – например поправка на обувки.

Бяха използвани взаимосвързани въпроси, чието сравняване позволи да се провери надеждността на отговорите.

Споменатото дотук ни дава достатъчна увереност, че проучването представя безпристрастна информация.

Изследване по страни

1. България

1.1. Сравнение по страни на бариерите пред предприятията

Бариерите, които срещат българските предприятия в своите бизнес отношения със съседните страни могат да се разположат в доста широк диапазон. Общата оценка на българските предприемачи е по-благоприятна за Гърция и Македония и по-неблагоприятна за възможностите за бизнес с Албания.

По отношение на **инфраструктурата и общите условия** в страната, най-високи оценки са дадени на Гърция. Това е лесно обяснимо, тъй като тези две области най-точно кореспондират с по-високата степен на развитост на гръцката икономика.

От по-внимателен анализ се нуждае обяснението на факта, че в останалите области – пресичане на границата, търговски условия, финансови условия, помощ от институциите, езика, като най-малки се оценяват бариерите пред икономическите отношения с Македония.

Като сравнително най-високи се оценяват бариерите в Гърция в областта на **условията за търговия**. В случая те са по-високи освен от бариерите в Македония, но и от тези в Албания. Разбираеми са по-високите технически изисквания пред българските стоки в Гърция, но не е толкова разбираема оценката, че тарифите, квотите и митническите такси там създават по-големи пречки, отколкото са в другите страни. Още повече, че като асоцииран член на ЕС България има споразумение за ежегодно намаляване на ограничения за търговия с ЕС, съответно с Гърция. Наистина, с Македония също има споразумение за свободна търговия, но то започна да се изпълнява по-късно, отколкото това с ЕС.

В една друга област – **трудности при преминаване на границата**, условията вече са променени в сравнение с времето, когато бяха правени интервютата. Като най-големи бариери се оценяват "получаването на визи" и отношението на паспортните служители. След отпадането на визовите ограничения за българските граждани (май, 2001) оценката със сигурност би се променила, но не е сигурно дали би била оценена като най-висока. Защото например отношението на митническите служители се оценява като малко по-добро от това на албанските и доста по-лошо от това на в Република Македония.

По отношение на **финансовите условия** като бариери разбираемо е, че необходимите парични средства за стартиране на бизнеса са най-високи в Гърция. Причината е равнището на цените, което в Гърция е няколко пъти по-високо от това в България, докато в Република Македония и Албания то е съизмеримо с българското.

Що се отнася до **помощта от различните институции**, тя се оценява най-високо в Гърция по отношение на националното правителство и международните организации, докато в Р Македония другите институции се определят като създаващи по-малки бариери пред бизнеса.

Таблица 2

Бариири пред предприятията от България

Показатели	Гърция	Македония	Албания
<i>Инфраструктура</i>			
ЖП линии	3.54	2.75	1.11
пътища	4.48	3.35	1.03
пощенски услуги	4.5	3.79	1.9
комуникации	4.63	3.94	1.88
обществен транспорт	3.88	2.98	1.2
достъп до интернет	4.68	4.11	2.49
<i>Трудности при преминаване на границата</i>			
близост на гранични пунктове	4.87	4.94	3.34
получаване на виза	2.05	5	3.26
отношение на паспортни служители	2.24	3.16	2.33
отношение на митнически служители	2.13	2.71	2
<i>Търговски условия</i>			
тарифи	2.33	3.26	2.86
квоти (ограничени количества)	2.1	3.92	3.5
мита	2.22	3.1	2.78
технически изисквания	2.44	3.97	3.89
<i>Финансови условия</i>			
необходими средства за стартиране	2.16	3.62	3.47
достъп до финансиране	0.84	0.87	0.49
<i>Подпомагане</i>			
местно (регионално) управление	1.81	1.87	1.39
национално управление	2.48	2.37	1.65
местни регионални бизнес асоциации	3.64	3.67	2.86
национални бизнес асоциации	2.37	2.41	1.83
европейски (международни) организации	0.84	0.81	0.44
<i>Общи условия</i>			
политическа стабилност	4.48	3.02	0.97
корупция	2.98	1.71	0.37
сигурност	4.05	2.52	0.65
промяна на правилата	4	2.51	0.95
тенденция на доходите	4.62	3.08	1.37
инфлация	4.44	2.94	1.35
валутен курс	4.38	3.25	1.54
стабилност на банковата система	4.54	2.95	0.89
качество на банковата система	4.16	2.75	0.72
защита на труда	3.97	3.41	2.36
<i>Език</i>	3	4.86	2

Когато се сравняват **бариирите пред бизнеса в абсолютна стойност** също се наблюдават доста интересни оценки. По 13 показателя за Гърция те са над 4, т.е. почти не съществуват бариири. Четири от тях са за показатели от инфраструктурата, 8 – от общите условия в страната и един е свързан с пресичането на границата. По отношение на Македония 4 показателя получават оценка над 4 – един от инфраструктурата, два от пресичането на границата и един заради езика. Нито един от показателите, свързани с Албания не е получил оценка по-висока от 4.

На другата крайност са оценките от 0 до 1. Това означава, че съществуват почти непреодолими бариири пред бизнеса. Гърция има подобни оценки по два показателя – достъп до финансиране и помощ от

международни организации. Трябва да се има предвид, че това са единствените показатели, по които и трите страни имат оценки под 1, т.е. това не е само гръцки проблем, а за целия регион. Идентично е положението и с Македония – със стойности под 1 са оценени единствено посочените два показателя.

По осем от показателите оценките, дадени за Албания са между 0 и 1. Два от тях са показателите, които вече дискутирахме. Останалите 6 са свързани с общите политически и макроикономически условия в тази страна.

1.2. Изводи за политиката

Могат да бъдат направени няколко извода, които са насочени към институции от различни области и на различни равнища.

Първо. Политическата и икономическата стабилност в страните от региона са изключително важни за успешното развитие на бизнеса и трансграничните икономически връзки. Представителите на бизнеса са много чувствителни към тези бариери пред взаимноизгодните икономически отношения, което се изразява в значителната разлика в оценките, дадени за различните страни. Подобно е значението на инфраструктурата, която в нашия регион също зависи в много голяма степен от усилията на **правителствата**.

Оценяването от правителствата на значението на общите икономически и политически условия и на инфраструктурата по същия начин, както ги оценява бизнеса, би трябвало да ги направи по-активни в тяхното подобряване и в поддържането на стабилността им. Освен това осъществяването на регионалните инфраструктурни проекти е невъзможно само с усилията на една страна, а изисква **съгласувани усилия** на всички правителства от изследвания регион.

Второ. И в трите страни е необходимо да бъдат подобрени търговските и финансовите условия, които да стимулират трансграничните бизнес отношения. Тези препоръки също са насочени до голяма степен към **националните правителства**, но те носят изцяло икономически характер.

Трето. Най-сериозни претенции бизнесмените имат по отношение на помощта, която очакват да получат от **институциите** и в трите страни. Националните и регионалните бизнес асоциации, местните власти, **международните организации** не само са призвани, но би трябвало да имат интерес от подпомагане на трансграничните икономически отношения. Това е областта, в която има да се прави най-много, а промяната към преодоляване на бариерите би могла да се постигне сравнително най-лесно.

2. Гърция

2.1. Сравнение по страни на бариерите пред предприятията

Гръцките предприятия оценяват по различен начин бариерите, които срещат при осъществяване на икономическата си дейност със съседните страни. Също, според тях най-ниски са те в България, а най-високи в Албания.

Таблица 3

Баристри пред предприятията от Гърция

Показатели	България	Албания	Македония
Инфраструктура			
ЖП линии	2.38	1.23	2.51
пътища	3.14	1.63	3.2
пощенски услуги	3.37	1.99	3.31
комуникации	3.78	2.1	3.49
обществен транспорт	3.27	1.97	3.09
достъп до интернет	4.02	2.54	3.79
Трудности при преминаване на границата			
близост на гранични пунктове	4.07	3.58	3.83
получаване на виза	4.34	4.05	4.28
отношение на паспортни служители	3	2.45	3.1
отношение на митнически служители	2.97	2.43	3.03
Търговски условия			
тарифи	2.48	2.44	2.51
квоти (ограничени количества)	3.38	3.06	3.29
мита	2.63	2.52	2.54
технически изисквания	3.78	3.29	3.65
Финансови условия			
необходими средства за стартиране	2.53	2.72	2.79
достъп до финансиране	1.29	1.44	1.81
Подпомагане			
местно (регионално) управление	1.51	1.25	1.44
национално управление	1.13	0.88	1.15
местни регионални) бизнес асоциации	2.21	1.77	2.12
национални бизнес асоциации	1.15	0.93	1.29
европейски (международни) организации	1	0.76	1.04
Общи условия			
политическа стабилност	2.85	1.31	2.23
корупция	1.59	1.05	1.55
сигурност	2.29	1.06	1.92
промяна на правилата	2.28	1.33	1.82
тенденция на доходите	2.75	1.59	2.35
инфлация	3.16	1.66	2.17
валутен курс	3.08	1.74	2.21
стабилност на банковата система	2.41	1.24	2
качество на банковата система	2.04	1.06	1.84
защита на труда	3.03	1.93	2.85
Език	3.19	2.87	3.17

Ифраструктурата в България и Република Македония се оценява като бариера пред бизнеса почти по еднакъв начин. Все пак, оценката за железните и шосейните пътища е малко по-благоприятна за Р. Македония, а в пощите, комуникациите, обществен транспорт и достъпа до Интернет тя е по-благоприятна за България. По всички показатели обаче оценката за Албания е от 1.6 до 2 пъти по-ниска. Това е обяснимо с предишната изолация на страната и завареното тежко състояние на инфраструктурата. През последното десетилетие там бяха направени големи усилия за подобряването, а например на пътищата, но инвестициите, които са необходими, са огромни.

Най-ниски са бариерите, които гръцките бизнесмени срещат при **пресичане на границата**. Това е обща оценка, която има почти еднакви стойности и за трите съседни страни, като за България и Р. Македония те са малко по-благоприятни от тези за Албания. Трябва да се отбележи, че сред четирите показателя, чрез които измерваме бариерите в тази група, като най-високи са тези, които се създават от митническите служители.

Условията за търговия като бариера се оценяват средно с около 3 по скалата от 0 до 5, която използваме в изследването.

Оценката за **финансовите условия** е определено по-лоша – средно с 1 точка по-ниска. Достъпът до финансиране е оценен като много труден – от 1.21 за България до 1.81 за Р. Македония.

Отново **помощта на институциите** се оценява най-ниско, което означава, че те, в т.ч. регионалните и националните бизнес асоциации, създават бариери вместо да подпомагат бизнеса.

Общите икономически и политически условия, като бариери пред трансграничните отношения, се оценяват по различен начин за трите страни. Най-благоприятни по всички показатели те са в България, а като най-неблагоприятни – в Албания.

Езикът не се оценява като висока бариера от гръцките бизнесмени. Оценките са почти еднакви за трите страни и са разположени между 2.87 за Албания и 3.19 за България.

Ако разглеждаме **абсолютните стойности на оценките**, които гръцките бизнесмени дават по отделните показатели, чрез които измерваме бариерите, прави впечатление, че почти липсват крайните оценки. Само 5 показателя са оценени над 4, т.е. почти не създават бариери пред трансграничното сътрудничество – 3 за България и по 1 за Р. Македония и Албания. Единственият показател, който е получил оценка над 4 и за трите съседни страни е получаването на виза. Това е показателят, който създава най-малко проблеми на гръцките бизнесмени.

Само три са показателите, по които оценките са под единица, т.е. създават почти непреодолими бариери. Това са помощта от националните правителства, от националните бизнес асоциации и от международните организации. Оценките са за Албания, но и при другите две страни за тези показатели те са най-ниските и са много близки до единица.

2.2. Изводи за политиката

Основните изводи и препоръките, които могат да се обобщят от оценката на гръцките бизнесмени за бариерите пред техния бизнес в съседните страни, са насочени към политическите и икономическите **институции на национално и регионално равнище**.

На първо място трябва да се подчертае, че гръцките бизнесмени са чувствителни към политическите и макроикономическите условия в дадена страна и оценяват значението на съществуващата политическа и икономическа стабилност, респ. нестабилност.

Правителствата са отговорни също и за развитието на инфраструктурата и подобряването на условията за пресичане на границата. Трябва да се подчертае, че много от проблемите в тези области зависят от

съвместните усилия на правителствата от региона чрез кооперирането им за решаване на съвместни проекти.

Подобряването на условията на търговия също зависи от усилията на националните правителства. Обикновено се смята, че стъпките към уеднаквяването на тези условия минават през членство в СТО, споразумение за асоцииране с ЕС, членство в ЕС. Трите северни съседки на Гърция се намират на различни етапи по този път. Възможно е също уеднаквяването на условията за търговия да бъде ускорено чрез **двустранни и многостранни регионални споразумения**.

Финансовите условия и специално достъпът за финансиране се нуждаят от много сериозно подобряване и в трите страни.

Най-съществени са претенциите на бизнесмените и най-големи са възможностите за подобряване на помощта, която бизнеса очаква да получи от **регионалните и националните институции** в съседните страни.

Изключително малко е постигнато от **институциите на ЕС**, които имат богат опит в подпомагане на регионалното сътрудничество, вкл. в гранични области на ЕС с други страни. Като се вижда от оценките на гръцките бизнесмени, това е област, която досега изцяло е била пренебрегвана и в която може да се направи много за подобряване на трансграничното сътрудничество на Гърция със съседните ѝ страни, които не са членки на ЕС.

3. Македония

3.1. Сравнение по страни на бариерите пред предприятията

Бизнесмените от Р. Македония оценяват като най-благоприятни възможностите за съвместен бизнес в Гърция и сравнително най-неблагоприятно – в Албания. Това е само най-общата рамка, в която има много разнообразни оценки на отделните показатели.

Инфраструктурата получава висока оценка и за трите страни. Тя се определя като най-малка бариера в отношенията с Гърция, но оценките за другите две страни са с близки стойности. Изключение правят пътищата и обществения транспорт в Албания, чиито оценки се различават чувствително от останалите. Като коренно различна трябва да се посочи оценката за железните пътища като бариера за бизнес отношенията. Този показател е оценен няколко пъти по-ниско от останалите. За България и Албания това е разбираемо защото ЖП транспорта няма практически никакво значение за взаимните бизнес отношения, но оценката е ниска и за железопътните връзки с Гърция – 1.85, сравнено с над 4 за всички останали показатели. Причината очевидно е, че преобладават бизнесмените от райони, които нямат такива връзки с Гърция и чието мнение е повлияло върху общата оценка.

Пресичането на границата също не се оценява като много висока бариера пред бизнеса, особено при получаването на визи за Гърция и отношението на митническите и паспортни служители на границата с Албания.

Условията за търговия се определят като средно високи бариери с близки стойности за трите страни. Все пак най-благоприятна е оценката за България, вероятно защото между двете страни се изпълнява споразумение за създаване на зона за свободна търговия.

Таблица 4

Бариири пред предприятията от Македония

Показатели	Гърция	България	Албания
Инфраструктура			
ЖП линии	1.85	0.59	0.57
пътища	4.62	4.26	2.58
пощенски услуги	4.7	4.65	4.14
комуникации	4.88	4.82	3.97
обществен транспорт	4.13	3.96	2.5
достъп до интернет	4.64	4.63	4.37
Трудности при преминаване на границата			
близост на гранични пунктове	4.77	3.89	3.36
получаване на виза	2.71	4.82	4.12
отношение на паспортни служители	4.02	3.51	2.71
отношение на митнически служители	3.93	3.46	2.44
Търговски условия			
тарифи	2.71	3.03	2.33
квоти (ограничени количества)	4.15	4.2	3.79
мита	3.5	3.58	3.14
технически изисквания	3.71	3.91	3.28
Финансови условия			
необходими средства за стартиране	2.16	3.62	3.47
достъп до финансиране	0.84	0.87	0.49
Подпомагане			
местно (регионално) управление	0.42	0.41	0.4
национално управление	0.72	0.61	0.63
местни регионални бизнес асоциации	0.34	0.48	0.46
национални бизнес асоциации	0.49	0.45	0.53
европейски (международни) организации	0.58	0.65	0.83
Общи условия			
политическа стабилност	3.67	3.49	2.55
корупция	3.54	2.62	1.86
сигурност	4.28	2.08	1.23
промяна на правилата	3.92	2.74	1.52
тенденция на доходите	4.22	2.6	1.23
инфлация	4.1	2.56	1.04
валутен курс	4.15	2.89	1.17
стабилност на банковата система	4.5	2.78	1.27
качество на банковата система	4.5	2.62	1.13
защита на труда	4.15	2.35	0.48
Език	3.67	4.58	2.17

Много по-високи бариири създават **финансовите условия** в съседните страни. Малко по-ниски са тези, свързани с необходимите средства за стартиране на бизнеса, особено в България и Албания. Достъпът до финансиране обаче създава почти непреодолими бариири и в трите страни.

Отново показателите, които отразяват **помощта на институциите** са оценени най-ниско. Всички показатели и в трите страни имат оценка по-малка от единица. Това означава, че вместо да подпомагат съвместния бизнес, според оценките на бизнесмените от Р. Македония, всички институции в съседните страни – регионални, национални и международни, поставят почти непреодолими бариири пред развитието на трансграничното икономическо сътрудничество.

Оценката на **общите политически и икономически условия**, като бариери за съвместния бизнес варира по страни. Най-благоприятна е тя за Гърция – почти никакви или преодолими бариери. Условието в България са оценени като създаващи средно високи бариери, докато тези в Албания – като създаващи високи бариери.

Езикът не създава почти никакви пречки пред взаимоотношенията с България, преодолими пред взаимоотношенията с Гърция и средно високи пред тези с Албания.

Разнообразието на картината се подчертава още по-ясно, когато разгледаме **абсолютната стойност на оценките** по отделните показатели. За 25 от тях тя е над 4, т.е. те почти не създават бариери. В същото време 21 показателя са оценени под 1, т.е. създават почти непреодолими бариери пред трансграничното сътрудничество.

По страни – 15 от показателите, оценени под 4, са за Гърция, 7 за България и 3 за Албания. Най-ниските оценки са разпределени почти поравно – 8 за Албания, 7 за България и 6 за Гърция.

Показателите, които почти не създават бариери са съсредоточени най-вече в инфраструктурата (11) и общите условия (7).

Тези които създават почти непреодолими бариери са съсредоточени почти изцяло в помощите от институциите (18) и достъпа до финансиране (3).

3.2. Изводи за политиката

Сравнителният анализ по страни на бариерите, които бизнесмените от Р. Македония срещат пред осъществяването на трансграничното сътрудничество, дават възможност да се добавят нови елементи към изводите и препоръките, направени от изследванията в другите страни.

Остава валидна препоръката към **правителствата** за поддържане на обща икономическа и политическа стабилност и подобряване инфраструктурата като много важни предпоставки за развитието на съвместния бизнес със съседните страни. В същото време факт е, че след приемането на валутния борд в България, такива показатели като инфлация, разменен курс, стабилност на банковата система, са съизмерими с тези в Гърция. Оценката, която получават обаче е близо 1/3 по-ниска. Следователно не е достатъчно да бъдат постигнати определени добри показатели. Необходимо е време тези показатели да се осъзнаят от партньорите и да се повярва, че ще бъдат стабилни.

Основна остава препоръката за създаване и развитие на **форми за подпомагане на трансграничното сътрудничество**. Тази препоръка е насочена към местните области, правителствата, регионалните и националните бизнес асоциации, международните и особено европейските организации.

4. Албания

4.1. Сравнение по страни на бариерите пред предприятията

Оценките на албанските бизнесмени, които те дават за бариерите пред тяхната дейност в съседните страни са много по-разнопосочни, отколкото на

тези от другите страни. Няма предпочитана държава, т.е. такава, която във всички или в повечето области да създава най-малко бариери. Няма и такава, която да създава повече бариери от останалите.

Инфраструктурата създава сравнително ниски или почти никакви бариери, с изключение на железниците. Оценките за този показател са изключително ниски, което отразява реалното състояние на нещата. Инфраструктурата на Гърция е оценена най-високо, а тази на България – най-ниско. Разликите не са много големи, с изключение на пътищата и обществения транспорт в България, за които се преценява, че създават средни по тежест бариери пред трансграничните икономически отношения.

Пресичането на границата почти не създава или създава ниски бариери пред албанските бизнесмени. Изключение прави отношението на митническите служители в Гърция и Република Македония, които създават средни бариери. Като цяло, най-малки са трудностите при пресичането на границата с България и най-големи – с Гърция.

Условията за търговия се преценяват като най-трудни в Гърция. Тарифите и митата са най-благоприятни в Р. Македония, а квотите и техническите изисквания – в България. Бариерите в тази област се определят като ниски.

Оценката за **финансовите условия** за бизнес със съседните страни също не са ниски. Преобладават такива за ниски или почти никакви бариери. За албанските бизнесмени най-добри са финансовите условия в Р. Македония. Най-труден е достъпът до финансиране в Гърция, а необходимите средства за стартиране са най-голяма бариера в България.

Помощта от институциите получава малко по-висока оценка от албанските бизнесмени в сравнение с тези от другите страни. Регионалните бизнес асоциации в Р. Македония и регионалните и националните в България създават ниски, лесно преодолими пречки. Най-големи са бариерите, поставяни от местните власти в България; правителството, регионалните и националните бизнес асоциации в Гърция и международните организации в Р. Македония.

Общите политически и макроикономически условия се преценяват като създаващи ниски или почти никакви бариери, с изключение на корупцията в трите страни, честите смени на законите и инфлацията в Гърция и Р. Македония. В известна степен е изненадващо, че според албанските бизнесмени корупцията и сигурността в Гърция създават по-високи бариери пред бизнеса в сравнение с другите две страни. Трябва да се има предвид също, че Гърция има най-ниски оценки по по-големата част от показателите в този раздел. Обяснението може да е в съществуването на специфични отношения към бизнесмените от Албания. Към подобно обяснение ни насочва и оценката на албанските бизнесмени и общото отношение към тях в Гърция (Q27), която е значително по-ниска от тази в Македония и България.

Езикът създава ниски бариери в Гърция и почти никакви в Македония и България.

Таблица 5

Бариири пред предприятията от Албания

Показатели	Гърция	Македония	България
Инфраструктура			
ЖП линии	1.85	0.59	0.57
пътища	4.62	4.26	2.58
пощенски услуги	4.7	4.65	4.14
комуникации	4.88	4.82	3.97
обществен транспорт	4.13	3.96	2.5
достъп до интернет	4.64	4.63	4.37
Трудности при преминаване на границата			
близост на гранични пунктове	3.59	4	4.51
получаване на виза	3.08	4.25	5
отношение на паспортни служители	3.16	3.87	4.51
отношение на митнически служители	2.5	2.71	3
други	1.75		
Търговски условия			
тарифи	2.34	3.14	2.51
квоти (ограничени количества)	3.87	4.29	4.51
мита	2.94	3.14	3
технически изисквания	3.55	3.86	4.51
Финансови условия			
необходими средства за стартиране	3.4	3.57	2.51
достъп до финансиране	3.1	4.15	4.01
други	5		
Подпомагане			
местно (регионално) управление	1.22	1.86	1
национално управление	0.82	1.14	1.5
местни регионални бизнес асоциации	1.92	3	3.51
национални бизнес асоциации	1	1.57	3
европейски (международни) организации	0.94	0.71	2
Общи условия			
политическа стабилност	4.35	4.67	5
корупция	1.96	2.17	2.51
сигурност	4.25	4.83	5
промяна на правилата	2.8	3.33	4.01
тенденция на доходите	3.14	3.17	3.01
инфлация	2.43	3.33	1.5
валутен курс	2.73	3.5	3.01
стабилност на банковата система	2.92	3.5	2.51
качество на банковата система	2.8	3.5	2.51
защита на труда	3.17	4	3.51
Език	3.98	4.2	4.01

В абсолютните стойности на оценките на албанските представители на бизнеса за показателите, чрез които измерваме бариерите пред трансграничните бизнесотношения преобладават високите стойности. Оценката за 31 показателя е, че не създават почти никакви бариери (под 4) и само за 5 показателя, че създават почти непреодолими такива (под 1).

Най-високите оценки се разпределят за България и Македония по 12, и за Гърция – 7, а най-ниските – по 2 за Гърция и Македония и 1 за България. Най-много високи оценки (11 бр.) са дадени за инфраструктурата и общите политически и икономически условия – 8 броя. Два от елементите на

инфраструктурата – пощи и достъп до Интернет и два от “общите условия” – политическа стабилност и сигурност, имат най-високи оценки и за трите съседни страни – Гърция, Р. Македония и Албания.

Най-ниските оценки са от областите помощ от институциите (5 бр.) и инфраструктура (2 бр.).

4.2. Изводи за политиката

Сравнителният анализ по страни на бариерите, които албанските бизнесмени срещат при осъществяване на съвместната си дейност в съседните страни, потвърждава общите изводи за необходимата **активизация на политиката** на правителствата и най-вече на регионалните власти, на асоциациите на бизнеса и на международните организации в подкрепа и улесняване на трансграничното икономическо сътрудничество.

Специфичният извод, който може да се направи от албанския случай, е необходимостта политиката **да се съобразява със субективността на оценките** на бизнесмените. Ако съответните власти държат дадена политика да има успех, то тя би трябвало да бъде съобразена със специфичния начин, по който тя се възприема от представителите на дадена група бизнесмени.

Сравнителен анализ на бариерите пред трансграничното сътрудничество в региона

1. Инфраструктурата като бариера

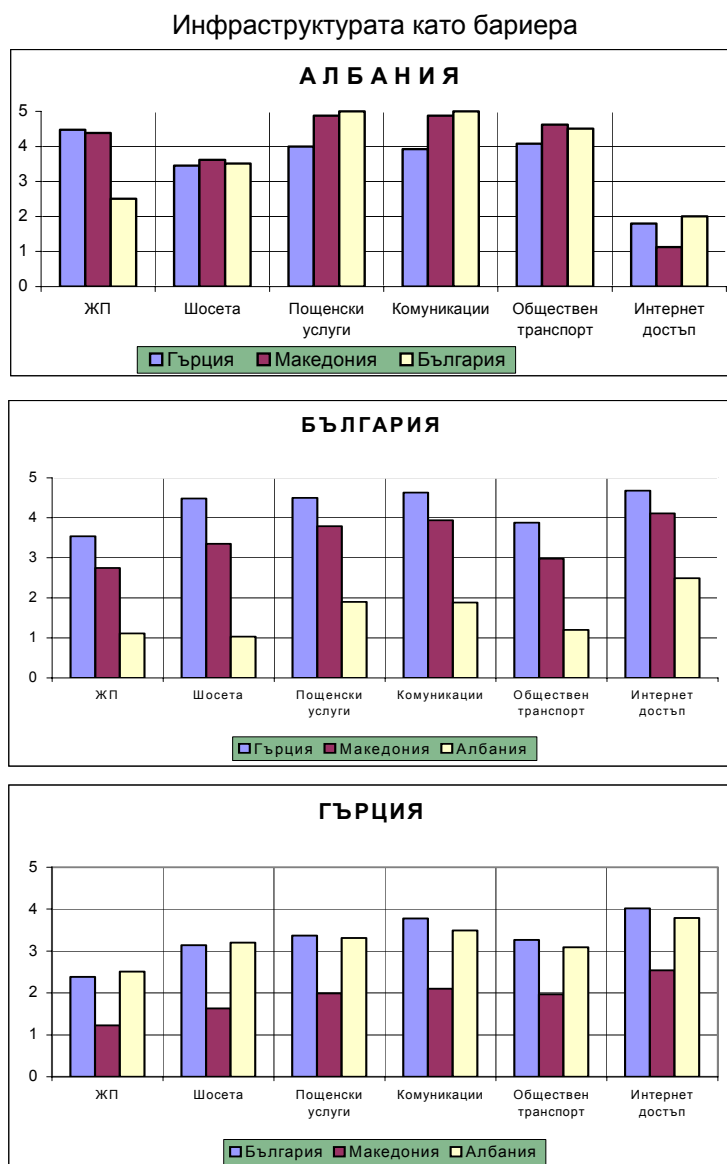
Общо инфраструктурата не създава големи проблеми пред развитието на трансграничното икономическо сътрудничество на югоизточните Балкани. Преобладаващите оценки на бизнесмените са сравнително високи за пощенските услуги, телекомуникациите и особено за достъпа до интернет. Последният очевидно трябва да се разглежда относително, съответстващ на много високата степен на консумация на такъв вид услуга.

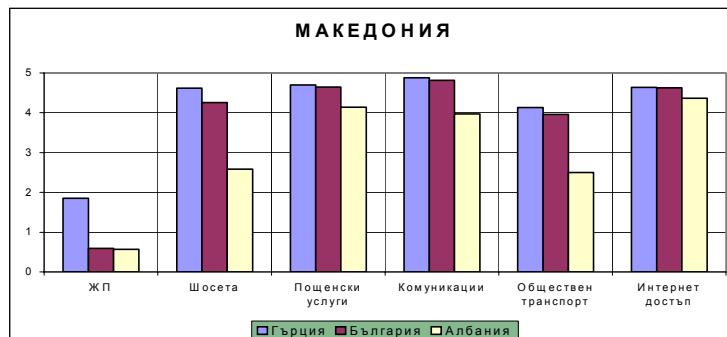
В силен контраст с всички други елементи на инфраструктурата е оценката на ЖП връзки в региона като бариера. Бизнесмените от България, Македония и Албания, са единодушни, че в отношенията между страните ЖП транспорта създава пречки, които са почти непреодолими. Само една висока оценка е дадена от български бизнесмени за ЖП връзката с Гърция, но трябва да се напомни, че през изследвания регион минава ЖП линията София – Солун. Ако извадката включваше бизнесмени от други региони на България, напр. Гоце Делчев, Смолян или Кърджали, тогава оценката със сигурност щеше да бъде толкова ниска, колкото е за другата посока България – Македония – Албания. Следователно неразвеният ЖП транспорт и липсата на връзка между ЖП мрежите на разглежданите страни създава най-високи бариери пред трансграничното коопериране в региона.

Проблеми има също и в други елементи на инфраструктурата, най-вече пътищата и обществения транспорт в Албания и Македония. Значимостта на пътищата е особено важна, защото само те могат да компенсират неразвения ЖП транспорт.

В обобщение можем да заключим, че инфраструктурата, чрез която се установяват контактите между бизнесмените (интернет, телекомуникации, пощенски услуги), създава сравнително ниски бариери; общественят транспорт – средни по значимост, а най-високи бариери възникват при физическото движение на стоките.

Фигура 1





2. Преминане на границата като бариера

Трудностите, свързани с преминаването на границата, не са оценени като създаващи непреодолими бариери пред трансграничните икономически отношения в страните от региона. Бизнесмените от нито една страна във взаимоотношенията си с която и да е друга, не са дали оценка, която трябва да се смята като наличие на почти непреодолими бариери.

И все пак отношението на индексите, с които измерваме трудностите в преминаването на границата, е много ясно определено. Като по-благоприятни са оценени близостта на граничните пунктове и получаването на виза, а като по-неблагоприятно за бизнеса е отношението на паспортните и особено на митническите служители.

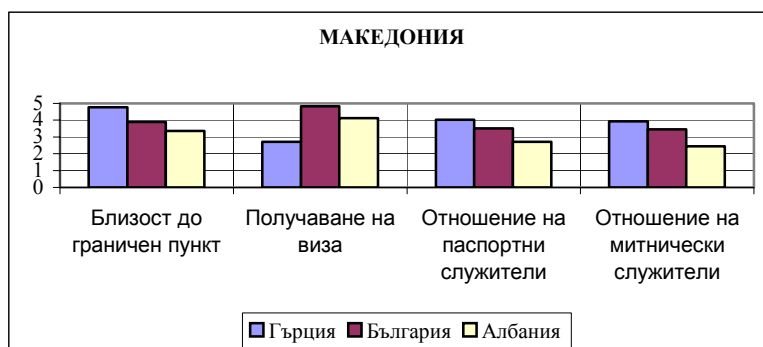
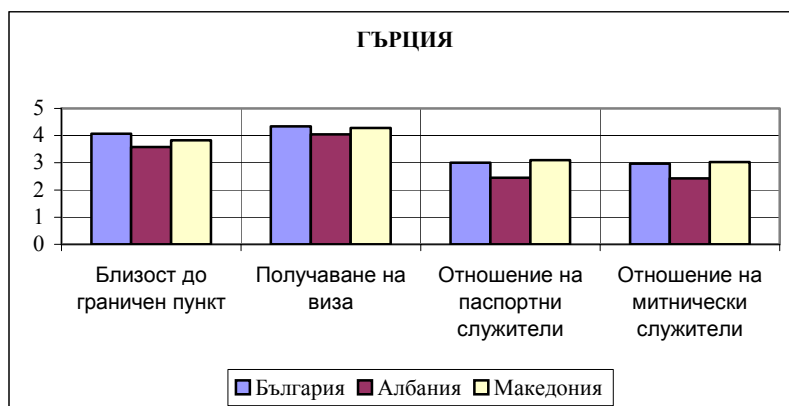
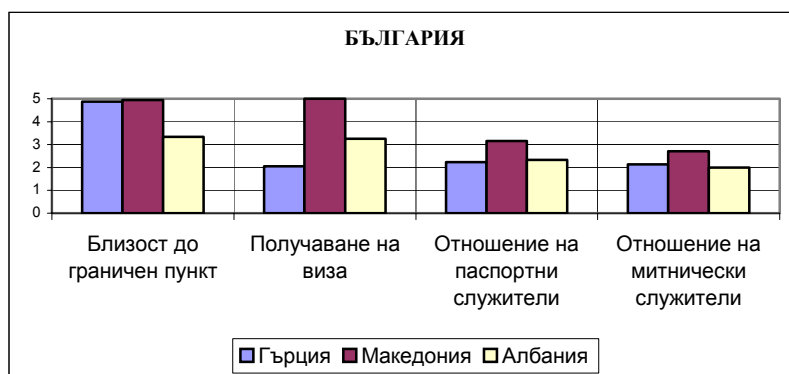
Но тези оценки изискват някои коментари. Причината за високата оценка на близостта до граничните пунктове, особено за българските бизнесмени, е поради избора на региона. По протежението на 493 км граница между България и Гърция има само 2 гранични пункта, а главният е до региона, който изучаваме. Очевидно е, че тази ситуация не е толкова благоприятна за другите региони в южна България и северна Гърция, отколкото за бизнес отношенията между западната част на Благоевградски регион и региона на Серес.

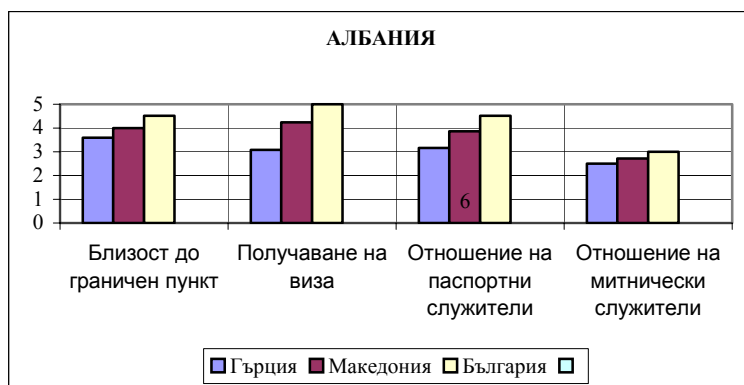
Относно получаването на виза, протичат два разнопосочни процеса. От една страна, след провеждането на изследването България беше извадена от шенгенския списък и бизнесмените могат да пътуват до Гърция без визи. От друга страна, усещаната е, че този факт ще създаде по-големи трудности на бизнесмените от Македония и Албания за пътуване до България.

Проблемите, които служителите на границата създават на бизнесмените, не са оценени като много твърди, непреодолими, но те са масови. Това особено се отнася за отношението на митническите служители към бизнеса. Като най-неблагоприятно е оценено отношението на албанските митнически служители към бизнесмените от другите три страни. Необходимо е най-вече в регион като южните Балкани, проверката на границите да бъде по-ефективна, но това може да се постигне с по-добра организация, по-експедитивно, с по-малко самодоволство и повече самоуважение.

Фигура 2

Значение на преминаване на границата като бариера



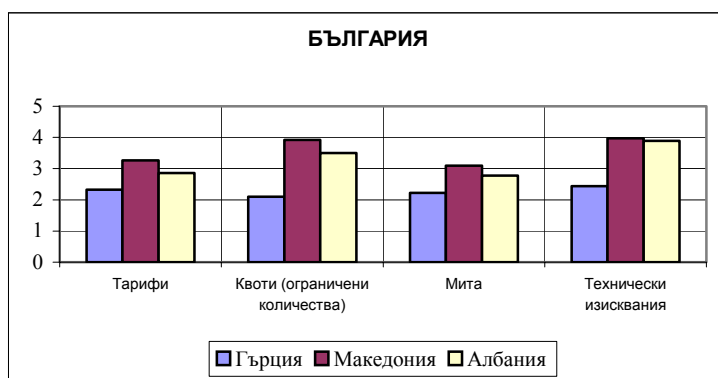


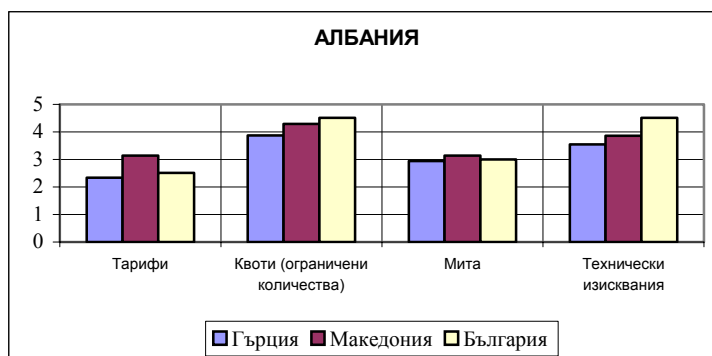
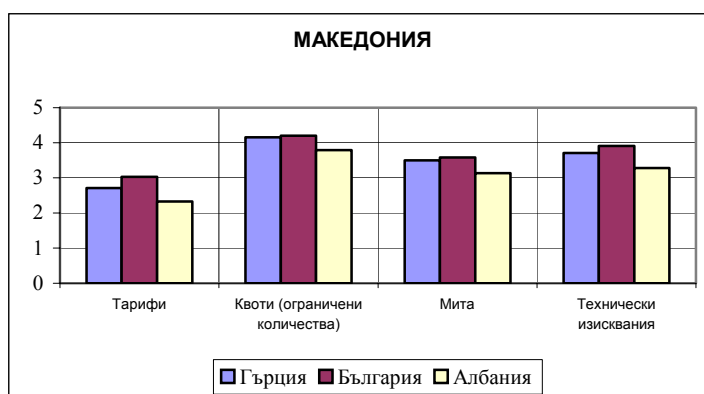
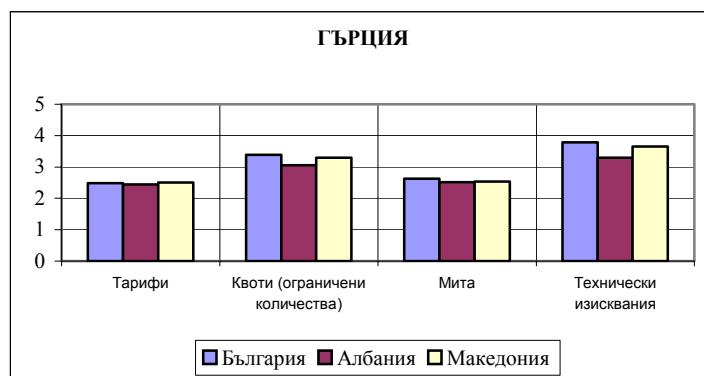
3. Търговските условия като бариера

Двустранните и многостранните търговски условия, договорени между четирите страни, са сравнително благоприятни за развитието на трансграничното сътрудничество. Никой от елементите на търговските условия – тарифи, квоти, мита, технически изисквания – не е оценен от бизнесмените от която и да е страна като създаващ високи, почти непреодолими бариери. Трудностите, съпътстващи взаимната търговия, са средни по размер и преодолими.

Фигура 3

Значение на търговските условия като бариера





Като най-ниски са оценени техническите изисквания. Освен в България, търговците в Гърция и тези от Македония и Гърция в Албания, всички останали, които са $\frac{3}{4}$ от случаите, не оценяват техническите изисквания като пречка. Подобно е отношението на бизнесмените към договорените квоти за износ на различни групи стоки – в 60% от двустранните отношения са оценени като създаващи проблеми, които са лесно преодолими. Като бариери със средно тегло са оценени квотите, които гръцките бизнесмени

трябва да спазват в износа си за България, Албания и Македония и българските в Гърция и Албания. Очевидно бизнесмените от страните, които имат по-големи възможности за износ, оценяват квотите като средство, което затруднява трансграничното сътрудничество. Може би е възможно списъците със стоки, за които има определени квоти, за да се стимулира сътрудничеството между регионите от двете страни на границата.

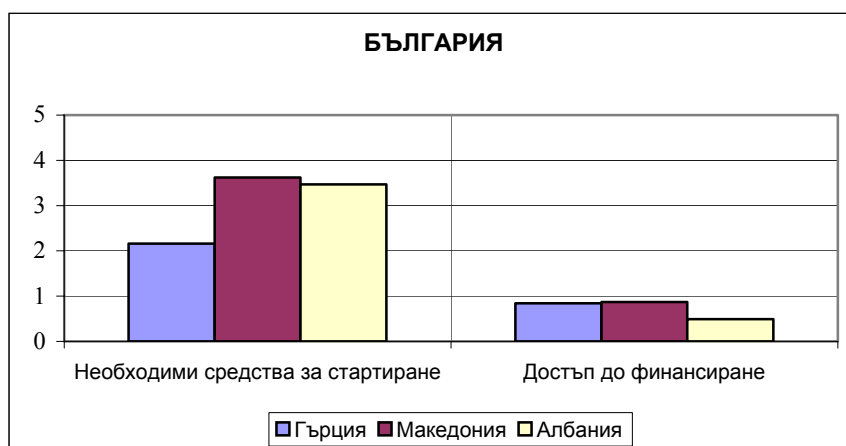
Отношението на бизнесмените от четирите страни е определено по-отрицателно към тарифите и митата като бариери за трансграничното сътрудничество. В отношенията на която и да е страна с която и да е друга те са оценени като създаващи средни по тежест трудности.

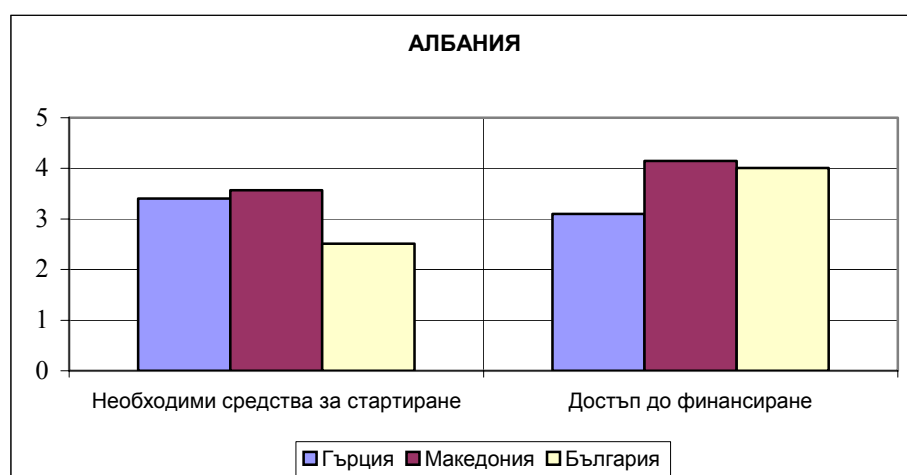
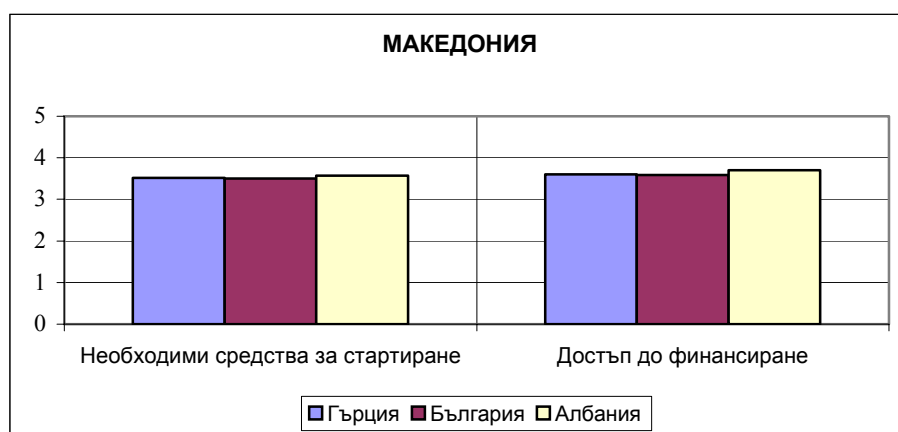
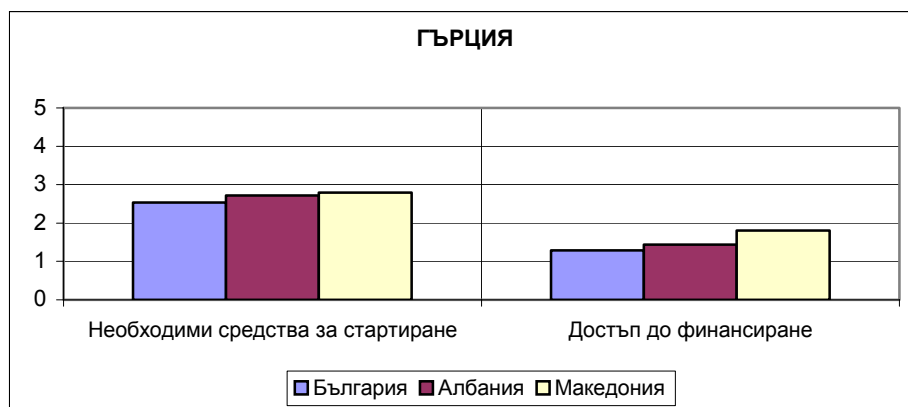
4. Финансовите условия като бариера

Първоначалните хипотези бяха, че достъпът до финансиране ще бъде определен като тежка бариера пред трансграничното сътрудничество, но необходимите средства за стартиране на бизнес няма да бъдат трудност поне за гръцките бизнесмени, инвестиращи в северната си съседка. Малко учудващо, но нашата втора хипотеза не се потвърди. Цените в преходните икономики са 2-3 пъти по-ниски от тези в Гърция, а необходимите средства за стартиране трябва да са по-малко. Нормално е разликата в цените да създава трудности за бизнесмените от България, Македония и Албания да инвестират в Гърция. Резултатите от изследването потвърждават това. Но не е нормално когато гръцките бизнесмени отговарят, че необходимите средства за стартиране на бизнес създават средни по тежест бариери във всички други страни. Това не е оценено като проблем например в отношенията между Македония и България, от албанци в Македония и от българи в Албания.

Фигура 4

Значение на финансовите условия като бариера





Съвсем определено достъпът до финансиране е оценен от множеството бизнесмени като много по-висока, почти непреодолима бариера. Това е свързано с трудно достъпния и скъп кредит в преходните икономики, високия риск в региона, липсата на клонове на местните банки в съседните страни, а ако съществуват, те са концентрирани в столицата, а не в граничните райони.

Изключението е едно и е трудно да се обясни със състоянието на икономиката и степента на развитие на страната. Само албанските бизнесмени не оценяват достъпа до финансиране като създаващ големи бариери пред техния бизнес.

5. Подпомагане

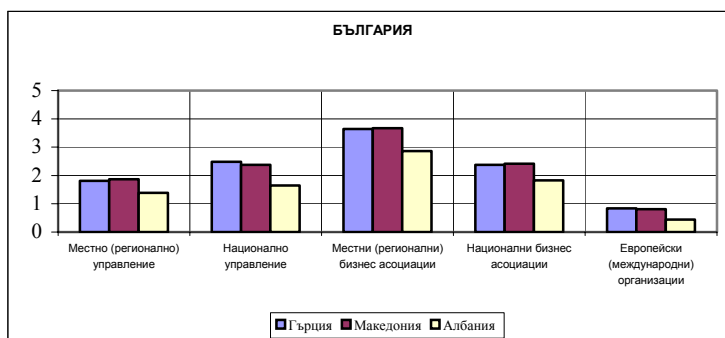
Подкрепата на местните и националните власти, на местните и националните бизнес организации и на международните организации е определено оценена като най-ниска от бизнесмените от всички страни. Ако степенуваме, най-отрицателно е отношението към очакваната подкрепа от международни (вкл. европейски) организации, следвана от подкрепата от властите на местно и национално равнище, а сравнително най-високо са оценени усилията на бизнес организациите, особено тези на регионално равнище.

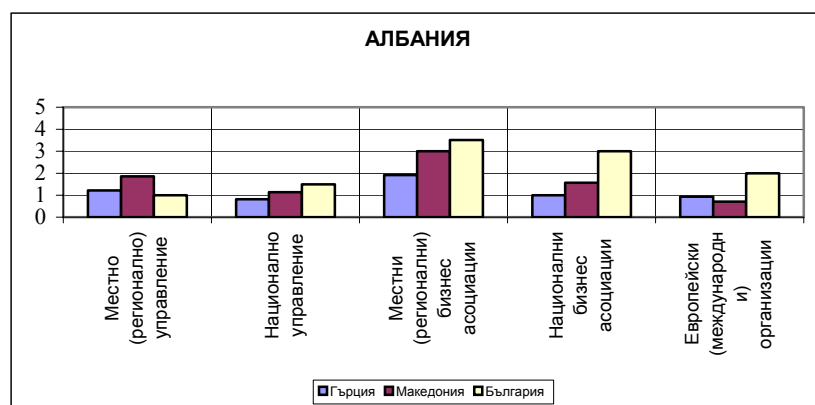
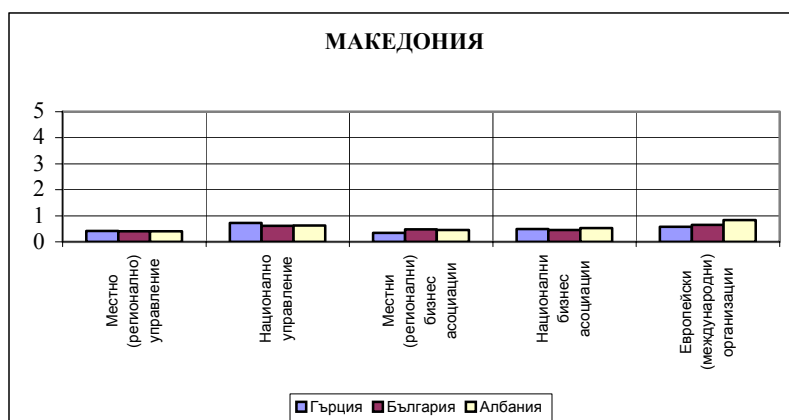
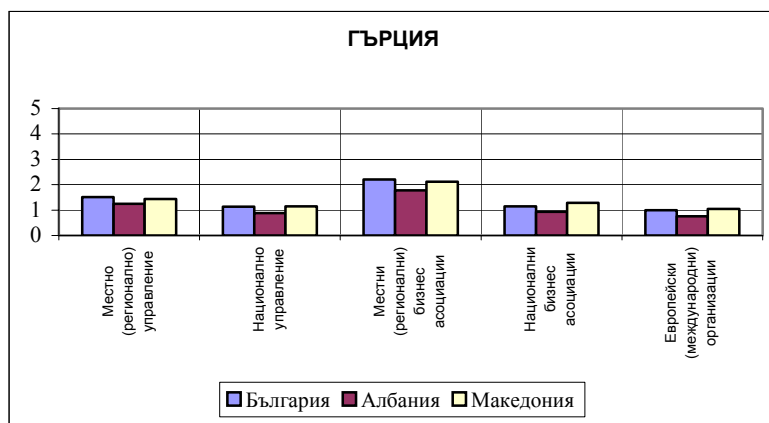
Имайки предвид, че съществуват много европейски програми за регионално сътрудничество на страните-членки с преговарящите и асоциираните страни, учудващо е, че нищо не е направено да се подпомогне бизнеса в граничните райони на Гърция с България, Македония и Албания. Или, ако има някаква дейност, бизнесмените не са я почувствали като подкрепа за усилията си да развиват трансграничното сътрудничество. Очевидно това е слабост не само за международните институции, а също и недостатък на дейността на бизнес асоциациите и правителството.

По време на изследването ние установихме, че съществуват контакти, дори договори за сътрудничество, подписани между съседните регионални камари. В повечето случаи това е продължение на споразумения между търговските и индустриални камари на национално ниво.

Фигура 5

Значение на подпомагането като бариера



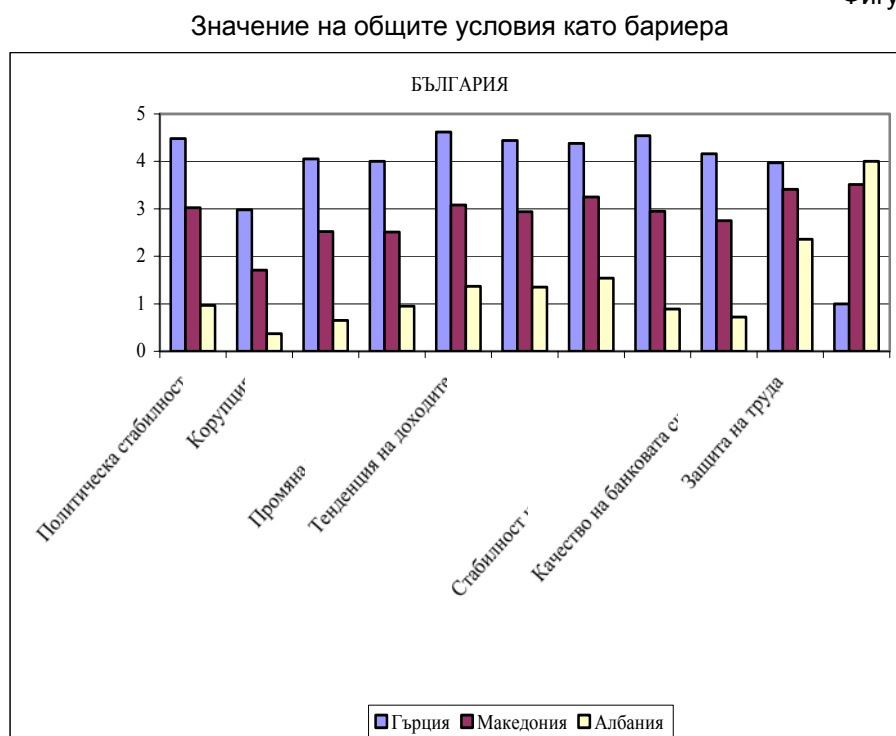


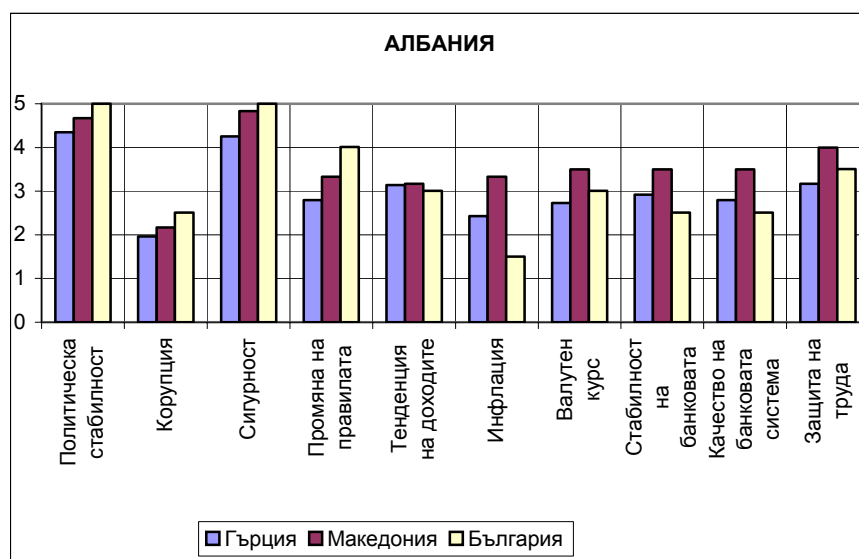
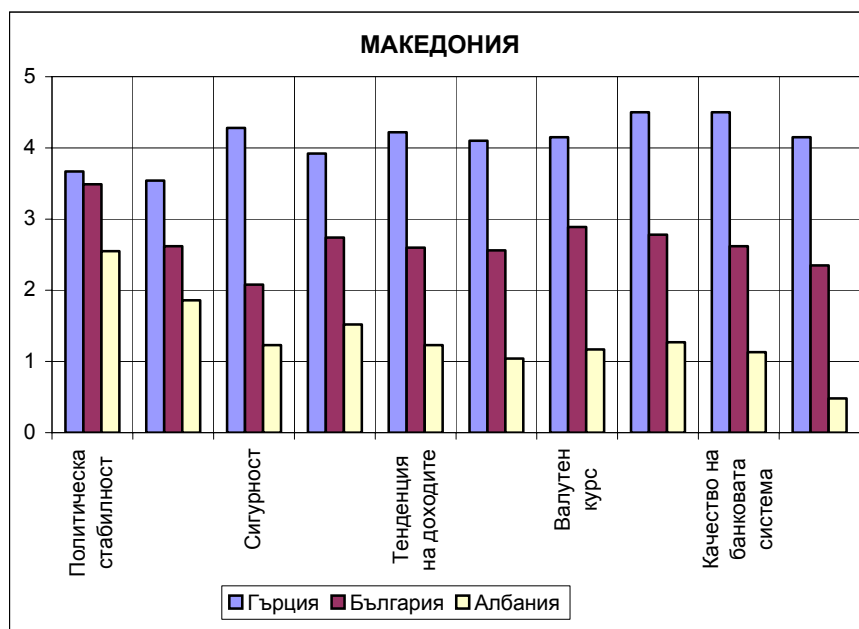
Съществува много ясно изразено желание за сътрудничество, осъществяват се смесени дейности и може би затова бизнес асоциациите, особено на регионално равнище, имат най-висока оценка на тази дейност. Но това не е достатъчно що се отнася до бизнеса. Особено при сегашната финансова слабост на страните в преход, използването на програми за подпомагане на регионалното сътрудничество, особено европейски, могат да помогнат много при разрешаване на проблеми. Следователно изключително ниската оценка на подкрепата от международни организации се дължи също на дейността на регионалните власти и регионалните бизнес асоциации. Те трябва да бъдат по-активни с цел да се използват възможностите, предоставени от международните проекти.

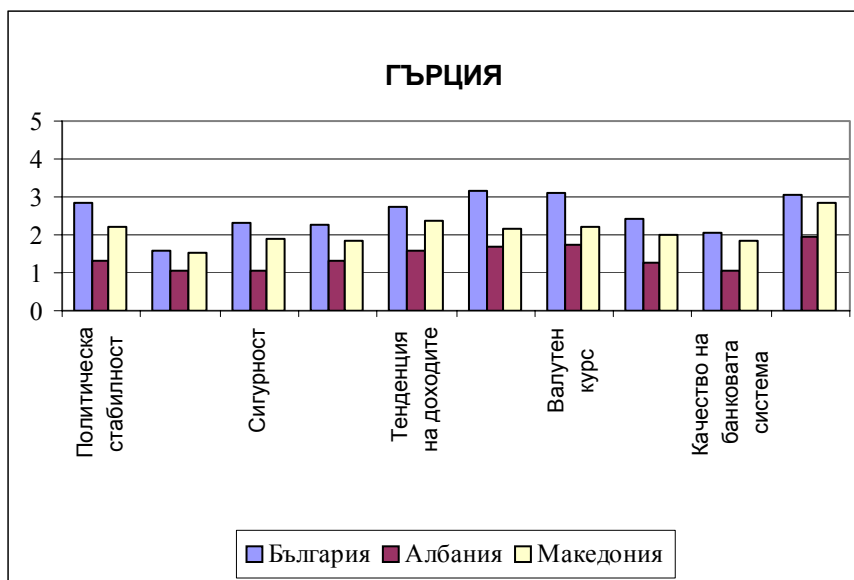
6. Общи условия

Общите икономически и политически условия в дадена страна, които могат да влияят на развитието на трансграничните бизнес отношения, са измерени с 10 показателя, към които ние смятаме, че бизнесът е чувствителен. Те са политическа стабилност, сигурност на собствеността и индивида, корупция, търговско законодателство и макроикономическа стабилност.

Фигура 6







Отговорите показват, че за първи път оценките са сравнително ясно диференцирани по страни. Условието в Албания са оценени като много трудни в 2/3 от случаите. Бизнес партньорите от другите три страни са единодушни в своята отрицателна оценка на четири показателя – сигурност, честа смяна на правилата, стабилност и качество на банковата система. Други 4 показателя – политическа стабилност, корупция, тенденция на доходите и инфлация – партньорите от всеки две страни оценяват като създаващи почти непреодолими бариери.

На другия край е Гърция, където партньорите от България и Македония дават много високи оценки, тези от Албания – средно високи за почти всички показатели за общите условия. България и Македония получават като цяло средни оценки.

Съществуват също и показатели, които имат по-широко регионално значение. Корупцията е един от тях, който за съжаление се оценява като сравнително висока бариера във всички страни. Никой от партньорите от която и да е страна не е дал оценки за друга страна, посочвайки, че корупцията създава лесно преодолими бариери.

Следователно преодоляването на тази група бариери има две измерения – национално и общо. Правителствата са най-отговорни за условията в собствените си страни. В същото време те имат общи проблеми, които могат да бъдат разрешени по-лесно с общи усилия и с подкрепата на международните организации.

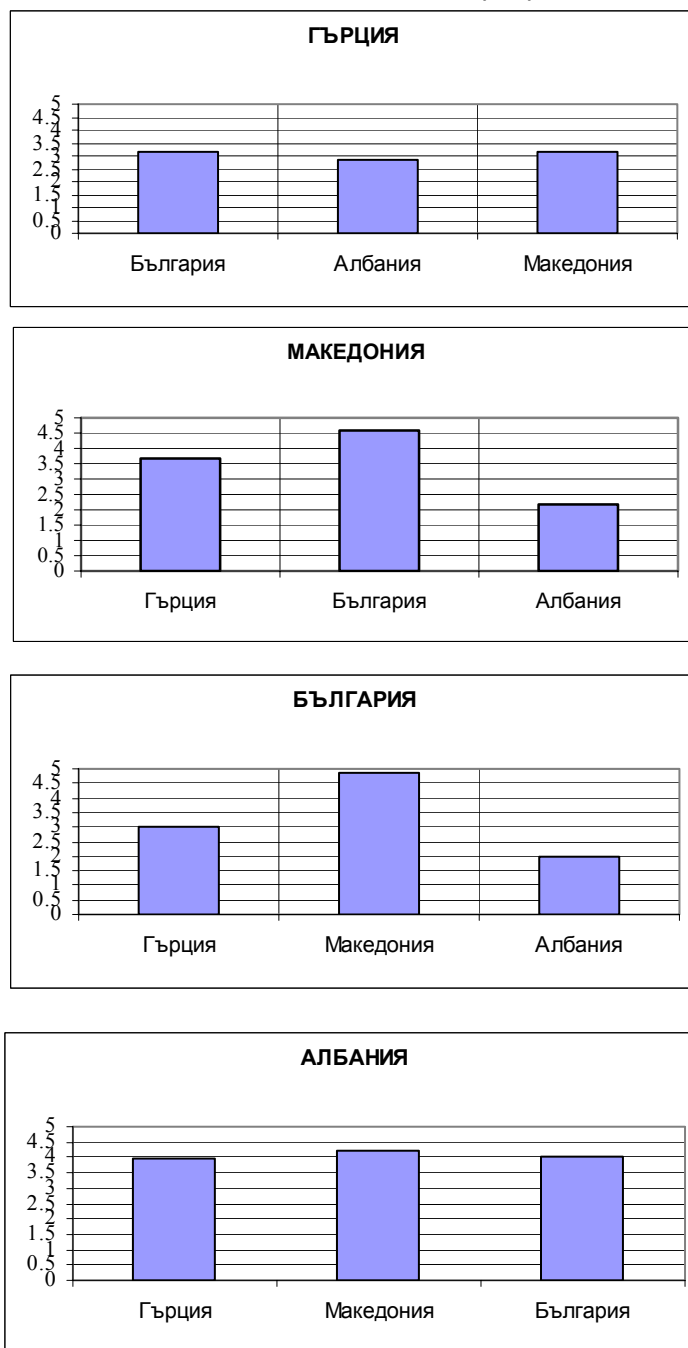
7. Език

Езикът създава сравнително най-ниски бариери пред трансграничното сътрудничество по всички изследвани показатели. Освен бизнесмените от България и Македония, които срещат средно високи бариери в комуникацията

с Албания, във всички други случаи почти не съществуват бариери или те са лесно преодолими.

Фигура 7

Значение на езика като бариера



Причините за това са различни – близост на езиците, наличие на смесено население в граничните райони, засилен интерес към езиците на съседните държави, особено към гръцкия език през последното десетилетие.

Препоръки за преодоляване на бариерите пред трансграничното сътрудничество

Към правителствата на национално и регионално ниво:

- Правителствата на България, Македония и Албания трябва да бъдат по-активни в проектирането и построяването на ЖП коридор Изток – Запад, който ще позволи да се преодолее липсата на ЖП връзка между трите страни.
- Построяване на нови пътища и усъвършенстване на шосейните връзки между съседните страни от района.
- Построяване на нови гранични пунктове.
- Намиране на благоприятно за бизнесмените от граничните региони решение на проблема с визите между България и Гърция от една страна, и Македония и Албания от друга.
- Полагане на усилия за преодоляване на злоупотребите с властта от страна на паспортните и митнически служители на граничните пунктове без да страда сигурността на страната.
- Мерки за ограничаване на корупцията във всяка от страните, както и в граничните пунктове.
- Усилия за усъвършенстване на обществения транспорт, особено в Албания, Македония и България.
- Местните власти от граничните райони трябва да положат специални усилия за улесняване създаването на клонове на чужди банки в своите региони.
- Местните власти трябва да подпомагат създаването на центрове за подкрепа на трансграничното сътрудничество.

Към бизнес организациите:

- Подпомагане кредитирането на трансграничното икономическо сътрудничество чрез обучение за изготвяне на бизнес планове, предоставяне на гаранции и т.н.
- Подготовка на своите членове за участие в съвместни регионални проекти с чуждо финансиране.
- Създаване на центрове за информационни услуги относно възможностите за финансиране не само на своите членове, но и на бизнесмени от съседните страни.
- По-добро използване възможностите за финансиране от международни програми и особено тези от ЕС.

Към международните организации:

- Подпомагане на съвместни инфраструктурни проекти в региона.

- Подпомагане построяването на нови гранични пунктове и усъвършенстване пропускателните възможности на съществуващите.
- Подпомагане митническите власти за проектиране и построяване на обща система от бази данни и нейното включване в тази на ЕС.
- Подпомагане обучението на паспортните и митническите служители и създаване на достатъчен контрол на работа им.
- Подпомагане финансирането на съвместен трансграничен бизнес чрез бизнес проекти с международно финансиране.
- По-добро информиране и активизиране дейността на международните организации в граничните региони.