

Година XI

Книга 3, 2002 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Любен Кирев</i> – Триадизация или глобализация на научно-изследователската и развойна дейност от транснационалните корпорации	3
<i>Кирил Тодоров</i> – Развитие и подкрепа на иновациите в динамичните МСП и академичните предприемачи	27
<i>Митко Димитров</i> – Възможности и бариери пред трансграничното сътрудничество на предприятията в Югоизточна Европа	45
<i>Иванка Крайнинска</i> – Банковата конкуренция – състояние и перспективи	74
<i>Лиляна Матеева</i> – Технологичен трансфер от австрийски към български компании (емпирично изследване)	105
<i>Росен Николаев</i> – Оценка на риска в мултиактивен портфейл от акции	135
<i>Орлин Тодоров</i> – Въздействие на информационната асиметрия върху финансовите пазари и хипотези за ограничаване на финансирането на малките и средни предприятия (МСП)	147
Резюмета на английски език	169

РЕДАКЦИОННА
КОЛЕГИЯ

CONTENTS

Ст.н.с. д-р МИТКО ДИМИТРОВ (Главен редактор)	<i>Liuben Kirev</i> – Triadisation or Globalisation of the R&R in Transnational Corporations	3
Проф. д. ик.н. ДИМИТЪР ПАНАЙОТОВ (Зам. главен редактор)	<i>Kiril Todorov</i> – Development and Support for the Dynamic SMEs and Academic Entrepreneurs in Bulgaria	27
Проф. д.и.к.н. БОЙКО АТАНАСОВ Проф. д.и.к.н. КАЛЪО ДОНЕВ Проф. д.и.к.н. ИВАН СТОЙКОВ Проф. д.и.к.н. МЕТОДИ КЪНЕВ Проф. д.и.к.н. НИКОЛА ВЪЛЧЕВ Доц. д-р НЕНО ПАВЛОВ Доц. д-р СВЕТЛА РАКАДЖИЙСКА Ст.н.с. д-р ГЕОРГИ ШОПОВ Ст.н.с. д-р МАЛИНКА КОПАРАНОВА Ст.н.с. д-р ТАТЯНА ХУБЕНОВА	<i>Mitko Dimitrov</i> – Opportunities and Barriers in Front of the Cross-Border Cooperation of the Enterprises in South Eastern Europe	45
ДИАНА ДИМИТРОВА – секретар	<i>Ivanka Krayninska</i> – The Banking Competition – State and Perspectives	74
	<i>Liliana Mateeva</i> – Technological Transfer from Austrian to Bulgarian Companies (Empirical Study)	105
	<i>Rossen Nikolaev</i> – Risk Evaluation in Multiactive Portfolio of Shares	135
Редактори:	<i>Orlin Todorov</i> – The Impact of Information Asymmetry on the Financial Markets and Hypotheses for Rationing of the Assets to Finance for the Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)	147
Христо Ангелов Ноемзар Маринова	Summaries in English	169

Списание “Икономически изследвания” се индексира и реферира от ***Journal of Economic Literature/EconLit***, издания на ***Американската икономическа асоциация (АИА)***.

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit***.

Адрес: Икономически институт на БАН, ул. “Аксаков” № 3, София 1040
Главен редактор: (02) 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg;
Секретар: (02) 9875 879; 9890 595 (в. 815), e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Икономически институт на Българска академия на науките, 2002

ТРИАДИЗАЦИЯ ИЛИ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ НА НАУЧНО-ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКАТА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ ОТ ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ КОРПОРАЦИИ

Обект на изследване в студията е глобализацията на научно-изследователската и развойна дейност (НИРД) от транснационалните корпорации (ТНК). Подчертава се, че едрите транснационални корпорации са основните центрове за технически нововъведения, а частният сектор – основен стълб на националните иновационни системи на страните с развита пазарна икономика. Проследена е еволюцията от централизирания по своята същност етноцентричен и геоцентричен модел на организация на НИРД от ТНК към децентрализираните полицентрични и интегрирани мрежови модели. Специално внимание се отделя на “прякото задгранично инвестиране” или изнасянето зад граница на научно-изследователски подразделения от ТНК. Основните центрове за изследване и развитие, изграждани от ТНК в чужбина, са концентрирани в трите центъра на промишлено развитие – САЩ, Западна Европа и Азия Пасифик. ТНК предпочитат да извършват фундаменталните си изследвания в собствените си страни от триадата, в останалите развити промишлени страни разполагат центрове за приложни изследвания и разработки, а в развиващите се страни – развойни звена. В заключение се посочва, че триадизацията е формата, в която се осъществява глобализацията на НИРД от ТНК на сегашния етап.

JEL: O32, F02, F23

Увод

Ключов феномен през последните десетилетия е глобализацията. Под въздействието на глобалните процеси са почти всички области на човешка дейност – производство, наука, култура, образование, идеология, престъпност (напр. наркобизнес) и т.н. Безспорен интерес представлява икономическата глобализация като процес на създаване на единна световно интегрирана икономика, на “поетапно формиране на органически цялостно, взаимосвързано и взаимно зависимо световно стопанство”², което обхваща различни страни от стопанството на отделните държави: международна търговия, международно движение на фактори на производството, финансова глобализация, мениджмънта, създаването на унифицирани правила на съвременното пазарно стопанство и др.

Основен агент, носител на глобализацията са транснационалните корпорации. Още един от първите популяризатори на термина глобализация

¹ Любен Кирев е доц. д-р, зам. ректор в С.А. “Д. А. Ценов”, тел: (0631) 44121, факс (0631) 60472.

² Хасбулатов, Р. И, Мировая экономика, М., Экономика, 2001, с. 106.

К. Оме подчертава, че “силният актьор” на икономическата сцена са глобалните корпорации.³

За П. Дракър от седемдесетте години насам световното стопанство се трансформира в транснационално, а транснационалната икономика стана доминиращата сила, която в голяма степен ръководи и националните стопанства.⁴

“Най-важният фактор в глобализацията на икономиката”⁵, “моторът на интернационалното производство”⁶ контролира около половината от световното промишлено производство, 63% от външната търговия, 80% от патентите и лицензите за нова техника, технологии и ноу-хау. По-голямата част от плащанията, свързани с трансфера на нови технологии, се осъществява в транснационалните корпорации (ТНК). В САЩ делът им в този трансфер достига 80%, а във Великобритания – 90%.⁷

При тази ситуация ТНК са и основният агент на глобализацията на научно-изследователската и развойна дейност (НИРД), чрез изнасянето на научно-изследователски подразделения в чужбина, на която е посветена и настоящата студия.

Обект на изследване от гледна точка на глобализацията са ранният етноцентричен модел на организация на НИРД от ТНК, мащабите на глобализацията на изследванията и разработките, извършвани от тях под формата на “преки инвестиции”, географската им дислокация.

1. Етноцентричният ранен модел за организация на НИРД от ТНК

До възникването на машинното производство трайна, непосредствена връзка между науката и производството не е съществувала. Ниското техническо равнище на последното – ръчни и примитивни оръдия на труда, му позволява да се развива върху основата на предавания от поколения производствен опит. Хората стихийно използват природните сили без тяхното научно опознаване. Дори през епохата на Средновековието производството се развива главно върху основата на рутината и натрупания опит, а новостите, доколкото те съществуват, достигат до него чрез наблюдението, догадките, пробите и неизбежните поради това грешки. Интересите на науката, вместо към производството, са били насочени изключително към религията, а нейна задача е била оправдаване на съществуващия божествен ред.⁸

Утвърждаването на машинното производство бележи края на случайната, епизодичната и несистемната връзка между производството и науката. Развитието на машинната техника се основава на прилагане на научните резултати в производството, нейната сложност отхвърля рутината и

³ Цит. по: Кузнецов, В., Что такое глобализация. – МЭМО, 1998, №2, с. 13.

⁴ Дракър, П., Мениджмънт на бъдещето, Варна, Изд. “Карива”, 1977, с. 38-42; Новите реалности, С., Изд. “Хр. Ботев”, 1992, с. 113-114.

⁵ Мовсесян, А., Транснационализация в мировой экономике, М., Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001, с. 33.

⁶ World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development Overview, N.U., New York and Geneva, 2000, p. 1.

⁷ Мовсесян, А., Г. Огнивцев, Мировая экономика, М., Финансы и статистика, 2001, с. 117.

⁸ Бернал, Дж., Наука в истории общества, Пер. с англ., М., 1956, с. 176, 179.

емпиризма и издига на техния предишен пиедестал знанието. Създаването на материално-веществения фактор на производството, разработването на нови технологични процеси, е немислимо без практическо приложение на научните познания. Нововъзникналите потребности от технико-технологични чертежи, изготвяне на прототипи и опитни инсталации, производствени изпитания и други, за нуждите на бурно развиващата се промишленост, са в дисонанс с предлаганите от съществуващите дотогава организационни форми на науката – университетите и научните дружества, общотеоретични идеи и принципи. Противоречието се разрешава с възникването на първите експериментални и научноизследователски лаборатории в промишлените фирми със задача провеждане на приложни изследвания и разработки. Пионер в Европа е химическата промишленост на Германия през втората половина на XIX век. В САЩ Едисон създава промишлена изследователска лаборатория през 1872г., следван от Артър Литъл през 1886г., „Истман Кодак“ през 1893г., електротехническата компания „Дженерал електрик“ през 1900г., химическия концерн „Дюпон“ през 1903г. и т.н. През 1898г. в страната функционират 139 изследователски лаборатории, през 1920г. с изследователски звена разполагат над 300 фирми, през 1930 г. – 1600, през 1960г. – 5400, а през 1972г. – над 15 хиляди. В процент от общия брой на фирмите това е нищожна част – около 2 %, но на фирмите, притежаващи изследователски подразделения, се пада 70% от цялата продукция на обработващата промишленост, в т.ч. в приборостроенето – 93,5%, автомобилостроенето – 91%, химическата промишленост – 87,5%, авиокосмическа – 85,9%.⁹ Освен с приложни изследвания и разработки частният промишлен сектор, воден от максимата, че няма нищо по-практично от добре разработената теория и с цел осигуряване на теоретичен материал за останалите видове изследвания, започва да развива и фундаменталната наука. Едрите фирми се превръщат в центрове на техническите нововъведения, **а частният сектор в основен стълб на националните иновационни системи.**

Осъзнал важността на знанието в създаването на нови продукти и процеси във формирането на конкурентни преимущества, частният сектор почти до края на 60-те години развива изследванията и разработките главно в рамките на собствените си национални територии. ТНК като лидер в извършването на НИРД концентрират изследователските си усилия в страните, където са разположени щабквартирите. В един от докладите на американския Сенат се посочва, че в средата на 60-те години мултинационалните фирми са изразходвали извън САЩ по-малко от 6% от общата величина на разходите си за изследване и развитие.¹⁰

В организационен план господства т. нар. политика на „глобалния център“ (center for global) или на етноцентричния модел на организация на НИРД.¹¹ Изследванията и разработките са концентрирани в единен център с асиметрични информационни функции. Центърът е разположен в страната на базиране на щабквартирата и играе роля на „мислеща фабрика“ на ТНК. Тя

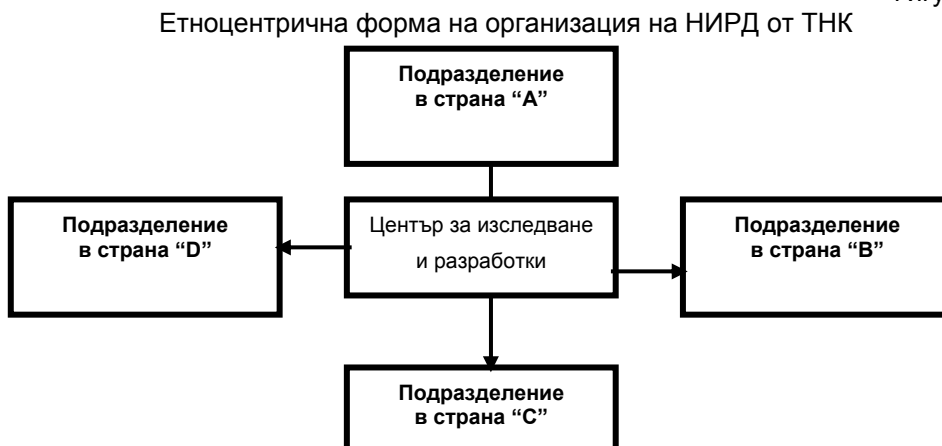
⁹ США: промышленные корпорации и научные исследования, М., Наука, 1975, с. 15-16.

¹⁰ Цит. по: Michalet, Ch-A., Le capitalisme mondial, P., P.U.F., 1976, p. 187.

¹¹ Butellier, R, O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Managing Global Innovation. Uncovering the Secrets of Future Competitiveness, Springer, 1999, p. 55-57.

разработва новите продукти и технологии, които от центъра се разпространяват по подразделенията в чужбина. Технологиите и продуктите, генерирани в центъра се насочват едностранно към периферните подразделения (фиг. 1).

Фигура 1



В подразделенията не се извършват изследвания и развойна дейност, техните компетенции се изразяват в осъществяването на други функционални дейности, свързани с производството, реализацията, маркетинга и др. Задграничните подразделения са едновременно зависими и независими. Те функционират като независими производствени и пазарни субекти, осъществяват взаимоотношения с доставчици и клиенти, но ползваните от тях знания и технологии са "външни", създавани в "центъра".

Организацията на НИРД от ТНК почива върху идеята за една вътрешна циркулация на научно-техническите знания, с разпръскване на ограничена технология в пространството. При това предаването на технологии следва линията матерински компании – задгранични отделения – дъщерни предприятия – филиали – асоциирани чуждестранни предприятия и едва тогава независими чужди фирми (фиг. 2).

Това предполага изключителен контрол върху изпълнението на проектите, строга "защита" на технологиите от "посегателствата" на конкурентите. Изследователските усилия на фирмите и контролът върху задграничните подразделения са в права зависимост, т.е., колкото са по-големи извършваните разходи за НИРД, толкова и степента на контрол е по-силна.

Централизацията на НИРД в компанията-майка осигурява определени преимущества, свързани с:

- икономичност, възможност за минимизиране на разходите, благодарение на мащабността на изследванията и разработките при концентрирането им на едно място;
- нарастващи възможности за междудисциплинарни взаимодействия;
- културна еднородност на изследователския персонал;

- строг контрол върху технологиите като конкурентно предимство, защита от неконтролиран трансфер на технологии.



Етноцентричният модел за организация на НИРД е особено подходящ за глобални фирми, произвеждащи еднакви продукти за всички потребители по целия свят, без адаптация на съответните пазари и с достатъчни изследователски ресурси в собствената страна. Трудности при прилагането му възникват във връзка с ограничаването на достъпа до външните пазари; до източниците на информация във високоразвитите технологични региони; ползване услугите на чужди висококвалифицирани кадри; появяват се опасности за технологично изоставане в сравнение с конкурентите; ограничават се преките контакти с потребителите на продукцията; с изучаването на потребителските им вкусове и стандарти; незначитането на локалните потребности и др. Известният маркетинг Ф. Котлър описва случая с „Дженерал електрик“, който осъществява проектиране на нови хладилници за всички страни, само в САЩ. Това води до загубване на пазара в Европа, тъй като габаритите на проектираните там хладилници не „отговарят“ на тесните размери на европейските квартири, от което се възползват италиански и японски фирми.¹² Примери за фиаско на пазара на облекло на американски фирми в Япония и Германия поради непознаване на местните условия привеждат и Дж. Даниелс и Л. Радеба.¹³

Слабите страни на етноцентричния модел на организация на НИРД, свързани с незначитането на местните пазарни особености, се преодоляват донякъде с прехода към **геоцентричния** и към **централизиращия** модел на организация. При геоцентричната организационна форма НИРД се извършва в изследователската организация на централата на ТНК, но при ползване на

¹² Котлър, Ф., Глобализация: стратегия и реалност, Проблемы теории и практики управления, 1992, №6, с. 11.

¹³ Даниелс, Дж., Л. Радеба, Международный бизнес, М., Дело ЛТД, 1994, с. 85.

неограничен поток от информация от различни глобални източници – местни производствени подразделения, местни доставчици, местни университети, стратегически алианси, технологични паркове, размяна на изследователи от компанията-майка към подразделенията и обратно и т.н.

При централизирания модел изследователското подразделение в страната, където е разположена штабквартирата, е главно звено за всички изследователски и развойни дейности. Подразделенията в чужбина се занимават с изследване и разработки само в една определена област. Штабквартирата чрез различни планове, програми, разпределение на ресурсите, размяна на изследователи и т.н., координира и контролира дейността на всички изследователски подразделения в чужбина. Този модел практикува „Агфа-Геверт“, в която с развойна дейност са заети 1400 човека и се изразходват 6% от оборота за развитие. Половината от разходите са свързани с усъвършенстване на продуктите, а другата половина – със създаването на нови продукти и подобряване на производствения процес. Развойната дейност в подразделенията е организирана по структурни единици, притежаващи собствени лаборатории. Тези проучвания са организирани в отдели. Хората, заети в централни проучвания, са частично включени в проектите на структурните единици в екипи от дивизионалните подразделения.¹⁴

Друг ярък пример за централизирана организация на НИРД е „Даймлер-Бенц“. През 1997 г. преди сливането с „Крайслер“ фирмата разполага с централно звено за изследване и технологии, разположено в централата в Щутгарт (768 изследователи). Други пет центъра са разположени в различни градове в Германия – Улм (665 изследователя), Мюнхен (221 човека), Фридриххафен (155 човека), Берлин (154 човека), Франфуркт (140 човека). През 1995г. „Даймлер-Бенц“ изгражда първото си задгранично изследователско подразделение в чужбина – изследователски и технологичен център в Пало-Алто (САЩ) в близост до водещите информационни фирми около Станфордския университет в Силиконовата долина (30 човека). Технологичен център по автомобилни системи има изграден в Портланд (САЩ) с 10 човека, съвместна изследователска лаборатория в Шанхай (Китай) с 15 човека, изследователски център в Бангалор (Индия) с 14 човека. Наблюдателни постове за следене на технологиите, установяване и координация на взаимна изследователска дейност, формиране и поддържане на научни мрежи има в Токио (Япония) и Москва (Русия). И така, вижда се, че парадигмалният подход и при трите организационни форми – етноцентрична, геоцентрична и централизирана¹⁵, е изграден върху принципите на глобалния център, на генериране на знания в компаниите-майки и едностранно предаване на технологии към задграничните подразделения.

¹⁴ Висема, Х., Управление чрез малки структурни единици. Предприемачество и координация в децентрализираната фирма, С., НЕКСТ, 1998, с. 112.

¹⁵ По-подробно за трите модела на организация виж: Botellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Цит. съч., р.р. 55-59, 61-63.

2. Глобализация на НИРД от ТНК под формата на прякото задгранично инвестиране

През последните две-три десетилетия на XX век ТНК, водени от разбирането, че глобалната им конкурентоспособност се определя от уменията за организация на “процеса за колективно придобиване на знанията”¹⁶, пристъпиха към изграждане на мрежа от научноизследователски подразделения извън страните, където са разположени штаб-квартирите на компаниите-майки. Поставя се началото на глобализацията на изследванията и разработките от ТНК чрез една от основните форми – пренасяне на изследванията във филиалите в чужбина, въвличане на последните в иновационната дейност на компаниите-майки. Някои автори наричат тази форма “пряко чуждестранно инвестиране” в сферата на научните изследвания и опитно-конструкторските разработки¹⁷, а други – инвестиции в технологичен капитал във форма на финансиране на изследванията и развитието от чуждестранни оператори.¹⁸ Тя не заменя съществуващите други форми на интернационализация и глобализация на знанията от ТНК чрез канала на трансфера на технологии. Главната движеща сила на процесите на глобализация – ТНК, дори ускоряват неговото развитие чрез износа на преки инвестиции, експорта на наукоемка продукция, покупко-продажбата на патенти, лицензи и ноу-хау, международната техническа помощ и др. Възниква и получава развитие и ново направление на глобализацията на изследванията и разработките – научно техническата кооперация с чужди фирми, създаването на международни технически альянси, които ще бъдат обект на самостоятелно изследване.

Поради оскъдността и спорадичния характер на данните трудно може да се установи началото на процеса на глобализация на НИРД чрез “прякото задгранично инвестиране”. Вече посочихме, че в средата на 60-те години на XX век американските ТНК са извършвали в чужбина по-малко от 6% от разходите си за НИРД. През 1975 г. в задграничните подразделения са извършени разходи за 1,33 млрд. дол., които възлизат на 7,7% от усвоените от компаниите-майки 17,25 млрд. дол.¹⁹

За едно десетилетие нарастването на “задграничния дял” в създаването на знанията в рамките на ТНК е 1,7%. През 1994г. процентният дял на извършваните в задграничните подразделения разходи в общия им размер за научни изследвания и разработки на компаниите-майки достига 13%.²⁰ За индустрията през 1995г. този дял достига 13,3% от общофирмените разходи за изследване и развитие.²¹ За визирания двадесет годишен период

¹⁶ Andersson, U., *Subsidiary network embeddedness: integration, control and influence in the multinational corporation*, Doctoral thesis at Uppsala Univ., 1997, Цит. по: Андерсон, У. Сеть филиалов ТНК: интеграция, управление и влияние, Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2, Экономика, 1998, №2, с. 210.

¹⁷ Вж: Контуры иновационного развития мировой экономики, М., Наука, 2000, с. 45.

¹⁸ Фишер, П., *Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности*, М., Финансы и статистика, 1999, с. 487.

¹⁹ The Conference Board: *Overseas Research and Development by United States Multinationals 1966-1975. Estimates of Expenditures and Statistical Profile*. Ed. by Greener, N.Y., 1976, p. 35.

²⁰ UNCTAD. *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, N.U., New York and Geneva, 1999, p. 216.

²¹ Пак там, p. 412.

(1975-1994) в абсолютно изражение сумата на извършените извън САЩ разходи на задграничните подразделения на американските ТНК е нараснала 8,9 пъти, а като процент в общата величина на разходите на компаниите-майки, почти се е удвоила. При това темпа на растеж на извършваните в чужбина разходи, изпреварва този за изследване и развитие от ТНК в собствените страни с 2,9 пункта – съответно 8,9 и 6 пъти.

Изследване на М. Папанастасиу на 145 филиала, разположени във Великобритания, Белгия, Гърция и Португалия, на транснационални фирми от промишления сектор от САЩ (вкл. 4 филиала на канадски корпорации), Япония и други европейски страни, освен приемащите соции, че 22,5% от лабораториите за проучване и развитие са учредени преди 1950г., 18,3% за периода 1950-1960г., 33,8% за 1961-1979г. и 25,4% след 1980г. Създадените след 1980г. лаборатории във филиалите, свързани с производството на храни и напитки са 50%, в електронната и електротехническа промишленост – 75%. Японските ТНК са изградили 44,4% от лабораториите си за проучване и развитие след 1980г., докато делът на американските и европейските е 21 и 25,0%.²²

От казаното може да се заключи, че глобализацията на НИРД чрез прякото задгранично инвестиране има своето място още преди средата на миналия век, но ускорението на процеса започва главно след 1980 година.

За прякото задгранично инвестиране в изследванията и разработките от ТНК в съвременни условия можем да съдим от:

а) мащаба на извършваните изследвания и разработки от задграничните подразделения на ТНК, изразен чрез относителния дял на разходите за R&D на чуждестранните филиали²³;

б) от създаваните от ТНК изследователски организации в чужбина;

в) от получените в чужбина патенти за изобретения, създадени от компаниите-майки и подразделенията в собствените страни и от задграничните изследователски и развойни звена на ТНК.

Свидетелство за нарастващият относителен дял на финансиране на националните корпоративни изследвания от чужди ТНК са данните от табл. 1.

Таблица 1

Относителен дял на изследване и разработки на чуждестранните филиали на ТНК (%)

Година	Великобритания	Франция	Япония	Канада	Швеция	Ирландия
1993	-	-	0,9	31,8	14,7	71,0
1994	28,0	14,2	1,5	29,7	10,4	-
1995	29,2	17,1	1,4	29,7	18,4	64,6
1996	30,1	16,7	0,9	31,7	18,7	-
1997	32,5	-	1,3	34,6	15,9	65,6
1998	30,1	16,4	1,7	34,2	17,5	-
1999	31,2	-	-	-	-	-

Източник: UNCTAD. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness, U.N., New York and Geneva 2002, p. 19.

²² Papanastassiou, M., Technology and production strategies of multinational enterprise /MNE/ subsidiaries in Europe, International Business Review, 1999, Vol. 8, №2, p. 219.

²³ "Знанието ... много рядко е квантифицирано или оценявано, понякога бива систематизирано, ... и във всички случаи е било трудно или невъзможно да бъде наблюдавано. Всички измерители на знанието са непреки" (разр. моя – Л.К.), Navaretti, G., D. Tarr, International Knowledge Flows and Economic Performance: A. Review of the Evidence, The World Bank Economic Review, 2000, Vol. 14, №1, p. 2.

През 1980г. за всяка от посочените страни извършваните от филиалите на чуждестранните ТНК изследвания и разработки се измерват с едноцифрено число. През 1985г. само за две от страните – Канада и Великобритания стойностите достигат двуцифрено изражение. През 1990г. към тях се присъединява и Франция.²⁴ През 1998г. в две страни – Канада и Великобритания, почти една трета от изследванията и разработките се финансират от чуждестранните филиали, а за Ирландия (1997г.) – две трети. За Франция през 1998г. този дял достига 16,4%, а за Швеция – 17,5%.

Немските ТНК също вземат участие в глобализацията на НИРД. За 1997г. задграничните ТНК са вложили в Германия в изследователски и развойни проекти 11 млрд. марки, а немските ТНК са инвестирали в проекти, свързани с изследване и разработки зад граница 13 млрд. марки.²⁵ Активни изследвания в чужбина извършват и японските ТНК, свидетелство за което е нарастването дела на чуждестранните филиали в общия обем на фирмените изследвания и разработки за десетилетието 1985 – 1995г. от 0,9 на 2,7%.²⁶ “Мацушита електрик”, водещ световен лидер в производството на битова електроника, е създал на територията на САЩ над 20 научно-изследователски организации. Създаденият в края на 1998г. “Панасоник Дигитал Център” в САЩ наред с изследователската дейност ще функционира като венчърен фонд и инкубатор за организация на нов бизнес в областта на цифровите технологии, създаването на мрежи, приложно използване на Интернет, електронната търговия. В приоритетите на дейност е и сътрудничеството с потенциала на изследователските учреждения от Силиконовата долина и сключване на стратегически изследователски алианси с някои от тях.²⁷

В процеса на глобализация на НИРД чрез задгранично финансиране на изследванията и разработките активно участват и американските ТНК (вж. табл. 2).

От данните се вижда, че компаниите-майки са извършили 88,5 от общия обем на разходите. Във филиалите, разположени извън територията на компаниите-майки, са извършени 11,5 от общите корпоративни разходи за НИРД, което възлиза на 13% от разходите на компаниите-майки за изследване и разработки. Приблизително такъв е делът на разходите, направени в американските филиали на чуждите ТНК за 1994 г. – 12,7%. За 1995 г. тези цифри нарастват на 15% от общата величина на американските разходи за изследване и разработки.²⁸

Изследванията и разработките в чужбина ТНК осъществяват в изградените за целта научноизследователски подразделения. Функционалното им предназначение намира израз не само в адаптацията и усъвършенстването на продуктите и технологиите на ТНК към регионалните

²⁴ Виж: OECD. Main Science and Technology Indicators, P., 1999.

²⁵ Состояние и перспективи развития НИОКР в ФРГ, БИКИ, № 35-36 /8079-8080/, 30 март, 2000, с. 5.

²⁶ UNCTAD. World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, N.U., New York and Geneva, 1999, p. 412.

²⁷ Иванова, Н., Иновационная сфера: итоги столетия, МЭМО, 2001, №8, с. 30-31.

²⁸ Цит. по: Boutellier, R., Gassmann, M. von Zedtwitz, Managing Global Innovation, Springer, 1999, p. 10.

условия; в създаването на нови продукти или изменение на потребителските свойства на съществуващите в съответствие с местните потребителски вкусове и предпочитания; за достигане на конкурентни преимущества чрез мониторинг на техническото и технологичното развитие на конкурентите; достъпът до перспективни научни направления, които са неразвити или слаборазвити в собствените страни; рационализиране и повишаване на ефективността на фирмените изследвания и разработки, но и за извършване на фундаментални проучвания.

Таблица 2

Разходи на американските ТНК за изследване и развитие, извършени в компаниите-майки и във филиалите в чужбина

Приемащи икономики	Разходи за НИРД (млн.дол.) (1994)	В % от общите корпоративни разходи за НИРД	В % от разходите на компаниите-майки за НИРД	В % от разходите на филиалите за НИРД	В % от разходите за НИРД на филиалите в развиващите се страни
Общо разходи на ТНК за НИРД	103451	100	-	-	-
Разходи, извършени от компаниите-майки	91574	88,5	100	-	-
Разходи, извършени от филиалите в т.ч. от филиали в развиващите се страни ^a	11877	11,5	13,0	100	-
в т.ч.	901	0,9	1,6	7,6	100
Бразилия	238	0,2	0,3	2,0	26,4
Мексико	183	0,2	0,2	1,5	20,3
Сингапур	167	0,2	0,2	1,4	18,5
Тайван	110	0,1	0,1	0,9	12,2
Хонг-Конг	51	-	0,1	0,4	5,7
Малайзия	27	-	-	0,2	3,0
Аржентина	21	-	-	0,2	2,3

а) Включени са икономики, в които извършените разходи за НИРД са повече от 20 млн. дол.

Източник: Data provided by NSB., World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, N.U., New York and Geneva, 1999, p. 216.

Представа за нарастващия брой научноизследователски подразделения на транснационалните корпорации в чужбина можем да добием от данните за САЩ (вж. табл. 3).

Таблица 3

Научноизследователски организации в САЩ, учредени от 375 чуждестранни ТНК, по страни за 1999 година

Страна	Брой научно-изследователски организации
Япония	251
Германия	107
Великобритания	103
Франция	44
Швейцария	42
Южна Корея	32
Канада	32
Холандия	30
Други страни	74
Общо:	715

Източник: По данни на: Compiled by the Office of Business and Industrial Analysis; Цит. по: Емельянов, С.В., "США: Международная конкурентоспособность национальной промышленности, М., Международные отношения, 2001, с. 363.

Вижда се, че общият брой на учредените от 375-те ТНК в САЩ чуждестранни научноизследователски организации възлиза на 715, докато през 1992г. броят им е бил 255 или нарастването само за няколко години е почти два пъти. При това, съгласно методологията на изследването, са включени само организации, които имат собствен научен бюджет и са разположени в здания, отделени от помещения с друго функционално предназначение. Лидери по броя на създадените научни организации в САЩ са японските ТНК, които се интересуват от почти всички перспективни изследователски сектори – програмно осигуряване, телевизори и електроника, автомобилостроене, биотехнологии и медикаменти, химия, компютри, оптикоелектроника, полупроводници, съобщения.

Изследователските организации на немските и френски ТНК, заемащи второ и четвърто място, са съсредоточени главно в два сектора – химическа промишленост, биотехнологии и медикаменти (съответно 49,5 и 47,7%). На тези от Великобритания, които заемат трето място след Япония и Германия, са съсредоточени в областта на химията, инструментостроенето, в т.ч. медицинско, биотехнологиите и фармацевтиката, хранителните и други потребителски стоки, програмното осигуряване. На трите лидера от Япония, Германия и Великобритания принадлежат 64,5% от общия брой на изградените от 375-те чуждестранни ТНК изследователски организации в САЩ. Следващите ги френски ТНК имат 5,7 пъти по-малко изследователски организации в сравнение с японските и 2,4 и 2,3 пъти в сравнение с тези на Германия и Великобритания. От общия брой на научните организации в САЩ 5,9% принадлежат на швейцарските ТНК, по 4,5 % на южнокорейските и канадските, 4,2% на холандските.²⁹

Големи изследователски центрове в САЩ са изградили транснационалите “Хофман Ла Рош” (Швейцария) в Пало-Алто и Сан Франциско (Калифорния), съответно с 2386 и 800 сътрудника, “Смит-Клайн Бийчъм” (Великобритания) в Пасадена (1495 сътрудника), “Фармация” (Швеция) в Мичиган (1400 сътрудника), “Нордърн Телеком” (Канада) в С. Каролина (1260 сътрудника), “Роял-Дътч Шел” (Великобритания-Холандия) в Тексас (1130 сътрудника), “Глаксо Уелкъм” (Великобритания) в С. Каролина (1000 сътрудника), “Барът Уелкъм” (Великобритания) в С. Каролина (891), “АББ” (Швейцария-Швеция) в Кенектикът (800), “Хонда” (Япония) – в Охайо и Калифорния (800), “Сони” (Япония) в Калифорния, “Бритиш Петролеум” (Великобритания) в Охайо (532), “Хьохст” (Германия) в Ню-Джърси (516), “Тойота” (Япония) в Мичиган, Калифорния и Аризона (511), “Нисан” (Япония) – също в Мичиган, Калифорния (2 центъра) и Аризона (509), “Хюндай Електроникс” (Ю. Корея) в Колорадо (500), “Байер” (Германия) в Кенектикът (500) и др.³⁰

Изследователски подразделения в чужбина усилено изграждат и американските транснационали – в Япония, Великобритания, Канада, Франция, Германия, Сингапур, Китай, в които са съсредоточени над четири пети от научноизследователски тези структури в чужбина през 1997г. Интересите са многостранни, но тяхната концентрация е най-голяма в

²⁹ Изчислено по: Емельянов, С.В., Цит. съч., с. 363-364.

³⁰ Емельянов, С.В., Цит. съч., с. 365.

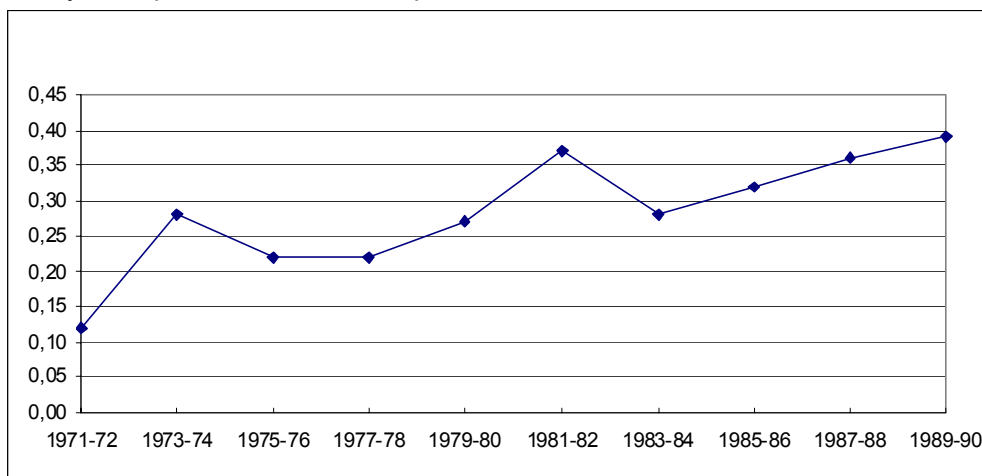
областта на автомобилостроенето, биотехнологиите и фармацевтиката, химическата промишленост, оптикоелектрониката, програмното осигуряване, инструментостроенето, производството на полупроводници, нефтохимия, хранителна промишленост и др.³¹

Същата тенденция към нарастваща глобализация може да бъде открита и върху изследване за въвеждането на 756 нови технологии за периода 1971-1990г. (408 за периода 1971-1980 и 348 през периода 1981-1990г.) на 23 водещи шведски промишлени транснационални фирми.³² Тези фирми са водещи в технологичната активност, измерена чрез броя на издадените патенти, като делът им в научно-изследователската дейност на шведската индустрия се движи от две трети до три четвърти.³³ Като индикатор за технологическата активност са получените от фирмите патенти в САЩ. Националният сектор е представен от компаниите-майки и подразделенията в Швеция, а чуждестранният сектор от задграничните подразделения в 14 други страни за периода 1971-1980г. и 16 страни през 1981-1990 година.

Данните сочат, че националните шведски подразделения са разработили 548 от новите технологии, докато чуждестранните са представени от 208 или пропорцията е 72:28%. По периоди данните са представени на фиг. 3.

Фигура 3

Чуждестранен дял в общия брой нови технологии, 1971 – 1990 година



Източник: Zander, I., Where to multinational? The evolution of technological capabilities in the multinational network, International Business Review, 1999, №8, p. 275.

Независимо, че шведските подразделения са със значително по-голям брой разработени технологии, относителният им дял спада във времето.

³¹ Пак там, с. 369-370.

³² Включени са фирмите: "АББ", "АГА", "Алфа Лавал", "Астра", "Атлас Копко", "Авеста", "Електролукс", "АСАБ", "Асселте", "Фагерста", "Мо До", "Персторп", "Фармация", "Сааб-Скания", "Сандвик", "СКА", "СКФ", "Стора", "Тетра Пак", "Трелеборг", "Юдехолм" и "Волво".

³³ Zanger, I., Where to the multinational? The evolution of technological capabilities in the multinational network, International Business Review, 1999, №8, p. 268.

През периода 1971-1980г. на тях са се падали 79% от всички нови технологии и 80% от новоразработените технологични класове, докато за периода 1981-1990г. делът им вече е спаднал съответно до 65% и 58%.³⁴

Същият извод може да се направи и от дела на издадените патенти в САЩ на задграничните фирми през 1998г. От общия брой на издадените патенти 45,6% са на чуждестранни заявители. Делът на корпорациите (американски и чуждестранни) в издадените патенти възлиза на 83,9%, от които на чуждестранните – 46,6%. В процент от чуждестранните заявители, делът на корпоративните патенти възлиза на 85,8%.³⁵

По цитирани от професора от Потсдамския университет Паул Велфенс данни, делът на патентите на национално базираните компании за направени в чужбина изобретения за Германия през 1993г. достига 14,9%, за Великобритания – 42,1%, за Канада – 33%. В същото време патентите, получени от чужди компании за направени изобретения в приемащите страни достига за Германия 17%, за Франция – 18%, за Великобритания – 41%.³⁶ Нарастващото значение на научноизследователската дейност на задграничните подразделения в рамките на ТНК се отбелязва от множество автори през последните години.³⁷

Изгодите от изнасянето на изследователските подразделения в чужбина са многостранни и се свързват с:

- Преодоляване “изолацията” на изследователската и развойна дейност, доколкото като творческа работа научните изследвания имат интернационален характер и се основават на кооперацията с близки и далечни в пространството изследователи-специалисти;
- Разширяване на пространствената граница и облекчаване достъпа до международните пазари, до източниците на информация в технологично високоразвити региони, до капиталови и кадрови ресурси;
- Насочване на изследванията и разработките към конкретните потребности на подразделенията, установяване на преки контакти с потребителите на продукцията, съобразяване с локалните потребности, местни стандарти, потребителски вкусове и др.;
- Използване на утвърдени взаимоотношения с местни доставчици и клиенти на етапа на комерсализацията, на търговското използване на резултатите от изследванията и разработките;
- Използване възможностите за обединяване на изследователските усилия в условията на оскъдност на ресурсите с други, в т.ч. чуждестранни фирми-партньори, университетската наука, правителствени изследователски центрове, дребния иновационен

³⁴ Zander, I., Where to multinational? The evolution of technological capabilities in the multinational network, *International Business Review*, 1999, №8, p. 274-275.

³⁵ Изч. по: *Science & Engineering Indicators 2000*, Wash., DC 2000, Vol. 2, p. A-536.

³⁶ Welfens, P., *Globalization of the Economy, Unemployment and Innovation. Structural Change, Schumpeterian Adjustment, and New Policy Challenges*, Springer, 1999, p. 28.

³⁷ Wortmann, M., *Multinationals and the Internationalization of R/D: New developments in German companies*, *Research Policy*, 1990; Vol. 26, p. 209-227; Hakanson L., R. Nobel, *Foreign research and Development in Swedish multinationals*, *Research Policy*, 1993, Vol. 22, p.p. 373-396; Donning, J.H., *Multinational enterprises and the globalization of innovative capacity*, *Research Policy*, 1994, Vol. 23, p.

бизнес, неориентирани към печалба изследователски организации и т.н.;

- Възможности за ползване на преференциите, предоставяни в отделни страни за развитието на научните изследвания и разработките, за участие в държавни програми за съдействие на изследванията в приемащите страни;
- Набиране на информация за техническото и технологичното развитие на конкурентите, за провежданите от тях изследвания и разработки;
- Възможности за съкращаване времето за изследване, за разработката на новите продукти и технологии;
- По-големи възможности за намаляване на разходите за изследване и разработки и редуциране на риска, свързани с пониското заплащане на изследователския персонал в приемащите страни, по-малките консумативни разходи и др.;
- По-широки възможности за преодоляване на екологични и политически ограничения за изследванията.

Налага се и нов парадигмален подход, който маркира прехода от централизираните по своята същност етноцентрични и геоцентрични модели на организация на НИРД, към **децентрализираните полицентрични и интегрирани мрежови** модели. При полицентричната на преден план е изведена специализацията пред стандартизацията, регионалната пред глобалната ефективност. Изследователските звена са децентрализирани, с висока степен на автономност, слаба координация и ограничени връзки между центъра и периферията. Обикновено липсва координиращ изследователски център.

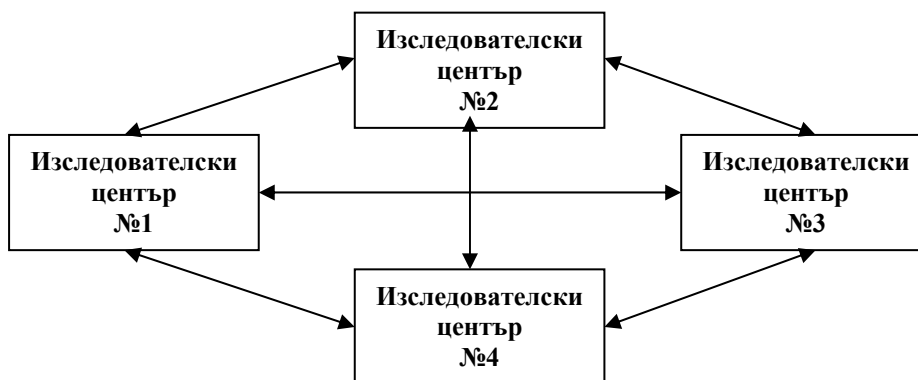
При интегрираните мрежи за изследване и развитие (Integrated R/D networks) на преден план е изведена глобалността. Налице са множество центрове за “производство на знания”, разпръснати в различни страни. Изследователският център в страната, където е разположена щаб-квартирата на компанията-майка, не е за контрол над изследователската дейност, а само един от множеството независими центрове. Центровете са специализирани в разработката на отделни продукти или технологии. Функциите им коренно се разграничават от лабораториите за поддръжка, създадени в съседство с филиалите с цел приспособяване на продуктите и методите към условията на страната домакин. Те не са и специализирани лаборатории, без функционална връзка с филиалите, организирани от компаниите-майки в рамките на международното разделение на труда. По-скоро са големи автономни изследователски подразделения, със световен мандат от дружеството майка за създаването на един продукт или на серия от продукти в глобалната стратегия на мултинационалните фирми.³⁸ Ръководството на отделни проекти се поема от центъра с най-добри постижения. Изследователите, заети в един център, могат да бъдат включвани в изследователските екипи на другите. Потокът на информация между центровете е неограничен, като всеки разполага с информацията и

³⁸ Andreff, W., Les multinationales globales, P., Éd. La Découverte, 1996, p. 51.

постиженията на останалите. Фигуративно интегрираните мрежи за изследване и развитие могат да се представят по следния начин: (фиг. 4)

Фигура 4

Интегрирани мрежи за изследване и развитие



По подобен начин е организирана изследователската дейност в АББ, Канон, Хьохст, Ай-Би-Ем, Новартис, Филипс, Нестле, Хофман-Ла Рош, Шеринг, Шнайдер и др.³⁹ Разработката и съхраняването на знанието във всяко отделно подразделение или в централата на компанията с последващо предаване на задграничните подразделения отстъпва място на съвместното му изработване в мрежата и разпределението му в световен мащаб в нейните рамки.

Центровете са място за провеждане на всички видове изследвания – както приложни, така и фундаментални базови изследвания, които при успех определят фирмените стратегии за години напред. Например, един от главните продукти на шведската транснационална компания “Ериксон” – електронната система за цифрово превключване, който задълго определяше стратегическото ѝ поведение, е разработен в австралийския филиал на фирмата.⁴⁰ Разположеното във Великобритания подразделение на холандския “Филипс” също е с водещо значение за развитието на цялата компания, тъй като е технологичен лидер в разработката на системата за телетекстове.⁴¹

Казаното дава основание за следните изводи:

1. Налице е ярко изразен нарастващ процес на глобализация на научните изследвания и разработки. В създаването на единна световно интегрирана икономика, наред с интензификацията на международната търговия, финансовата глобализация, глобалната пазарна конкуренция, глобализацията на производството и мениджмънта, тенденциите на

³⁹ Boutellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Op. cit., p. 65.

⁴⁰ Цит. по: Андерсон У., Сеть филиалов ТНК: интеграция, управление и влияние, Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература, Серия 2, Экономика, 1998, №2, с. 214.

⁴¹ Котлер, Ф., Глобализация: стратегия и реальность, Проблемы теории и практики управления, 1992, №6, с. 11.

конвергиране и регионализация и т.н., все по-активно се включва и научно-изследователската сфера с главна движеща сила ТНК.

2. Процесите на глобализация на научните изследвания и разработки от ТНК са в своя начален стадий. Както посочихме, инвестициите в "технологичен капитал" на бизнес-сектора, финансиран от чуждестранни филиали на корпорациите, в националните корпоративни изследвания за Великобритания и Канада са около 1/3, за Франция (1998г.) – 16,4%, за Швеция – 17,5%, за САЩ – 15% (1995г.). Тези стойности са далеч по-малки от дела на вътрешнофирмения оборот на ТНК в износа и вноса на отделните страни.⁴² Те обаче са много по-големи от сочената за пример глобализация в областта на информацията. Независимо от огромните възможности за предаване и колосалното нарастване на информационните потоци, сочи бившият директор на агенция "Франс прес" в "Митове за глобалното информационно село", най-голямата глобална телевизионна мрежа "Си-Ен-Ен интернешънъл" обслужва само 3% от световното население. В същото време, въпреки постоянното нарастване броят на хората, имащи достъп до световната система World Wide Web (Интернет) към 2000 г. по-малко от 1% от населението на земята ще бъде обхванато от нея.⁴³

3. След 1980г. е налице тенденция към ускоряване процесите на глобализация на НИРД чрез "прякото задгранично инвестиране" на ТНК.

4. Съществува тенденция към децентрализация на НИРД, на преход от централизираните по своята същност етноцентрични и геоцентрични модели на организация на научните изследвания и разработки, към децентрализираните полицентричен и най-вече към "глобалния" интегриран мрежов модел. Йерархичното подчинение на задграничните изследователски подразделения се заменя с деловото партньорство и равнопоставеност. Нараства тяхната свобода, инициативност и отговорност за стратегическото развитие на ТНК.

5. Глобализацията на НИРД от ТНК чрез прякото задгранично инвестиране е детерминирана и от фактори като отраслева специализация на компанията (фирмата), страна на нейния произход, приносът на дейността по "генерирането" на знанието в създаваната добавена стойност, големина на фирмата, продължителност на периода на опериране в международен мащаб, корпоративна управленска практика, организационна култура и др. Изследване на А. Герибадзе и Г. Регер върху 21 ТНК от Западна Европа, САЩ и Япония с отраслова насоченост електроника, информационни технологии, химическа и фармацевтична промишленост сочи, че транснационалите от малките страни на Европа са "принудени" активно да

⁴² Според някои оценки приблизително 55% от търговията между страните-членки на ЕС и Япония, 40% от търговията между ЕС и САЩ и 80% между Япония и САЩ е между компаниите-майки и задграничните им филиали. Вж.: Cravens, R., Examining the Role of Transfer Pricing a Strategy for Multinational Firms, International Business Review, 1997, Vol. 6, №2, p. 127. Делът на вътрешнофирмения оборот в американския износ в средата на 90-те години е около една трета, а във вноса – над две пети. (Echanges intraentreprise et structure du commerce international, Problèmes économiques, №2479, 10 juillet, 1996, p. 29). До същия извод достига и З. Младенова в специалния труд посветен на вътрешнофирмената търговия за 1994 г. – 36,3% в износа и 42,7% във вноса (Младенова, З., Международна вътрешнофирмена търговия, Варна, ИК "Кръг" ООД, 1999, с. 115-116).

⁴³ Myths of the global information village, B: Foreign policy, N.U., 1997, №107, p. 78.

участват в задгранични изследователски проекти – “АББ” с 90% изследвания и разработки зад граница, “Филипс” с 55%, “Сандоц” – 50% и др. Фирмите от химическата и фармацевтичната промишленост (“Сандоц”, “Хьохст” са с 42% разходи за изследване и развитие в чужбина) също разчитат повече на задграничните изследвания, докато тези от общото и транспортно машиностроене в Германия, Франция и Великобритания (“Сименс”, “Бош”, “Даймлер-Бенц” и др.) предпочитат да концентрират изследванията и разработките предимно в собствените страни. Държавата, от която произхожда ТНК, също оказва влияние – най-нисък е делът в задграничните инвестиции в НИРД на японските транснационали, по-висок на американските и най-голям на европейските.⁴⁴

3. Глобализация или триадизация

Представа за географското разпределение на изнесените в чужбина изследвания и разработки на американските ТНК можем да добием от данните от табл. 2. От извършените от филиалите разходи 92,4%, или 10976 млн. дол. са съсредоточени в развитите промишлени страни и само 7,6% или 901 млн. в развиващите се. Във филиалите в последните се извършват едва 1,6% от разходите за НИРД на компаниите-майки и 0,9% от общокопоративните разходи. При това разходите, направени в развиващите се страни, са висококонцентрирани само в няколко от тях – 88,4% са съсредоточени в Бразилия, Мексико, Сингапур, Тайван, Хонг-Конг, Малайзия и Аржентина, включвани и в групата на “новите индустриални държави”. Делът само на първите четири (Бразилия, Мексико, Сингапур и Тайван), достига 77,4% от общия размер на извършваните в развиващите се страни разходи за НИРД.⁴⁵

Изключително интересни данни в това отношение се привеждат във фундаменталния труд на Р. Бутелиер, О. Гасман и М. фон Зетвиц.⁴⁶ Изследването им обхваща 37 транснационални фирми от САЩ, Западна Европа и Япония – 16 фирми от електронната и софтуерна индустрия, 11 от електротехническата и машиностроителна и 10 от химическата и фармацевтична промишленост.⁴⁷ Всички фирми са с висока изследователска активност – в “Нокиа” 8000 човека са заети с изследване и развитие, в “Канон” – 7300, “Юнисис” – над 7200. “Шеринг” изразходва за изследване и развитие над 18% от оборота на фирмата, “Хофман – Ла Рош” и “САП” – между 14 и

⁴⁴ Gerybadze A, G. Reger, Globalization of R/D: recent changer in the management of innovation in transnational corporation, Research policy, 1999, Vol. 28, №2-3, p. 253, 260. Цит. по: Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература, Серия 2. Экономика, 2000, №2, с. 73, 77.

⁴⁵ UNCTAD. World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, N.U., N. Y. and Geneva, 1999, p. 216.

⁴⁶ Boutellier R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Managing Global Innovation. Uncovering the Secrets of Future Competitiveness, Springer, 1999.

⁴⁷ От електронната и софтуерна индустрия са включени: “Ай-Ти-Ти”, “Бош”, “Канон”, “Фуџицу”, “Хюлет-Пакард”, “Ай-Би-Ем”, “Матцушита Електрик”, “НЕК”, “Нокиа”, “Филипс”, “САП”, “Шарп”, “Сони”, “Юнисис” и “Ксерокс”, от електротехническата и машиностроителна – “АББ”, “БМВ”, “Даймлер-Бенц”, “Хитачи”, “Лейка”, “Матлер-Толедо”, “Отис”, “Шиндлер Лифтс”, “Сименс”, “Зулцер” и “Юнайтед Технолоджис” и от химическата и фармацевтична – “БАСФ”, “Байер”, “Новартис”, “Дюпон”, “Ейсей”, “Хьохст”, “Као”, “Хофман - Ла Рош”, “Роял Дътч Шел” и “Шеринг”.

16%, “Канон” и “Ейсей” – между 12 и 14% и т.н. Изключително висока е и интернационализацията на изследователската и развойна дейност – 24 от фирмите изразходват в чужбина над 10% за НИРД, сред които “Дюпон”, “Сони”, “Као”, “Бош”, “Лейка”, “Нокиа”, “Матцушита Електрик”, “БАСФ”, “Сименс”, “Зулцер”, “САП”, “Шеринг”, “Шиндлер”, “Байер”, “Хьохст”, “Ксерокс” и др. С над 50% интернационализация на изследванията са “Филипс”, “Ай-Би-Ем”, “Новартис”, “Ейсей”, “Хофман – Ла Рош”, “Матлер-Тоledo”, “Роял-Дътч-Шел”, “АББ”, като “Роял Дътч Шел” усвоява в чужбина над 80% от разходите си за изследване и развитие, а “АББ” – 90%.⁴⁸

Основните центрове за изследване и развитие са концентрирани в САЩ, Западна Европа и Азия Пасифик.⁴⁹ За интернационализация все повече се откриват страните от последния регион. В Сингапур изследваните фирми имат разположени 6 изследователски звена – дизайнерски и технически центрове, центрове за развитие на “Ай-Ти-Ти”, “Хюлет-Пакард”, “Матцушита Електрик”, “Сони”, “Хитачи” и “Лейка”; в Тайван – 3 звена за техническо развитие, дизайнерски център и център за развитие на софтуер на “Ай-Ти-Ти”, “Шарп” и “Матцушита Електрик”; 7 звена в Китай – на “Хюлет-Пакард”, “Ай-Би-Ем” и “Метлер-Тоledo”; 2 в Малайзия на “Хюлет-Пакард” и “Новартис”, 1 звено в Ю. Корея на “Хюлет-Пакард”. Изследователски звена на проучваните 37 транснационални фирми са изградили още в Индия (четири), Бразилия, Мексико и Израел (по три), Русия, Чехия и Южно-Африканската Република (по две). “НЕК”, “Нокиа”, “Филипс”, “Ксерокс”, БАСФ, “Отис”, “Сименс”, “Юнайтед Техноложис”, “Ейсей” са разположили изцяло тези звена в трите центъра на промишлено развитие, “Канон” и “Юнисис” – в трите центъра и Австралия.⁵⁰

Същите автори на базата на информация от годишните отчети и документи на фирмите, както и интервютата за периода 1994 – 1998г., съставят карта на пространствената дисперсия на 474 изследователски и развойни звена на 50 водещи изследователски транснационални фирми от САЩ, Западна Европа и Япония, от която се вижда, че в Латинска Америка са разположени 7 звена за развитие, в Австралия – също 7, а в Африка – 4. В Латинска Америка и Африка няма разположен нито един център за фундаментални изследвания. Същите са концентрирани основно в Европа – 52, в САЩ – 39 и в Япония – 21. Фундаментални базови проучвания са извършвани и в пет звена, разположени в други страни на Югоизточна Азия, две в Израел и едно в Австралия.⁵¹

Като илюстрация на фирмено равнище можем да посочим и разпределението на разходите за изследване и развитие във фармацевтичната област на швейцарският гигант “Хофман-Ла Рош”, 10-ти в света за 1997г. по индекс на транснационализация с 82,2%.⁵² С изследване и разработки през същата година във фирмата са били заети около 6000 души или 11,6% от общия размер на заетите. Изследванията се осъществяват в

⁴⁸ Boutellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Op. cit., p. 36.

⁴⁹ Включват се Япония, Ю. Корея, Тайван, Китай, Хонг-Конг, Тайланд, Сингапур, Малайзия и Индонезия.

⁵⁰ Boutellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Цит. съч., p. 48-52.

⁵¹ Пак там, p. 38.

⁵² UNCTAD. World Investment Report 1999, N.U., N.Y. and Geneva, 1999, p. 78.

главни проучвателни бази, действащи като центрове за определени заболявания. Представа за географската им локализация можем да добием от данните в табл. 4.

Същият извод се налага и от географската локализация на изследователската и проучвателна дейност на "Циба-Гайги", до сливането ѝ през декември 1996г. със "Сандоз" в "Новартис". "Циба-Гайги" е поддържала множество центрове за проучване, но главните от тях са разположени в пет страни – Швейцария, САЩ, Германия, Великобритания, Япония. За 1996г. 94% от средствата за изследване и развитие са усвоени в страните от триадата и само 6% – извън нея. В "Шеринг" 79,2% от изследователският персонал е разположен в Германия, САЩ, Япония, а останалите са концентрирани в подразделенията в западноевропейските страни, във "Филипс" корпоративни изследвания се извършват в Холандия, Германия, Франция, Великобритания и САЩ.⁵³

Таблица 4

Географско разпределение на центрoвете за изследване и развитие в Хофман-Ла Рош" по области на проучване и дял на разходите в общия изследователски бюджет за 1997г.

Център	Област на проучване	% от бюджета за 1997г.
Базел (Швейцария)	Кардиоваскуларни заболявания Бактериални инфекции Нарушения на централната нервна система	31
Нътли (САЩ)	Онкология Метаболитни заболявания Автоимунни заболявания Възпалителни процеси	23
Пало-Алто (САЩ)	Възпалителни процеси Нарушения на периферната нервна система	31
Камакура (Япония)	Гъбични инфекции Скрининг	8
Велвин (Великобритания)	Вирусология Възпалителни процеси	7

Източник: Boutellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Цит. съч., с. 238.

В това отношение съществени изменения през последните десетилетия не са настъпили. По-стари данни от проучване на Центъра за развитие на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) сочат, че от 11 филиала на 10 британски и една холандска фирма в Индия и Кения, нито в един от тях в последните страни не са извършвани фундаментални и приложни изследвания. Правени са само експериментални разработки, предназначени за адаптиране на произвежданите продукти към местните пазари и национални особености, за контрол върху качеството и изучаване на моделите. При това от седемте филиала в Кения, само в три от тях са налице и такива разработки.⁵⁴

Съгласно друга анкета на същия център, обхващаща 28 филиала на 16 френски, 3 швейцарски, 5 американски, по една холандска и западногерманска фирма и една съвместна англо-холандска, разположени в

⁵³ Boutellier, R., O. Gassmann, M. von Zedtwitz, Цит. съч., p.p. 260, 251, 249, 49.

⁵⁴ Le transfert technologique par les firmes multinationales, P., 1977, Vol. I, p. 122.

Испания, Гърция, Бряг на слоновата кост и Мароко, отново никъде не съществуват звена за фундаментални и приложни изследвания. Само в четири случая има орган, занимаващ се с проблеми по адаптацията на производствените процеси или на произвежданата продукция към местните условия и в един случай се констатира изследователско сътрудничество между филиалите и местните организации.⁵⁵

Причините за това са комплексни: в развиващите се страни няма силни вътрешни конкуренти, не са развити инфраструктурата, информационните и комуникационните мрежи, слаб е научноизследователския им потенциал, ниско е равнището на научните изследвания, слабо развита е университетската наука, ниско е образователното и квалификационното равнище на заетите. В тях няма съсредоточени центрове за нововъведения, липсват натрупани технологически преимущества, което обезсмисля мониторинга за набиране на необходимата информация, ниски са мащабите на дейност на ТНК.⁵⁶

Учените и инженерите, заети с изследване и разработки, на един милион души в развиващите се страни са 514, срещу 1102 в развитите държави. В първите за изследване и развитие се заделят 0,39% от брутния вътрешен продукт, срещу 1,94% във вторите.⁵⁷ В африканските страни, разположени на Юг от Сахара (без Южно-Африканската република) броят на учените и инженерите на един милион души е 83, а за НИРД се заделят 0,28% от БВП, в Л. Америка – 339 и 0,45%, в Южна Азия (Индия, Пакистан, Бангладеш и Непал) – 125 и 0,85%, в Западна Азия – 296 и 0,47%. Дори в новите индустриализиращи се икономики като Индонезия, Малайзия, Тайланд и Филипините, тези цифри възлизат на 121 и 0,20%.⁵⁸ Кадровите ресурси в изследователския сектор на развитите страни в сравнение с тези от Ю. Африка (без Южна африканската република) са 13,3 пъти повече, в Л. Америка – 3,3 пъти, а в Южна Азия – 8,8 пъти. Общата сума на разходите на страните от Латинска Америка и Африка достига едва един процент от сумата на световните разходи за изследване и развитие.⁵⁹

За предпочитане в географската дислокация на преките инвестиции в НИРД от ТНК са “формиращите знания” страни и региони. При изнасянето на изследвания и разработки зад граница ТНК предпочитат силно развитите икономики, които разполагат със силен научно-технологичен потенциал – развита материално-техническа база на изследванията и разработките, високо квалифицирани изследователски кадри, силна университетска наука, натрупани технологични преимущества, дислоцирани центрове за нововъведения и т.н., с принос в създаването на знанието като ключов фактор за конкурентоспособността и формирането на доходи в съвременни условия. Географската насоченост на изнесените изследователски звена в чужбина от ТНК следва насочеността на преките им чуждестранни

⁵⁵ Пак там, р.р. 53, 57 и 59.

⁵⁶ За периода 1986-1990г. делът на развиващите се страни в притока на преките частни инвестиции е под 20%, а за 1999г. – 24%. Виж: UNCTAD. World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview. N.U., N.Y. and Geneva, 2000, p. 7.

⁵⁷ Развитите страни са представени от САЩ, Канада, страните от Западна Европа, Япония, Австралия и Нова Зеландия.

⁵⁸ UNCTAD. World Investment Report 1999. N.U., New York and Geneva, 1999, p. 439.

⁵⁹ Кастельс, М., Информационная эпоха: Экономика, общество и культура, М., ВШЭ, 2000, с. 119.

инвестиции, ориентирани към обслужването на най-големите и динамични пазари, пазарите с най-голям брой потребители на произведените стоки и услуги. Около 70% от световната покупателна сила, според Ф. Котлър, е съсредоточена в САЩ, Западна Европа и Япония.⁶⁰ Там е настанен и “двигателят” на интернационалното производство – от първите 100 нефинансови транснационални дружества само едно (Петролеос де Венецуела) е разположено в развиващите се страни. Делът на тези страни в общата сума на изнесените преки частни инвестиции намалява от 38,7 през 1980г. на 31,9% през 2001г.⁶¹ Географската насоченост на натрупаните американски преки частни инвестиции в чужбина за 2001 г. сочи, че основните дестинации са страните от другите два центъра от “триадата” – Западна Европа – 52,5%, Азия и Пасифик – 15,7%, Канада – 10,1%. В същото време общият дял на страните от Латинска Америка, Африка и Средния Изток достига 21,6%.⁶² Една от материалните предпоставки за глобализацията – информатизацията и развитието на информационните технологии, измерена чрез индикатора брой на ползвателите на Интернет, също недвусмислено сочи, че основни центрове за локализация са страните от “триадата” – през октомври 2000г. 96% от ползвателите са съсредоточени в САЩ и Западна Европа, докато делът им в африканските страни е 0,25%.⁶³

Ако адаптираме пирамидата на С. Маджаро за макроорганизационните структури на международните компании⁶⁴ по отношение на видовете изследвания и географската им дислокация, то нейният вид ще изглежда по начина, показан на фиг. 5.

Пирамидата е разделена на три части, съобразно видовете изследвания. Транснационалните корпорации предпочитат да извършват фундаменталните си изследвания в собствените страни и в страните от триадата – САЩ, Западна Европа и Азия-Пасифик. В останалите развити държави обикновено се разполагат центрове за приложни изследвания и разработки, а в развиващите се – звена, обхващащи третата фаза от изследователския цикъл – разработките, представени от центрове за техническо развитие, за развитие на софтуер, центрове за експериментални разработки, дизайнерски центрове и други, предназначени за адаптиране на произвежданите продукти към местните условия, контрол върху качеството на продукцията и т.н. При това, както беше посочено по примера на американските ТНК, в развиващите се страни изследователските и развойни подразделения са разположени в ограничен брой страни, най-често представителки на групата на “новите” индустриални държави.

⁶⁰ Котлер, Ф., Глобализация: стратегия и реалност, Проблемы теории и практики управления, 1992, №6, с. 12.

⁶¹ UNCTAD. World Investment Report 2002., Цит. съч., p. 310.

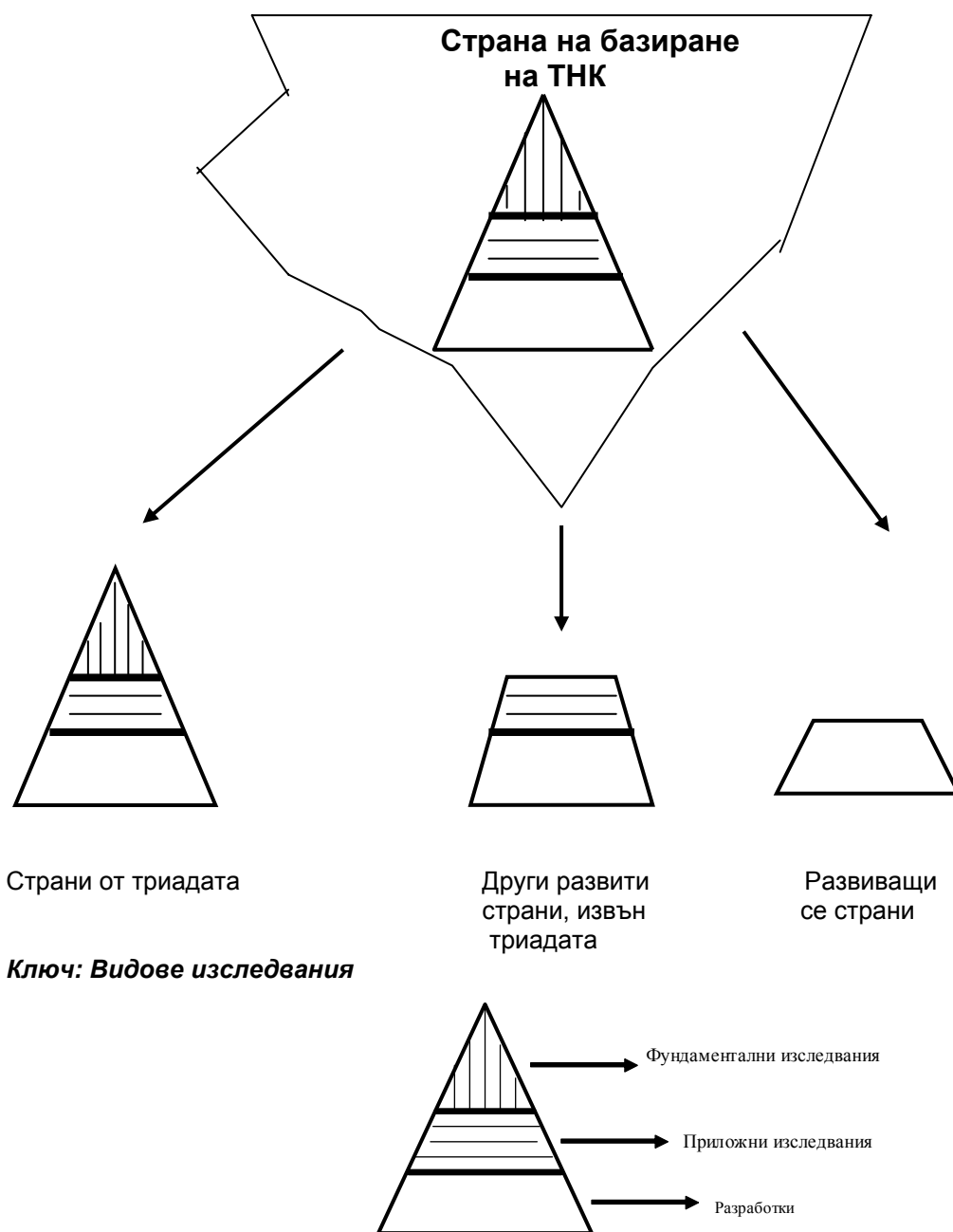
⁶² Survey of Current Business, 2001, April, p. D-58.

⁶³ Шершнев, Е., Информатизация общества и экономика США. США - Канада. Экономика, Политика, Культура, 2002, №1, с. 19.

⁶⁴ Majaro, S., International Marketing. A Strategic Approach to World Markets Revised, Ed. Routledge, London and New York, 1993, p. 20-27.

Фигура 5

Разпределение по страни на видовете изследвания от транснационалните корпорации



Казаното дава основание да се съгласим с част от изводите на изтъкнатия специалист по проблемите на иновациите, професорът от Сасекския университет К. Пейвит, развити в труда му "Is technological innovation now "globalised"?".⁶⁵ Той смята, че глобализацията на вътрешнофирмените научни изследвания е ограничена. По същество става дума само за явлението "триадизация" или разместване на отделни научни изследвания и разработки в страните от Северна Америка, Западна Европа или Япония. Данните свидетелстват за висока степен на концентрация на иновационната дейност на най-едрите световни фирми в страните на основно базиране. По-нататъшните изводи на проф. Пейвит, за ясни предели на възможностите на мултинационалните корпорации като проводник на международната дифузия на технологии, не е безспорна. Според него с глобализацията на пазарите и инвестициите, може да се очаква по-нататъшно ускоряване дифузията на технологиите, въплътени в продуктите и процесите на производство, но не и на иновационния потенциал, свързан с научните изследвания и разработките.⁶⁶ Очевидно тук проф. Пейвит визира глобализацията под формата на "преките инвестиции" за НИРД в чужбина, на изнасянето на изследователски звена извън страните на локализация на компаниите-майки.

Посочените в изложението факти не потвърждават тази част на направените от проф. Пейвит изводи. Какво по-ярко доказателство от "прекрачването" на японските граници, от разполагането на изследователски звена от ТНК в другите страни от Азия Пасифик, освен Япония – Ю. Корея, Тайван, Китай, Хонг Конг, Тайланд, Сингапур, Малайзия, Индонезия, дори в непренадлежащата към тях Индия. Изследователски звена ТНК изграждат в Израел, Австралия, Ю. Африка, в някои латиноамерикански държави – Бразилия, Мексико, Аржентина, а защо не в бъдеще и в страните от Централна и Източна Европа? Условие за "инвазията" на изследователските учреждения на ТНК в националните граници и на други страни е развитието на изследователския и иновационния им потенциал.

Същевременно не трябва да се отива и в другата крайност и да се правят прибързани изводи за полицентрична структура на изследователските и иновационните системи. "Ако през 70-те години, пише С. Емелянов, в света в различните сфери на изследователската и иновационната дейност доминираха центрове, съсредоточени основно в САЩ и Западна Европа, то днес прогресът на науката и технологиите доведе до **полицентрична структура** (К. М. – Л.К.) на изследователските и иновационни системи. Именно между тези центрове днес се води остра технологична и производствена конкуренция, резултатите от която бързо се менят".⁶⁷

Факт е, че на този етап глобализацията на НИРД чрез изнасяне на изследователски звена в чужбина от ТНК, се ограничава главно в страните от триадата. От тази гледна точка "ограничен" характер има и глобализацията в други области – финанси, информация, мениджмънт, конкуренция и др.

⁶⁵ Pavitt, K., Is technological innovation now "globalised"? Local matters: Perspectives on the globalisation of technology, Murdoch Inst for science a technology policy: Murdoch univ., 1995.

⁶⁶ Pavitt, K., Цит. съч., р. 7.

⁶⁷ Эмельянов, С.В., Инновационный вектор стратегии национальной конкурентоспособности США, США - Канада. Экономика, политика, культура, 2002, №1, с. 81-82.

Открит остава и въпроса може ли въобще да се говори за глобализация, без присъствието на трите най-важни съвременни пазара, съсредоточили повече от две трети от световната покупателна способност? Защото, както твърдят Х. Вютрих и В. Винер, глобализацията “означава единен подход към усвояването на световния пазар или най-малкото на пазарите на страните от т. нар. “световна триада” (Северна Америка, Западна Европа, Япония)”.⁶⁸ И според Дж. Мейн за да бъде включена в списъка на глобалните компании, наред с другите критерии, “фирмата трябва да бъде представена на трите най-важни регионални пазара в света – т. нар. “триада” – Северна Америка, Европа и Азия”.⁶⁹

Трябва ли триадизацията да се разглежда като синоним на глобализацията? Тъждествени ли са двата процеса или триадизацията е етап в развитието на глобализацията? Според нас триадизацията е формата, в която се осъществява глобализацията на сегашния етап. И в бъдеще транснационалните корпорации ще продължават да “разширяват” пространствената граница на изследователската и развойната си дейност. В основаното на знанието общество (“Knowledge society”, “Knowledgeable society” и др.), транснационалните корпорации ще търсят да развият изследователската и развойната си дейност в страните, в които “витае” духът на изследванията и иновациите, където има “мозъци”, има натрупан изследователски и иновационен потенциал.

⁶⁸ Вютрих, Х., В. Винер, Конкурентоспособность глобальных предприятия, Проблемы теории и практики управления, 1995, №3, с. 97.

⁶⁹ Main, J., How to go global – and why, Fortune, Chicago, 1989q Vol. 120, №5, p. 58, Цит. по: Междофирменные связи в системе транснационального бизнеса, М., РАН ИНИОН, 1994, с. 13.

РАЗВИТИЕ И ПОДКРЕПА НА ДИНАМИЧНИТЕ МСП И АКАДЕМИЧНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ В БЪЛГАРИЯ

Целта на публикацията е да се анализират основни моменти от развитието и необходимостта от подкрепа за динамичните (бързорастящите) МСП и академичните предприемачи в България. Анализът се основава предимно на изследването „Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България“, но са взети предвид и резултатите и от други налични изследвания и публикации.

Показва се, че наред с общите характеристики, българските динамични МСП и академични предприемачи притежават и редица специфични характеристики, като по-малкия размер, използването на по-малко иновации, липсата на адекватна подкрепа.

На основата на резултатите от анализа на българските динамични МСП и академични предприемачи се предлага система от мерки за подкрепа, която би катализирала тяхната роля като генератори на растежа и висока добавена стойност. А това в крайна сметка би повишило конкурентноспособността и на икономиката като цяло.

JEL: M13, O32

1. Значение и роля на динамичните МСП и на академичните предприемачи в националната икономика

През последните няколко години вниманието на политиците, изследователите и учените в областта на малки и средни фирми и предприемачеството в България все повече се насочва към бързорастящите, наричани още “газели”, “победители”, “динамични фирми”, “предприятия – отличници” и т.н. Към тази група предприятия (която тук ще бъде обозначена с термина “динамични МСП”)² ще бъде насочен фокусът на анализа, предвид тяхната нарастваща роля в националната икономика.

Изследванията показват, че МСП имат неравномерно влияние върху заетостта, технологичното развитие, експорта и т.н. Следователно след като ресурсите за подкрепа, с които правителствата, институциите и организациите разполагат, са ограничени, по-правилно е те да бъдат насочени приоритетно към тези МСП, които имат потенциала да донесат най-висока възвращаемост на вложените средства. Това са именно бързорастящите/динамичните МСП.

¹ Кирил Тодоров е проф., д.ик.н., директор на Център за развитие на предприемачеството (ЦРП) при УНСС; председател на Българска асоциация за развитие на мениджмънта и предприемачеството (БАРМП); вицепрезидент на Европейския съвет по дребен бизнес (ЕСДБ). Интересите му са в областта на Стратегическото управление; Създаването и управлението на малки и средни предприятия (МСП); Управлението на растежа на МСП от Новата икономика; Корпоративното предприемачество и реструктурирането в големите фирми.

² В изложението термините “динамични МСП” и “бързорастящи МСП” ще бъдат използвани като синоними.

Могат да бъдат дадени две дефиниции на термина "динамични МСП" – в широк и в тесен смисъл. С дефиницията в широк смисъл се цели обясняване същността и основните характеристики на описвания феномен по начин, независещ от особеностите на конкретната икономика и времевия период. Според нея динамични МСП са тези, които реализират висок бизнес ръст, имат проактивно пазарно поведение, прилагат стратегии, ориентирани към постигането на устойчиви конкурентни предимства, често (но не винаги) използват високи технологии и поемат голям, но калкулиран риск.

За целите на статистиката, на политиката по стимулиране и насърчаване на тези предприятия, както и за целите на тази разработка е необходима и тясна дефиниция на термина, отчитаща българската специфика (уточнена в рамките на конкретни изследвания, цитирани в настоящия доклад). В този смисъл, "динамични МСП" са предприятията, които имат:

- брой на заетите, не по-малък от 10 души;
- растеж на оборота за периода 2000 – 2002г., не по-малък от ръста на БВП плюс темпа на инфлация за същия период;
- размер на оборота за 2002г., не по-малък от 300 000 евро;
- дата на основаване преди 2000г.

Причините да се обръща нарастващо внимание на бързорастящите МСП са обобщени от Бридж, О'Нийл и Кроми³:

- съществува убеждението, че насочването на държавната подкрепа единствено към създаването на заетост може да има последици, различни от желаните. Вместо това подкрепата трябва да е насочена към стимулиране конкурентоспособността на МСП, която от своя страна ще доведе до нови работни места, динамика, нови технологии, експорт и т.н. Може да се приеме, че бързорастящите фирми, са носителите на конкурентоспособност, на което се дължи и растежът им. В този смисъл, подкрепата на динамичните МСП развива и конкурентоспособността на националната икономика;

- стимулите за създаването на нов бизнес могат да не доведат до нетно увеличение на заетостта поради ефекта на заместването. Фирмите, които оцеляват могат да правят това за сметка на други такива;

- новите предприятия също се характеризират с висока смъртност. Много от тях загиват, без да имат траен принос в икономиката. По този начин част от ресурсите, насочени към тяхната подкрепа, са пропиляни.⁴

- растящите МСП имат потенциала да създадат нужната база от местни, конкурентоспособни фирми – там, където такава липсва. Тази причина е особено актуална в българския случай, имайки предвид силните различия, що се отнася до развитието и приноса на МСП по региони.

³ Bridge, S., O'Neill, K. and S. Cromie, Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business, Macmillan Business, 1988. (В случая те визират основно ситуацията в Северна Ирландия, която по много характеристики има сходство с тази в Източна Европа, респ. България – в периферията на Европа, сравнително слаборазвити МСП, недостатъчна предприемаческа култура и др.)

⁴ Предвид българската специфика обаче този довод не е 100% валиден. Сравнително високото равнище на безработица, особено в определени региони, продължаващите процеси на реструктуриране в голям брой (държавни и частни) предприятия обуславят все още необходимостта от подкрепа за стартирането на нови фирми.

растящите МСП са по-атрактивни от гледна точка на финансиращите институции, тъй като предлагат най-добри перспективи за възвращаемост на вложенията.

В контекста на трансформиращите се българска икономика и общество на динамичните МСП може да се разчита за решаването на още няколко важни проблема: динамизиране на икономиката, ускорено генериране и трансфер на иновации, увеличаване на експортните приходи и заместване на импорт, изграждане на нова предприемаческа култура и др.

Въпреки осъзнаването на ролята и значението на динамичните МСП те самите са все още слабопознат и неизследван феномен – особено в страните от Централна и Източна Европа, вкл. България. Това се дължи както на трудностите при дефинирането и идентифицирането на растящите МСП, така и на липсата на достатъчна по количество и качество статистическа информация и на емпирични изследвания в областта. Съобразявайки се с тези фактори, в настоящата публикация ще бъдат използвани основно резултатите от емпирично изследване, проведено през периода 1999 – 2000г. в рамките на проект *“Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България”*, финансиран от фондация “Отворено общество”.⁵

Иновациите са изключително важни за сектора на МСП, тъй като са основния механизъм, чрез който фирмите създават и поддържат конкурентните си предимства. Те са от първостепенно значение и за цялата икономика, тъй като са двигател на икономическия растеж. В глобален аспект сме свидетели на широкомащабно и бързо реструктуриране на традиционните бизнес модели и промяна на управленската практика, насочена към едно ново фирмено поведение, обозначено с понятието електронен бизнес, и обусловено от възможностите, предоставяни от глобалната дигитална среда. **В този контекст, групата на т. нар. “академични предприемачи” ще играе значителна роля като създатели на голям брой от наличните иновации.**

Между динамичните МСП и академичните предприемачи съществува тясна връзка. Общото между тях е бързият растеж, който постигат. В този смисъл голяма част от академичните предприемачи са също собственици – мениджъри на динамични МСП. Но докато първата група фирми реализира растеж без задължително да използва високи технологии и/или да внедрява иновации, то втората прави това, именно благодарение на иновациите. По този начин академичните предприемачи генерират висока добавена стойност и оказват значителен благотворен ефект върху развитието на водещи икономически сектори – на първо място от т.нар. “нова икономика”.⁶ Поради това по-нататък ще бъдат анализирани както динамичните МСП, така и академичните предприемачи – техните основни характеристики, специфични проблеми и насоки за подпомагане.

⁵ Проектът “Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България” е проведен съвместно от полски и български изследователски екипи, съответно от Университета в Лодз и от Центъра за развитие на предприемачеството към УНСС под ръководството на проф. д.ик.н. Кирил Тодоров. В неговите рамки са изследвани 100 български и 100 полски динамични МСП с помощта на структуриран въпросник, допълнени с десет кейс стадис (анализ на дейността на конкретни МСП).

⁶ Благодарение на кумулативния ефект от дифузията на иновациите, водещ често до понижаване на разходите, повишаване на качеството и конкурентоспособността на фирмите.

2. Основни характеристики на динамичните МСП

Предприемачите

В табл. 1 е представена възрастовата структура на анкетираните предприемачи. Вижда се, че те са преимуществено на средна възраст, като приблизително 77% от тях попадат в интервала 36 – 55 години. Тези резултати донякъде доказват, че за да се постигне бърз растеж, е необходим опит, адекватни контакти и умения, които се придобиват с възрастта. Същевременно възрастовата структура на динамичните предприемачи е сходна с тази на българските предприемачи като цяло. Следователно влиянието на възрастта на предприемача като значим фактор върху растежа на фирмата е трудно да бъде установено.

Таблица 1

Възраст на динамичните предприемачи

Интервали (по години)	%
По-малко от 25	1,17
26 - 35	17,54
36 - 45	44,45
46 - 55	32,16
Повече от 55	4,68
Средна възраст	43,40 г.
Минимална възраст	25 г.
Максимална възраст	67 г.

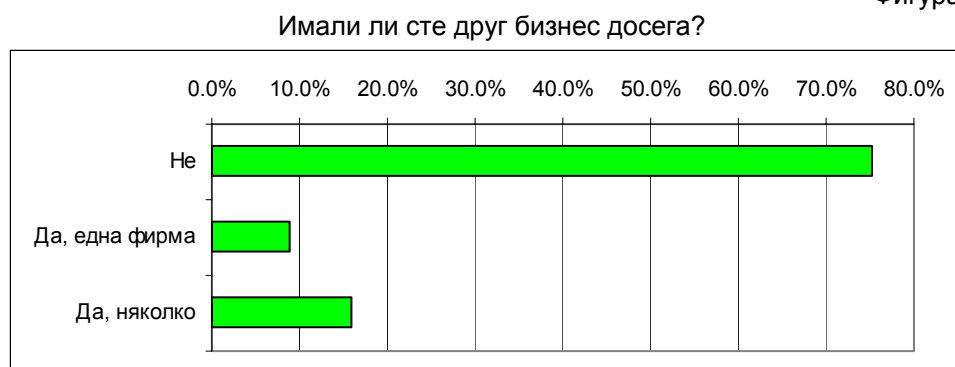
Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Що се отнася до половата структура, то в 85,5% от случаите българските динамични предприемачи са мъже. Силно преобладаващото присъствие на мъжете може да бъде резултат от наследените от времето на плановото стопанство бизнес традиции и на някои културални особености на българското общество. С развитието и отварянето на икономиката ни обаче може да се очаква процентът на жените предприемачи значително да се увеличи.

По отношение на образователното равнище на предприемачите резултатите от изследването показват, че преобладават динамичните предприемачи с висше образование. Тези данни потвърждават наличието на зависимост между образование и успех в бизнеса. Подобна зависимост може да бъде обяснена с това, че по-образованите хора имат по-добри познания и умения за правене на бизнес, могат да преценят по-добре възможностите и рисковете, да планират и разпределят ресурсите на организацията си. Немаловажен е и фактът, че престоят в университета е период, по време на който (обикновено) интензивно се натрупват контакти с бъдещи партньори, доставчици, клиенти и дори конкуренти. В същото време образователната структура на предприемачите като цяло е сходна с тази на динамичните такива – групата на висшистите има най-висок относителен дял. Следователно е трудно, имайки предвид единствено този фактор, да се извърши преценка за потенциала за растеж на дадена фирма.

Друг съществен момент в профила на динамичните предприемачи е наличието на предходен предприемачески опит. Редица изследвания в развитите страни показват, че съществува положителна връзка между този опит и успеха в бизнеса, като сочат, че най-успешни са обикновено вторият и следващите бизнеси. От резултатите, представени на фиг. 1, се вижда, че повече от две трети от анкетираните предприемачи нямат предишен опит. От тези данни обаче не бива да се прави изводът, че наличието или липсата на такъв опит не оказват влияние върху растежа на фирмите. Годишните, изминали от началото на прехода, са вероятно твърде кратък период за създаването на два или повече собствени бизнеса от един предприемач. Още повече, като се има предвид и нестабилната макроикономическа среда през първите седем години на прехода.

Фигура 1



Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000 г.

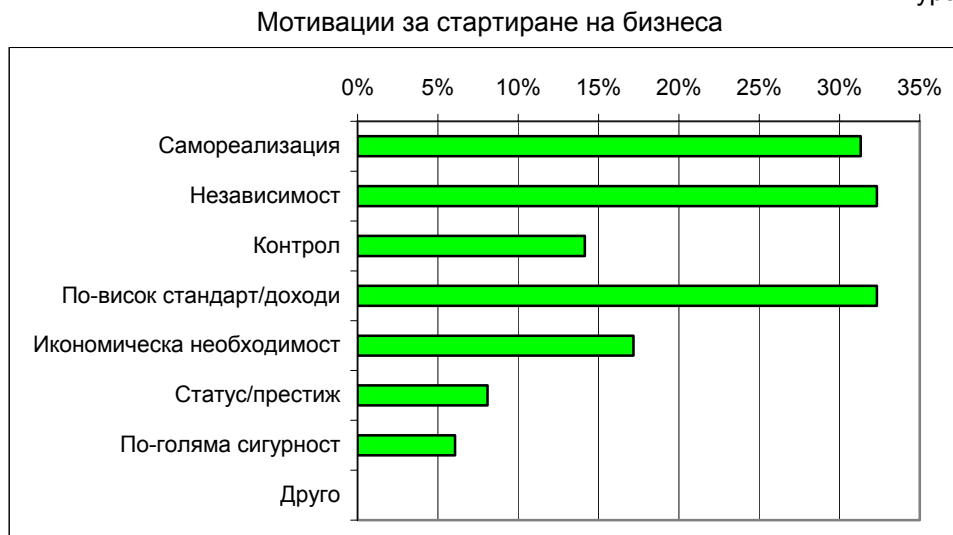
Динамичните предприемачи от други централно- и източноевропейски страни като Полша, Чехия и Унгария имат сравнително по-богат предприемачески опит от българските. Това основно се дължи на наличието на известни бизнес традиции още в периода на плановото стопанство, както и на по-ранното и по-активното провеждане на пазарните реформи.

Друга важна характеристика на динамичните предприемачи е тяхната мотивация. Смята се, че тези предприемачи, стартиращи бизнеса си, движени от желание за постижения, за независимост, от инициативност и амбициозност, е по-вероятно да постигнат бърз растеж.

Това се потвърждава и от резултатите от емпиричните данни (вж. фиг. 2). Българските динамични предприемачи са движени в най-голяма степен от желанието за самореализация и независимост, а също и за получаване на по-високи доходи. Тези резултати до голяма степен са сходни с получените в рамките на анализа, според които предприемачите, управляващи МСП с брой на заетите над 10 души, изпитват значително по-силно желание за независимост от предприемачите – собственици на фирми с до 10 души персонал. Първата група освен това е движена (при стартирането) в значително по-малка степен от липсата на други алтернативи освен собствения бизнес. Следователно може да бъде направен изводът, че тези

личностни характеристики на предприемачите са фактор, оказващ сериозно влияние върху потенциала за растеж на фирмите.

Фигура 2



Бележка: под "контрол" тук трябва да се разбира стремежът на предприемачите както да оказват активно влияние и въздействие върху професионалния си път и развитие, така и върху ресурсите за постигане на желаните цели.

Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000 г.

Прегледът на данните от фиг. 2 показва също значително присъствие на икономическите мотиви – желанието за получаване на по-високи доходи и икономическата необходимост (липсата на други алтернативи). Това се дължи на все още ниския стандарт на живот в България в сравнение със страните от ЕС и на закъснелите пазарни реформи до началото на 1997г.

Обобщеният профил на *българските динамични предприемачи* изглежда така:

- динамичните предприемачи са на средна възраст от 35 г. до 50 г.;
- те са предимно мъже;
- имат високо образование;
- притежават преимуществено технически и общ управленски опит, натрупани често в държавни предприятия;
- в повечето случаи нямат предишен бизнес;
- движени са от желанието за самореализация, независимост и по-висок стандарт;
- често стартират в екип.

Динамичните МСП

Резултатите от изследването по проекта "*Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за България и Полша*" показват, че 51,5% от анкетираните динамични МСП са производствени фирми, което потвърждава

предположението, че те генерират по-висока добавена стойност. В същото време голям процент от тях действат и в сферата на търговията – много вероятно е тези да са започнали именно от този отрасъл поради по-бързата обращаемост на средствата и по-ниския риск и поради по-благоприятната възможност да се натрупа капитал, който да бъде инвестиран в бъдеще в дейности с по-висока добавена стойност.

Средната възраст на изследваните динамични МСП е шест години и десет месеца. Приблизително една трета от фирмите са във възрастовия интервал от четири до шест години; между шест и осем години са 23,5% от фирмите. Други 21,4% са на възраст между осем и десет години, а 17,3% – повече от десет години. Тези резултати показват, че мнозинството от фирмите са функционирали през един сравнително дълъг период, известна част от който се характеризира със силни макроикономически сътресения. Това донякъде е доказателство, че притежават устойчиви конкурентни предимства и са способни да се адаптират и приспособяват към промените във външната среда.

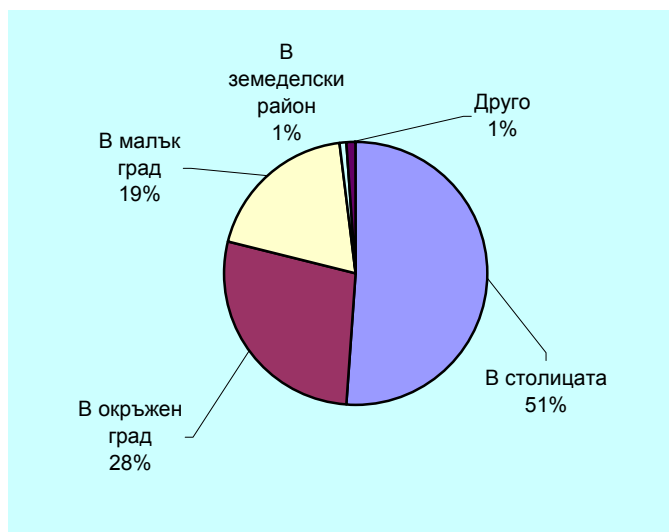
Интересно е местоположението на динамичните МСП (вж. фиг. 3). Мнозинството от тях (51%) са концентрирани в столицата, на второ място са околните градове (28%). Тези цифри говорят за едно неравномерно разпределение на динамичните фирми, което има силно негативни ефекти върху определени региони от страната. Причините са няколко – увеличаващата се урбанизация на населението – процес, който съвсем не е отскоро; наличието на съответна подкрепяща инфраструктура и потребителско търсене; не на последно място влияние оказва и локализацията на големите организации и фирми преди всичко в областните градове и столицата – а те често са значими клиенти (контрактори) на динамичните МСП.

Средният брой на заетите в динамичните МСП също може да даде известна представа за етапа на развитие, на който те се намират. Средноаритметичният брой на заетите в тези фирми през 2000 г. е 40 души. Медианата на този показател има стойност 27,5, което означава, че половината от анкетираните фирми имат по-малко от 27 заети. За сравнение с други страни от ЦИЕ, с най-много заети са динамичните МСП от Чехия и Полша – съответно 131 и 126, а с най-малко – тези от Словения – 26 души.⁷ Сравнително малкият размер на българските растящи фирми се предопределя от няколко фактора. На първо място, това е забавилият се твърде много процес на трансформиране на икономиката и неговите последици – макроикономически кризи, нестабилност, враждебна среда и т.н. На второ място е сравнително по-малкият размер на българския пазар, който е естествен ограничител на растежа на местните фирми. Важна причина е и недостигът на кредити за българските динамични фирми, които иначе едва ли биха се развили със собствени ресурси.

⁷ EFER, Venture Capital and Entrepreneurship in Central and East Europe: 750 Central and Eastern European Dynamic Entrepreneurs Database Survey (Final Report), August, 1994.

Фигура 3

Местоположение на динамичните МСП



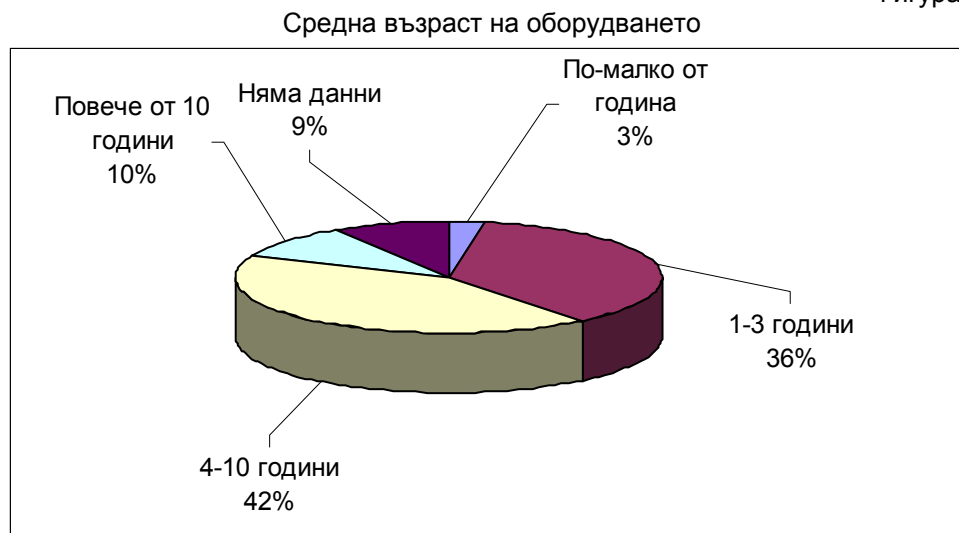
Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Растежът на приходите от продажби, който реализират динамичните МСП, е висок – 108,3% за периода 1997 – 1999г. За сравнение, постигнатият ръст на приходите от продажби за МСП през посочения тригодишен период е 57%. Тази цифра обаче не бива да се приема с прекален оптимизъм, тъй като в началото на 1997г. икономиката претърпя много дълбока криза, довела до рязко свиване дейността на мнозинството стопански организации, т.е. базата за сравнение е твърде ниска. Освен това, силно положителните резултати през последните години показват подобрените условия за бизнес, следствие от активната правителствена политика.

Както беше посочено в началото, растящите МСП по презумпция са конкурентоспособни. Един от източниците на тази конкурентоспособност е логично да бъде използването/приложението на съвременно оборудване и технологии. На фиг. 4 е представена средната възраст на оборудването на тези фирми, която може да се използва като индикатор за неговата съвременност и технологично равнище.

В 42% от случаите българските динамични МСП използват оборудване на възраст 4 – 10 години. Тези резултати показват, че е налице технологично изоставане на българските динамични МСП в сравнение с тези от други СЦИЕ. Полските динамични МСП например разполагат с оборудване на възраст 1 – 3 години в 45% от случаите. Българските изостават в това отношение и спрямо останалите СЦИЕ – в Чехия още през 1993г. повече от половината от динамичните МСП използват оборудване, на възраст максимално 3 години.

Фигура 4



Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Освен общите проблеми на прехода, определен "принос" в тази насока има и счетоводното законодателство, използващо принципа на историческата стойност (неподходящ в условията на висока инфлация), а не на пазарната цена, в резултат от което в балансите на българските фирми оборудването се записва на нереално ниски спрямо пазарните цени. Следствие на това начисляваните амортизационни отчисления са недостатъчни за нормално възстановяване на капиталовата база на фирмите.

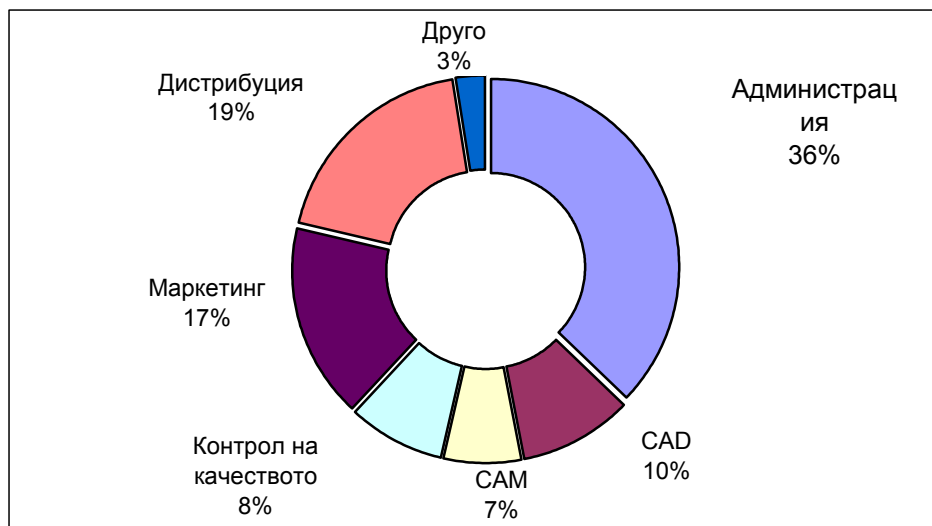
Във връзка с конкурентоспособността на динамичните МСП от особено значение е използването на модерни информационни технологии и решения в техния бизнес. Резултатите показват, че 83,3% от тези фирми използват под някаква форма такива технологии (вж. фиг. 5).

Въз основа на представените данни с известно приближение може да се твърди, че само малка част от динамичните МСП могат да бъдат определени като високотехнологични – поради ниските проценти на използване на CAD и CAM системи и такива за контрол на качеството. Информационните технологии са преобладаващо използвани в помощ на административните функции – може да се предположи, че в голяма част от случаите става въпрос за водене на счетоводството на фирмите с помощта на компютър.

В допълнение на казаното 44,6% от динамичните МСП не са свързани към Интернет. Останалата част от тях го използва най-вече за реклама – 12,9% и за набавяне на информация за пазарите – 11,9%.

Фигура 5

Използвате ли ИТ във вашия бизнес?



Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Интересно е да се анализират финансовите аспекти на дейността на динамичните МСП. При стартирането на бизнеса динамичните предприемачи прибягват най-често до личните си спестявания – в 77,3% от случаите, до заеми от приятели и семейството – в 39,2% и до банкови заеми – в 24,7% от случаите. Високият дял на неформалните източници не е изненадващ – той е типичен за МСП, поради редица обективни и субективни бариери пред получаването на външно финансиране. Трябва да се отбележи, че процентът на динамичните МСП, ползвали банков кредит на старта, е много близък до същия процент, за МСП като цяло – 23,9% (вж. т. 4.4). Това показва, че тези фирми са в същата позиция при старта както и всички останали МСП – поне що се отнася до финансирането. Най-вероятно резултатите се дължат на неразвитостта на институции като фондовете за рисково инвестиране в България и на сравнително малкия брой т. нар. "бизнес ангели".⁸ След утвърждаването на динамичните МСП на пазара обаче нивото на ползване на банкови заеми се увеличава до 31,37%.

В табл. 2 са представени средните равнища на рентабилност на фирмите от извадката за периода 1997 – 1999г.

Прави впечатление, че въпреки големите темпове на растеж на оборота, рентабилността на фирмите не е била особено висока, но все пак от 1997г. тя е нарастваща. Сравнително ниските равнища на рентабилност на изследваните фирми могат да бъдат обяснени с две причини. На първо място, тези фирми са бързорастящи, а е известно, че растежът изисква

⁸ "Бизнес ангелите" са частни лица, разполагащи със значими по обем собствени капитали и готови да ги инвестират в предприемачески начинания. Този специфичен източник на финансиране е особено популярен в САЩ.

инвестиции, за да бъде поддържан, за да се увеличава пазарният дял, да се обновява оборудването и т.н., от което в краткосрочен и средносрочен аспект се влияе рентабилността. И на второ място, може да се очаква, че анкетираният предприемач са занижили представяните данни за печалбата поради нежелание да разкриват чувствителна за бизнеса им информация (поне в част от случаите).

Таблица 2
Равнища на рентабилност на българските динамични МСП

Година	Рентабилност (%)
1997	10,303
1998	11,577
1999	12,488

Бележка: рентабилността е определена като съотношение между нетната печалба и оборота.
Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000 г.

3. Бариери и проблеми пред развитието на динамичните МСП

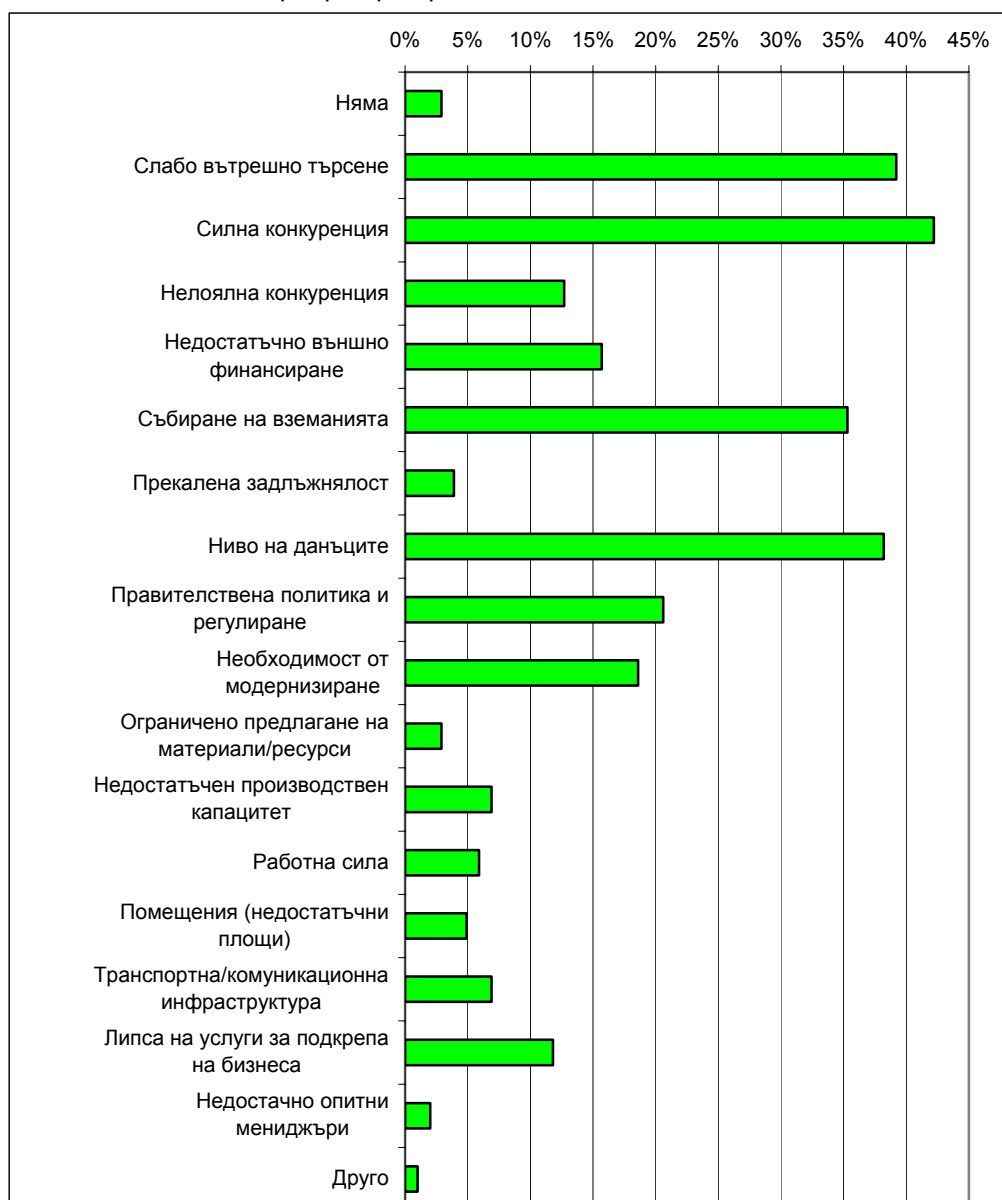
Ключов въпрос е идентифицирането на проблемите пред развитието на българските динамични МСП. На първо място тук ще се даде тяхната обобщена картина, след което специфичните бариери пред разработването на нови продукти, степента, в която различни аспекти на правителственото регулиране са проблем пред бизнеса и бариерите, свързани с персонала.

От фиг. 6 се вижда, че динамичните предприемачи възприемат като най-сериозни бариерите, свързани с пазарните условия – слабото вътрешно търсене и силната конкуренция. Немаловажни са обаче и проблемите, свързани с финансовата среда – липсата на финансиране, размерът на данъците и събирането на вземанията. Любопитно е да се отбележи, че липсата на услуги в подкрепа на бизнеса е смятана за бариера от едва около 12% от респондентите. Това може да се отдаде както на установения навик българският предприемач да не разчита на външна подкрепа (по-скоро са налице очаквания "по-малко да се пречи"), така също и на настъпилите подобрения през последните години, конкретно в подкрепата за българския бизнес.

Сред бариерите пред разработването на нови продукти на първо място е посочено отсъствието на финансиране – 61,8% от анкетираният. Следват неподходящото производствено оборудване – 23,7% и липсата на познания за новите технологии – 21,1% (вж. фиг. 7). Тези данни се намират в съответствие с вече казаното. Българските динамични МСП се намират на все още ранен етап на развитие. Дори когато разполагат с финансови ресурси, те вероятно предпочитат да ги инвестират в обновяване на оборудването си (видяхме, че то в голямата си част е на възраст между 4 и 10 години) или в поддръжка/развитие на пазарите си. В този смисъл, разработването на нови продукти не е сред приоритетите на тези фирми.

Фигура 6

Основни бариери пред развитието на динамичните МСП

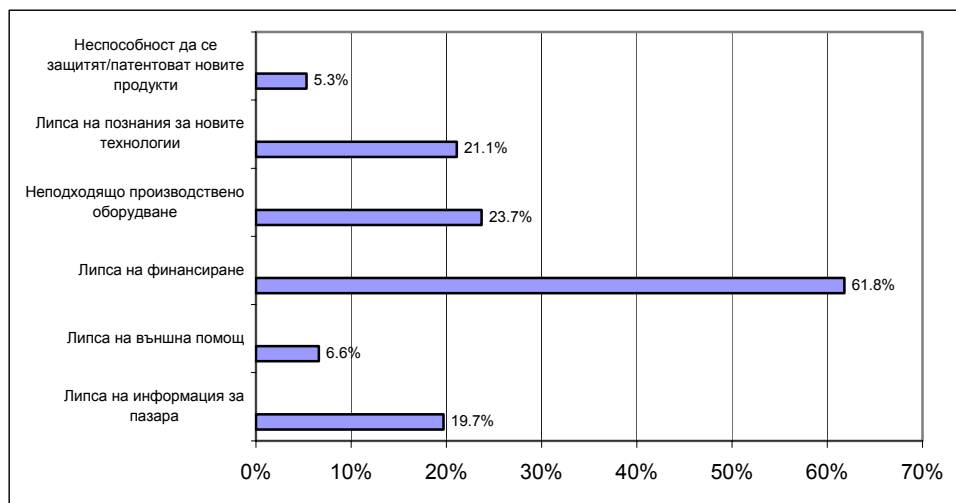


Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000 г.

Сред бариерите, свързани с правителствената политика и регулиране, на първо място е равнището на данъците с над 80% (вж. фиг. 8). Сериозни бариери са също външнотърговската политика и регистрационните режими.

Фигура 7

Бариири пред разработването на нови продукти

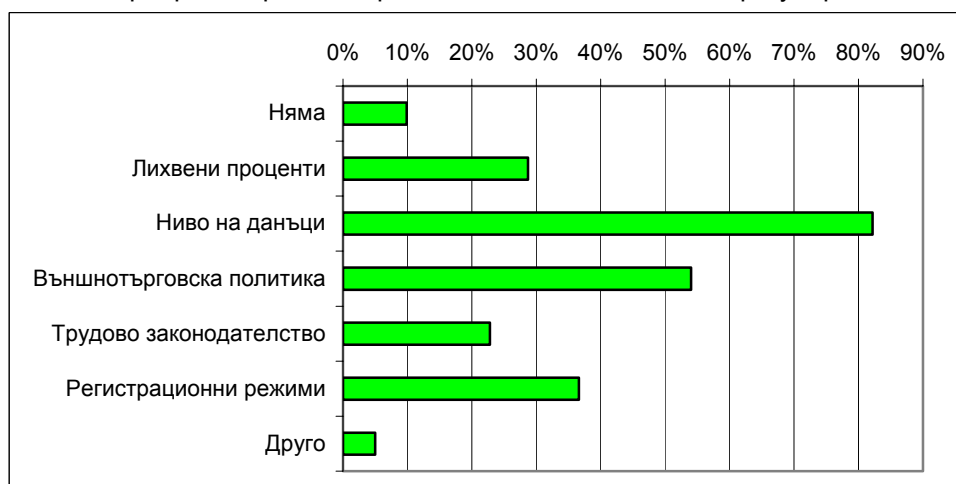


Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Що се отнася до равнището на данъците, този резултат е очакван. В сравнение с данъчните равнища в другите европейски страни обаче, тези в България съвсем не са от най-високите. Проблемите на българските динамични МСП в този смисъл са по-скоро свързани с това, че те са все още недостатъчно укрепнали, за да действат пълноценно като пазарни субекти, а подкрепата на кредитните институции е все още слаба.

Фигура 8

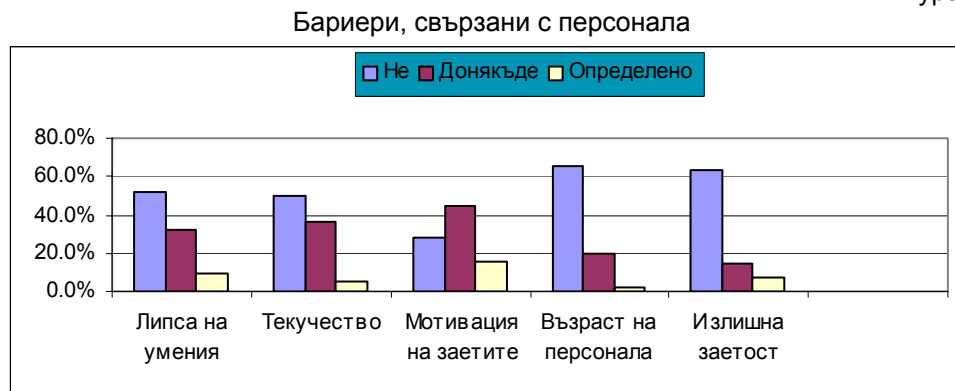
Бариири, свързани с правителствената политика и регулиране



Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Проблемите на динамичните МСП с персонала се свързват с липсата на мотивация, голямото текучество и липсата на умения (вж. фиг. 9).

Фигура 9



Източник: проект "Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България", Център за развитие на предприемачеството, УНСС, 1999 – 2000г.

Недостатъчната мотивираност може да се свърже с два фактора. Първо, това е наследството от плановата икономика, което все още се усеща в българските фирми, особено по отношение на по-възрастните заети; второ, стандартът на живот в България още е на по-ниско равнище в сравнение дори с повечето страни от ЦИЕ. По-голямата част от българските фирми, вкл. динамичните, не са в състояние да предложат достатъчно мотивиращо заплащане и среда за развитие на заетите си. В резултат на това кадрите, и по-специално по-младите от тях, често сменят работното си място в търсене на най-добрата оферта (вкл. в чужбина – най-вече при динамичните фирми от сектора на ИТ).

Обобщавайки резултатите от емпиричното изследване, съчетани с по-детайлния анализ на ситуацията в конкретни български динамични МСП (кейс стадис – в рамките на същото изследване), могат да се открият някои специфични бариери пред растежа на тези фирми:

липса/недостатъчност на управленски познания и умения – предопределя се до голяма степен от факта, че динамичните предприемачи са най-често с техническо образование и опит;

психологически бариери пред растежа – повечето предприемачи нямат способността, желанието и уменията да делегират права и отговорности и да изграждат управленски екипи, вкл. и да се разделят с част от собствеността (в българските динамични МСП управленските решения са все още силно концентрирани в ръцете на предприемачите – все още малко фирми са управлявани професионално). В много от случаите нежеланието/неспособността да се делегира довежда до забавен растеж, понижена мотивация на служителите, увеличена бюрократичност и често лични проблеми за предприемачите;

затруднен достъп до информация – особено експортиращите динамични МСП изпитват трудности с достъпа до информация за пазарите, законодателството, възможностите за бизнес и т.н. в чуждите страни;

затруднен достъп до информация за нови технологии и трудности по патентоването на внедрени нововъдения.

4. Академично предприемачество в България

4.1. Академичното предприемачество като явление

През последните години в развитите индустриални страни, а напоследък и в България, на бизнес сцената излиза една нова група предприемачи – т. нар. “академични предприемачи”. Това са представители на националните изследователски институции и университетите, които стартират свой собствен бизнес. Предприятията, които създават, са предимно малки. Ролята на академичното предприемачество нараства поради характера на задачите, които то се опитва да реши. Това са успешното комерсиализиране на собствените изследователски резултати и участието в (подпомагането на) процеса на иновации в сектора на МСП. Възможността за сътрудничество между университетите и научноизследователските институти, от една страна, и МСП от друга, в процеса на комерсиализацията на нови идеи и изследователски резултати, е важна и за двете страни. За учените и изследователите то може да служи като източник на допълнителни институционални средства и персонални финансови възнаграждения. За МСП подобно сътрудничество прави възможно въвеждането на нови високотехнологични продукти и услуги, улеснява, ускорява и поевтинява процеса на иновация. Възможността за сътрудничество в областта на технологичното развитие чрез обединяването на МСП в т.нар. “клъстър”, им позволява да постигнат необходимата критична маса при разработването на нови проекти, да споделят рисковете, експертните разходи, да постигнат икономии от мащаба и да намалят времето за появата на нови продукти и услуги на пазара. Известен е опитът на т. нар. “spin off” фирми, създадени от различни академични институции, изследователи и известни водещи фирми, които са активни участници при развитието на високите технологии в редица индустриални страни.

4.2. Характеристика на академичното предприемачество

Въз основа на направените проучвания и анализи⁹ могат да се синтезират следните характерни черти на явлението академично предприемачество в България:

то е специфична форма на дребен и среден бизнес;

налице са (в повечето случаи) тесни, обективни връзки между предприемача, академичната общност и академичната институция;

дейността на академичните предприемачи е съсредоточена предимно в сферата на услугите, консултирането и тясно специализираното производство, основаваща се на наличните специализирани знания и умения, придобити в академичната (изследователската) институция;

⁹ Основно тук са използвани материали от изследователски проекти на ЦРП при УНСС, София.

високо интелектуално съдържание на самата дейност, а също и на продуктите/услугите, резултат на академичното предприемачество – респ. генериране на по-висока добавена стойност;

академичното предприемачество играе важна социално-икономическа роля като значим канал за трансфер на нови за страната технологии към реалния сектор както от българската академична среда, така и от чужбина;

доминиращо положение в бизнеса има личността на академичния предприемач (повече, отколкото при традиционните малки фирми);

фирмите на академичните предприемачи се позиционират в рамките на вторичния и най-вече на третичния сектор на икономиката;

налице е преимуществена ориентация към вътрешния пазар на тези фирми;

налице е нееднородност на академичното предприемачество – в смисъл на обособяването на две големи групи – технологично базирани и хуманитарно ориентирани академични предприемачи (предимно медици, икономисти и юристи).

4.3. Проблеми пред академичните предприемачи

Националната икономика в момента не е способна да отговори адекватно на нуждите на академичните предприемачи от специални суровини, материали, полуфабрикати и др.

Липсват възможности за целево, рисково финансиране на високотехнологичен бизнес на предприемачите.

Няма реална помощ от страна на академичните институции към академичните предприемачи – налице е едно неутрално до негативно отношение към последните.

5. Насоки за подкрепа на динамичните МСП и академичните предприемачи

Необходимо е, на първо място, да се идентифицира ролята на динамичните МСП и академичното предприемачество за развитието на националната икономика и да се разработят специфични мерки за подкрепа от страна на съответните институции в т.ч:

По отношение стратегиите на МСП

Да бъдат стимулирани да модернизират и усъвършенстват иновационните си системи, като възприемат най-добрите световни практики. Това включва генериране и въвеждане на бизнес-модел, даващ възможност за бърза реакция, за постоянна иновация и за промяна на стратегията на фирмата, без това да предизвика нежелателни сътресения; ново разбиране при създаването на подизпълнителски мрежи в условията на дигиталната икономика. Крайните производители формират с подизпълнителите т.нар. коалиции, електронен бизнес общества, клъстъри. Тези гъвкави коалиции имат за цел не само и единствено понижаване на разходите, но и задоволяване на потребителя на качествено ново равнище. Ударението се поставя върху комплексните потребности на клиента, а не върху продукта или

услугата сами по себе си. Използвайки възможностите на глобалната мрежа, фирмите следят динамиката в предпочитанията на клиентите си, превръщайки се според случая съответно в “най-евтиния”, “най-познатия” или “най-добрия” доставчик, като запазват високата степен на лоялност у тях. Иновациите в условията на дигиталната икономика са насочени не само към продукта (услугата), но и към цялостния опит, получаван от клиента при използването им.

Да бъдат стимулирани МСП за включване на стратегии за технологично развитие в цялостните си бизнес-стратегии, както и да увеличават разходите си за научни изследвания и технологично развитие с цел повишаване на тяхната конкурентоспособност.

По отношение на достъпа до финансиране

Да се разработят и приложат инструменти за рисково финансиране на високотехнологичен бизнес, каквито са например фондовете за рисков капитал.

Подходящи инструменти за стимулирането на растежа на динамичните МСП са гарантирането на кредитите и въвеждането на системата на инвестиционния данъчен кредит.

По отношение на достъпа до пазари

Да се подпомага участието на МСП в търговски панаири, изложения и др.

Да се улесни достъпът им до консултантски услуги в областта на експорта, до пазарна информация (особено що се отнася до чуждите пазари) – тенденции, контакти и др.

Да се увеличи обхватът на услугите по експортно застраховане и се улесни достъпът на МСП до тях.

По отношение развитието на национална система за иновации

Да се увеличат обществените разходи за научни изследвания и технологично развитие в области от съществено значение за конкурентоспособността на сектора на МСП.

Да се повишава качеството на научноизследователската база по начин, позволяващ участието на националната система за научни изследвания в международни проекти за изследване и технологично развитие в приоритетни, представляващи интерес за националната икономика, области.

Университетите и научноизследователските институти да бъдат стимулирани ефективно да създават и разпространяват нови знания.

Да се повиши конкуренцията на изследователските организации (от частния и обществения сектор) при възлагането на договори за научни изследвания, бенефициент на които е секторът на МСП.

Да се подобри разпространението на резултатите от финансираните с обществени средства научни изследвания и технологично развитие и да се подпомага и насърчава сътрудничеството между университетите, научноизследователските институти и МСП.

Да се осигурят стимули за университетите и научноизследователските институции да комерсиализират резултатите от изследователската си дейност.

Да се отстранят пречките, затрудняващи създаването и участието на университетите в подпомагащи изследователската им дейност фирми.

Да се подпомага дейността на съществуващите и да се насърчава създаването на нови центрове за развитие на предприемачеството към водещите университети. Випускниците им, наред с технологическите си познания, трябва да притежават иноваторски и предприемачески качества, култивирани в процеса на обучение.

Да се модернизира системата за получаване, запазване и правна закрила на правата върху интелектуалната собственост.

Необходима е целева (селективна) подкрепа за академичните предприемачи, насочена към стартиращи технологичнобазирани МСП (създаване на "spin-off" фирми), особено с участието на млади преподаватели и докторанти.

Да се подпомогне участието на академичните предприемачи в европейски програми и проекти за изследване и технологично развитие.

Литература

1. Проект *"Динамичните предприемачи – сравнителен анализ за Полша и България"*, Центъра за развитие на предприемачеството към УНСС, 1999-2000.
2. Bridge, S., O'Neill, K. and S. Cromie, *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*, Macmillan Business, 1988.
3. Доклад за малките и средните предприятия 2000, Агенция за малки и средни предприятия, 2001.
4. Smallbone, D., Leigh, R and North, D., *The characteristics and strategies of high growth SME*, Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University, Queensway, Enfield, UK.
5. EFER, *Venture Capital and Entrepreneurship in Central and East Europe: 750 Central and Eastern European Dynamic Entrepreneurs Database Survey (Final Report)*, August, 1994.

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. Както 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. Условията 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

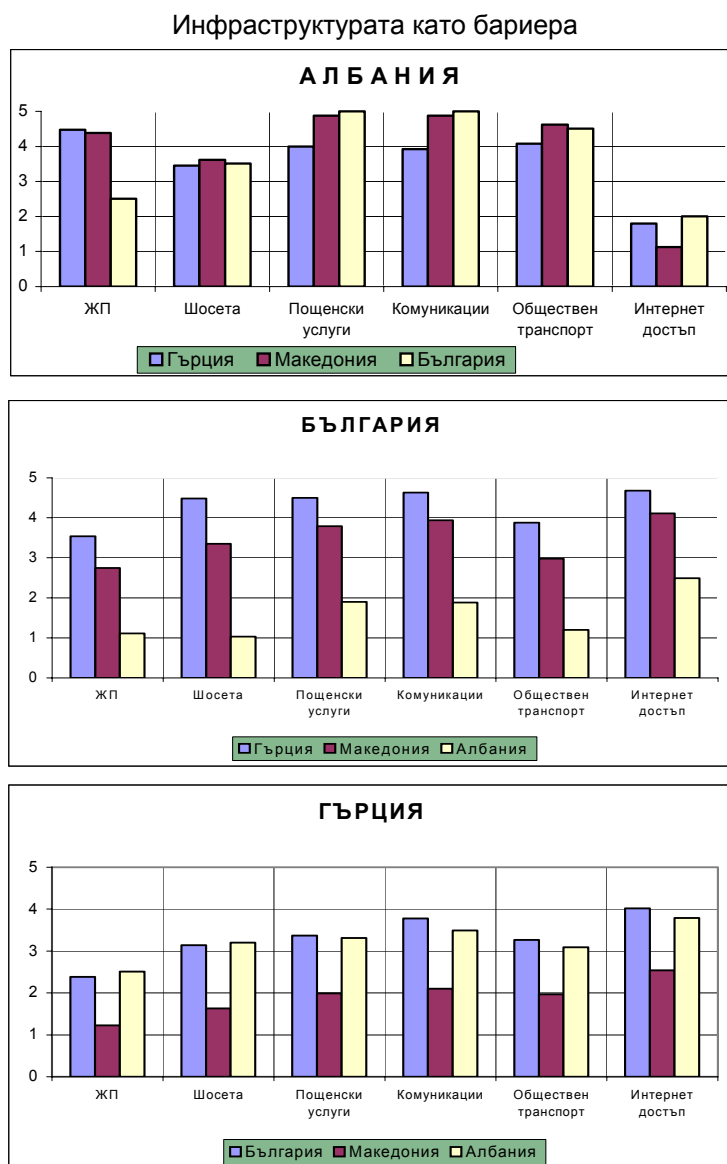
Общо инфраструктурата не създава големи проблеми пред развитието на трансграничното икономическо сътрудничество на югоизточните Балкани. Преобладаващите оценки на бизнесмените са сравнително високи за пощенските услуги, телекомуникациите и особено за достъпа до интернет. Последният очевидно трябва да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

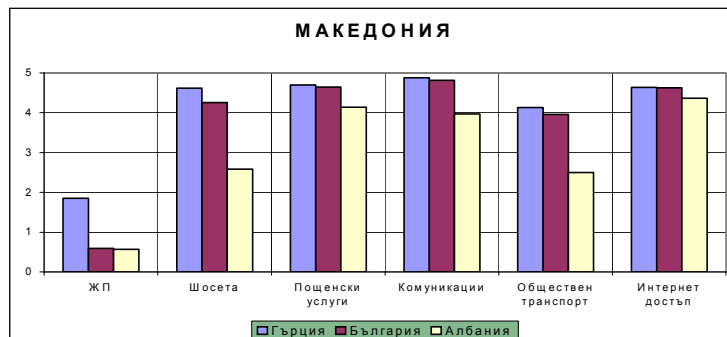
В силен контраст с всички други елементи на инфраструктурата е оценката на ЖП връзки в региона като бариера. Бизнесмените от България, Македония и Албания, са единодушни, че в отношенията между страните ЖП транспорта създава пречки, които са почти непреодолими. Само една висока оценка е дадена от български 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 неразвитият 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 неразвития 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.

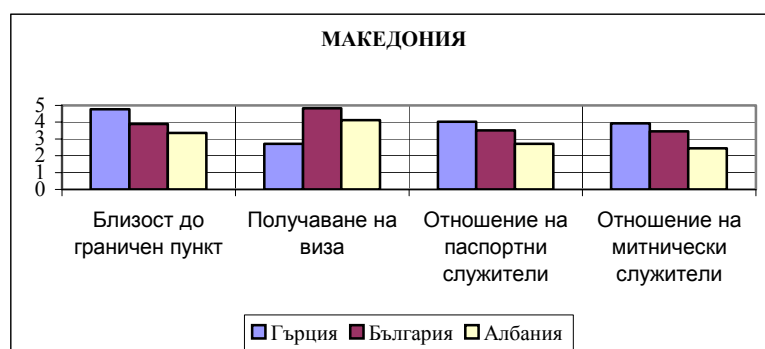
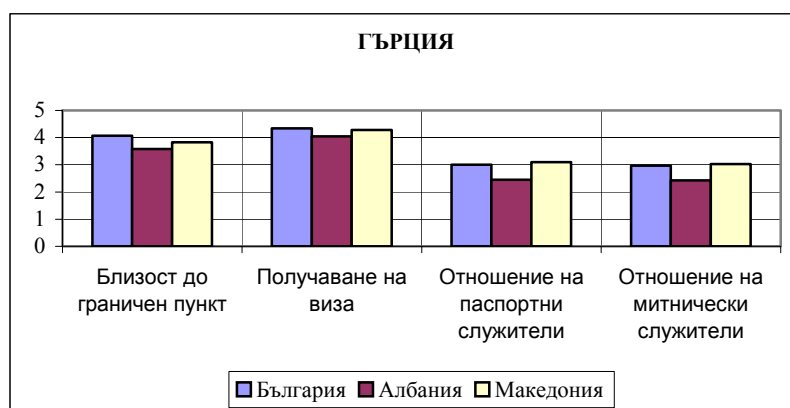
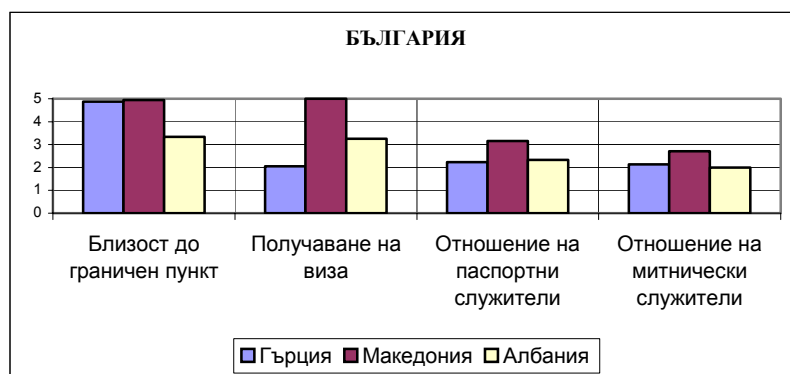
Но тези оценки изискват някои коментари. Причината за високата оценка на близостта до граничните пунктове, особено за българските бизнесмени, е поради избора на региона. По протежението на 493 км граница между България и Гърция има само 2 гранични пункта, а главният е до региона, който изучаваме. Очевидно 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.

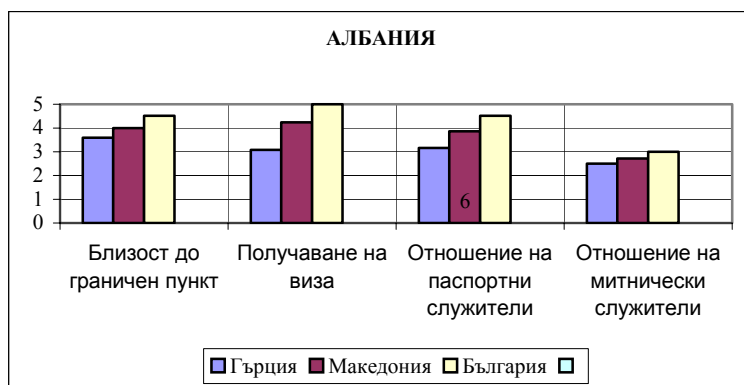
Относно получаването на виза, протичат два разнопосочни процеса. От една страна, след провеждането на изследването България беше извадена от шенгенския списък и бизнесмените могат да пътуват до Гърция без визи. От друга страна, усещаната е, че този факт ще създаде по-големи трудности на бизнесмените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



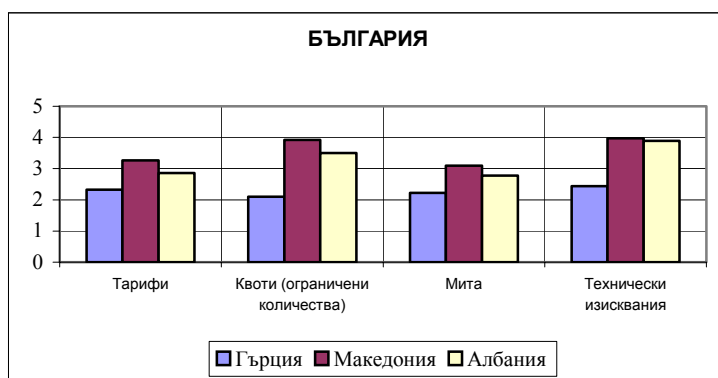


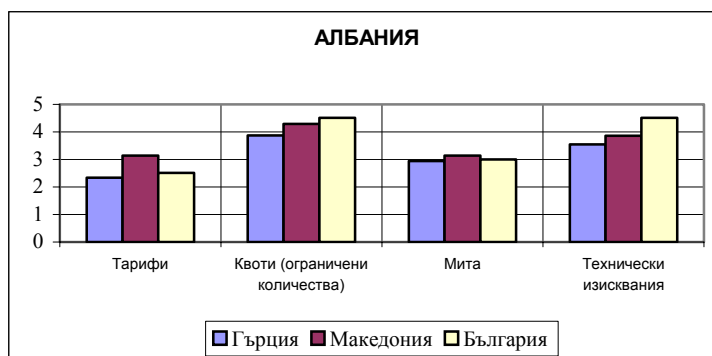
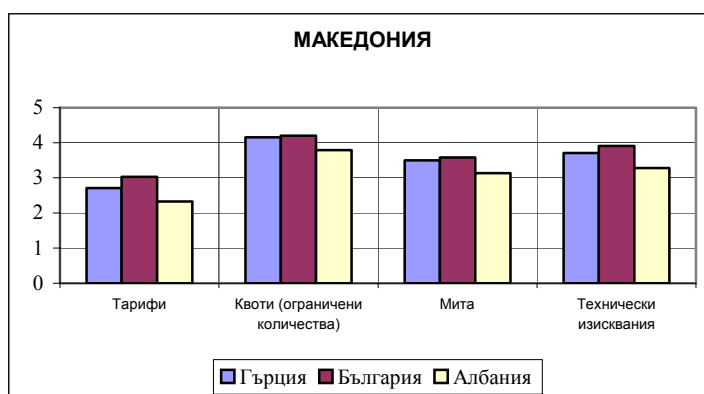
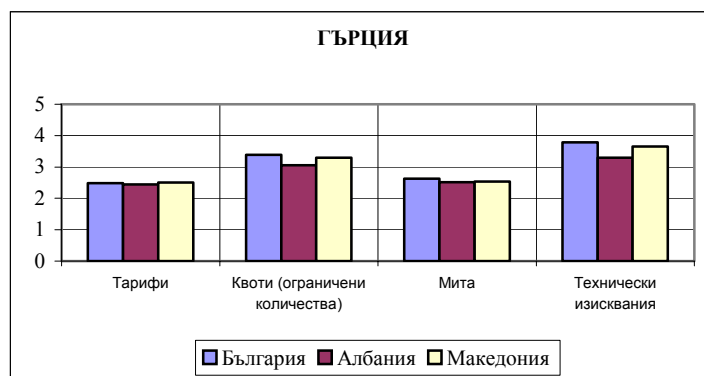
3. Търговските условия като бариера

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.

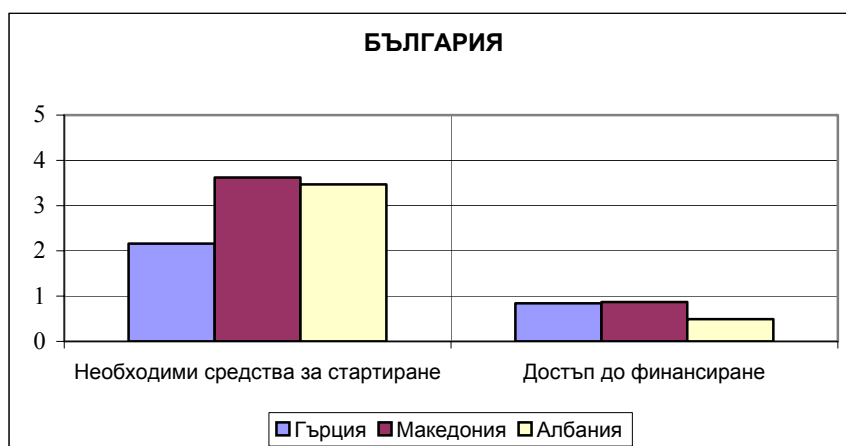
Отношението на бизнесмените от четирите страни е определено по-отрицателно към тарифите и митата като бариери за трансграничното сътрудничество. В отношенията на която и да е страна с която и да е друга те са оценени като създаващи средни по тежест трудности.

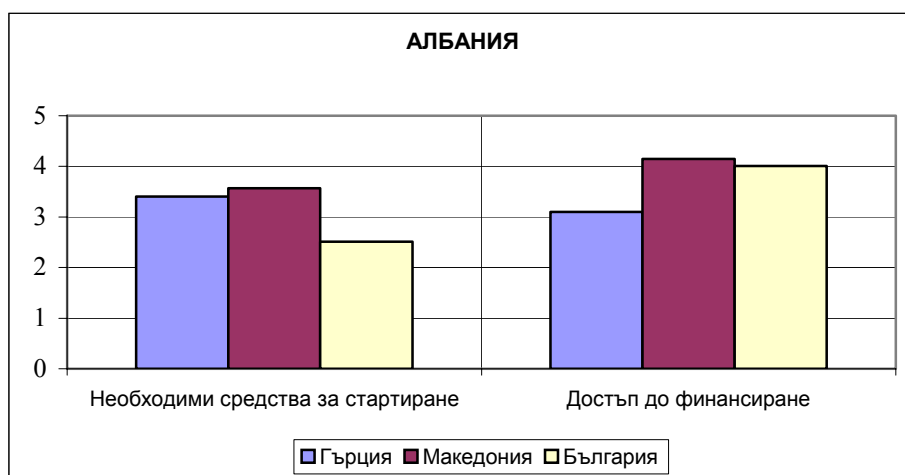
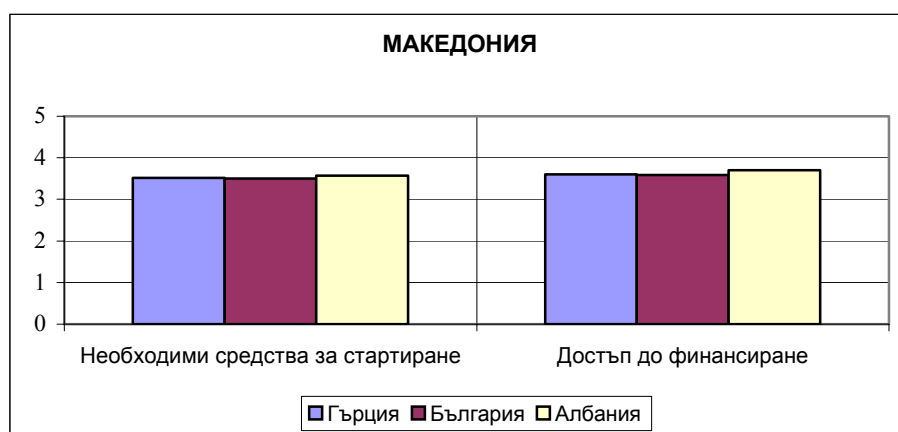
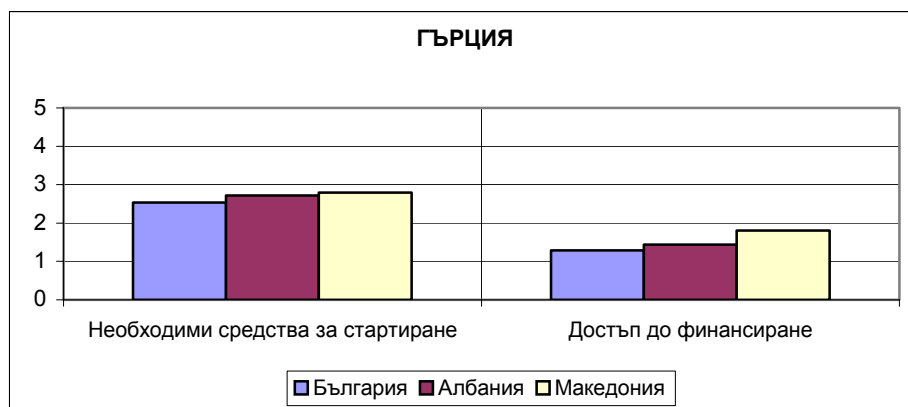
4. Финансовите условия като бариера

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

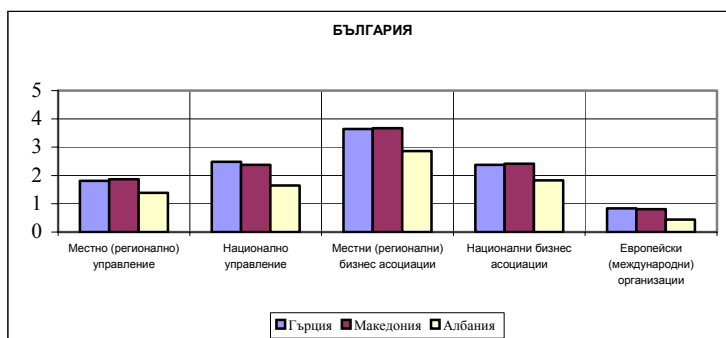
Подкрепата на местните и националните власти, на местните и националните бизнес организации и на международните организации е определено оценена като най-ниска от бизнесмените от всички страни. Ако степенуваме, най-отрицателно е отношението към очакваната подкрепа от международни (вкл. европейски) организации, 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.

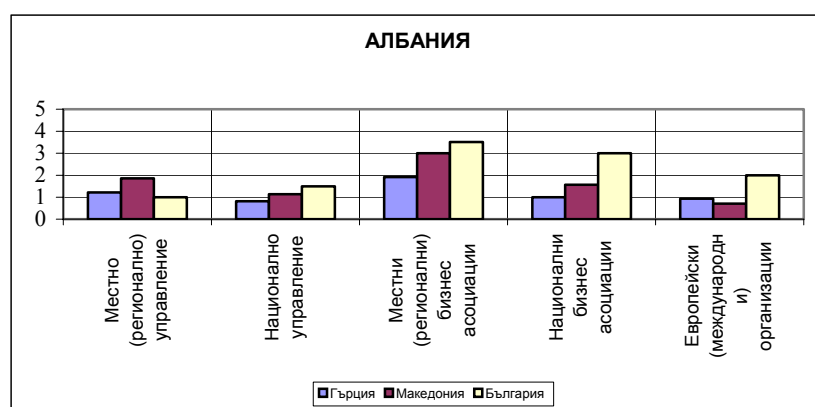
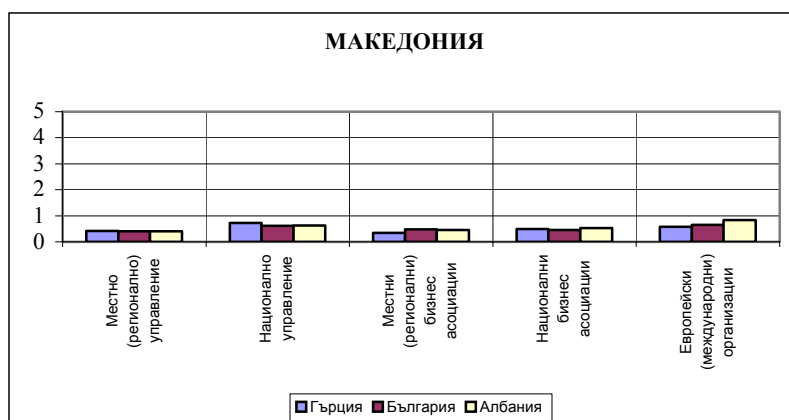
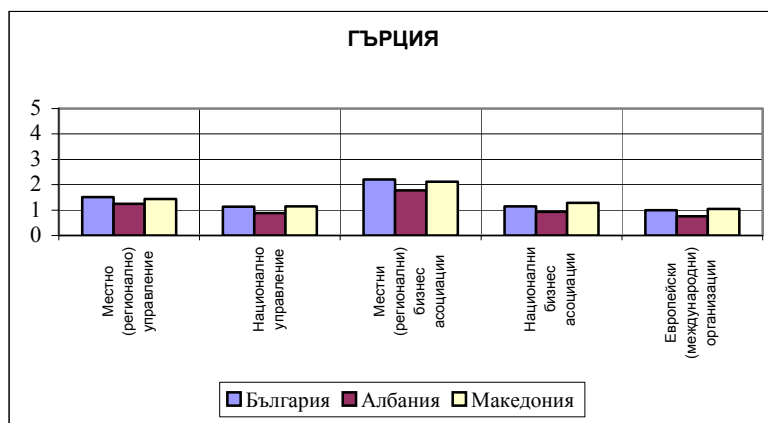
Имайки предвид, че съществуват много европейски програми за регионално сътрудничество на страните-членки с преговарящите и асоциираните страни, учудващо е, че нищо не е направено да се подпомогне бизнеса в граничните райони на Гърция с България, Македония и Албания. Или, ако има някаква дейност, бизнесмените 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



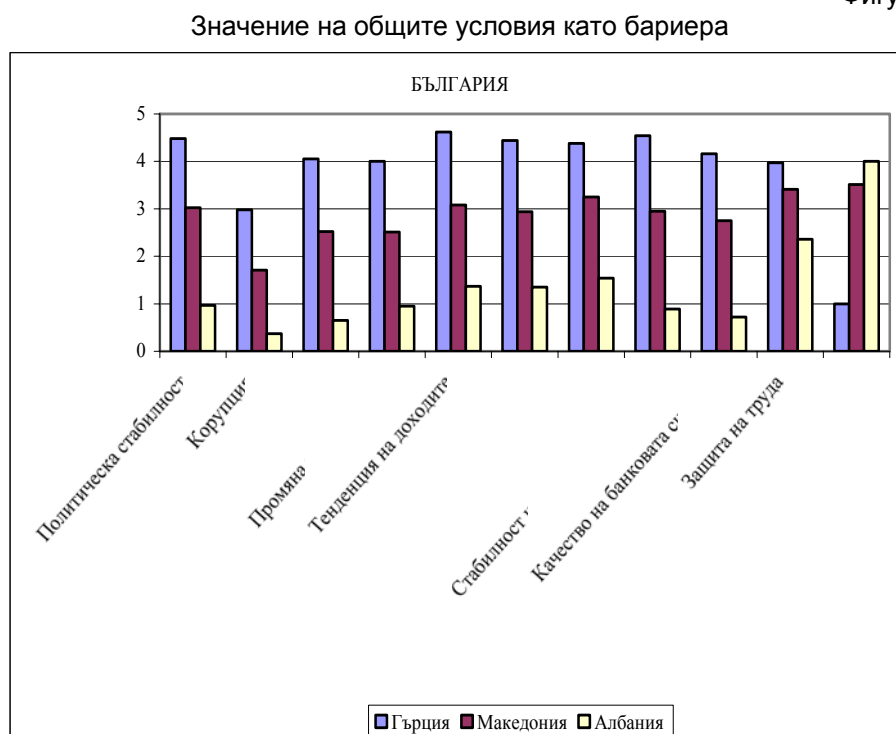


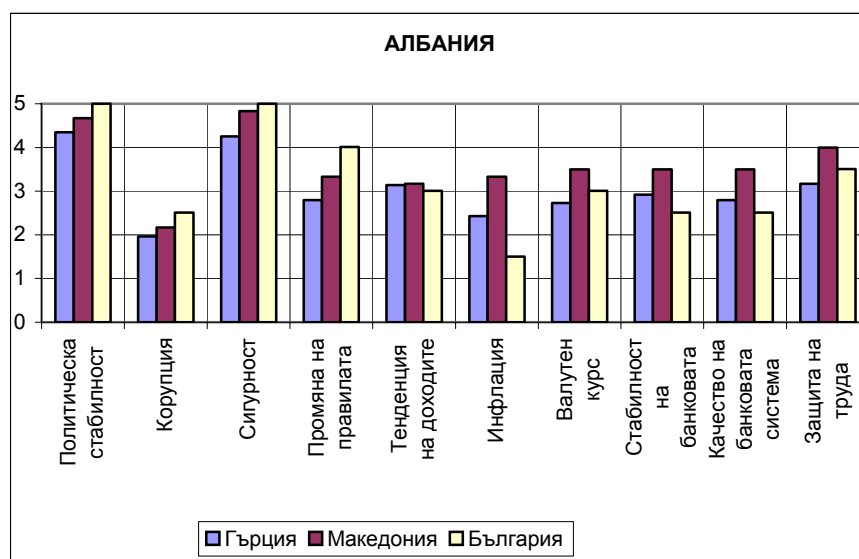
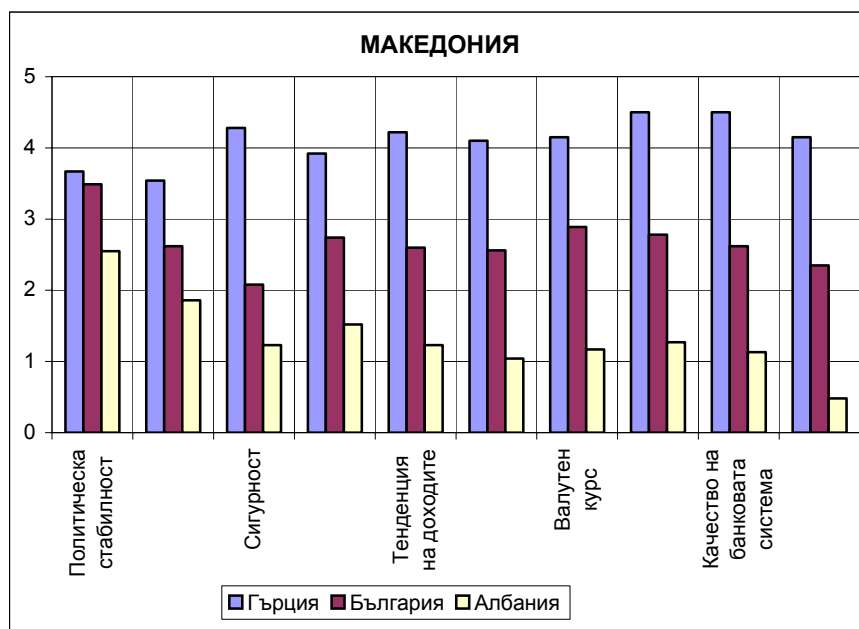
Съществува много ясно изразено желание за сътрудничество, осъществяват се смесени дейности и може би затова бизнес асоциациите, особено на регионално равнище, имат най-висока оценка на тази дейност. Но това не е достатъчно що се отнася до бизнеса. Особено при сегашната финансова слабост на страните в 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.

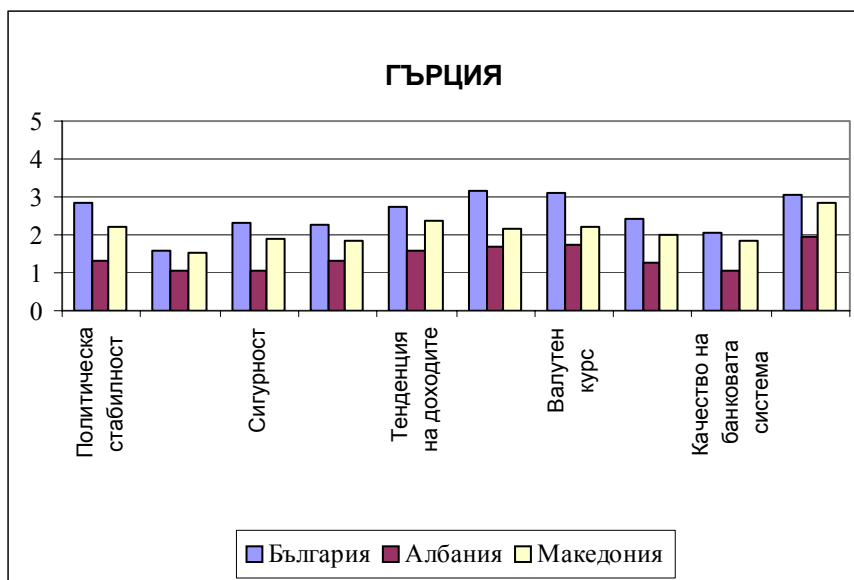
6. Общи условия

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.

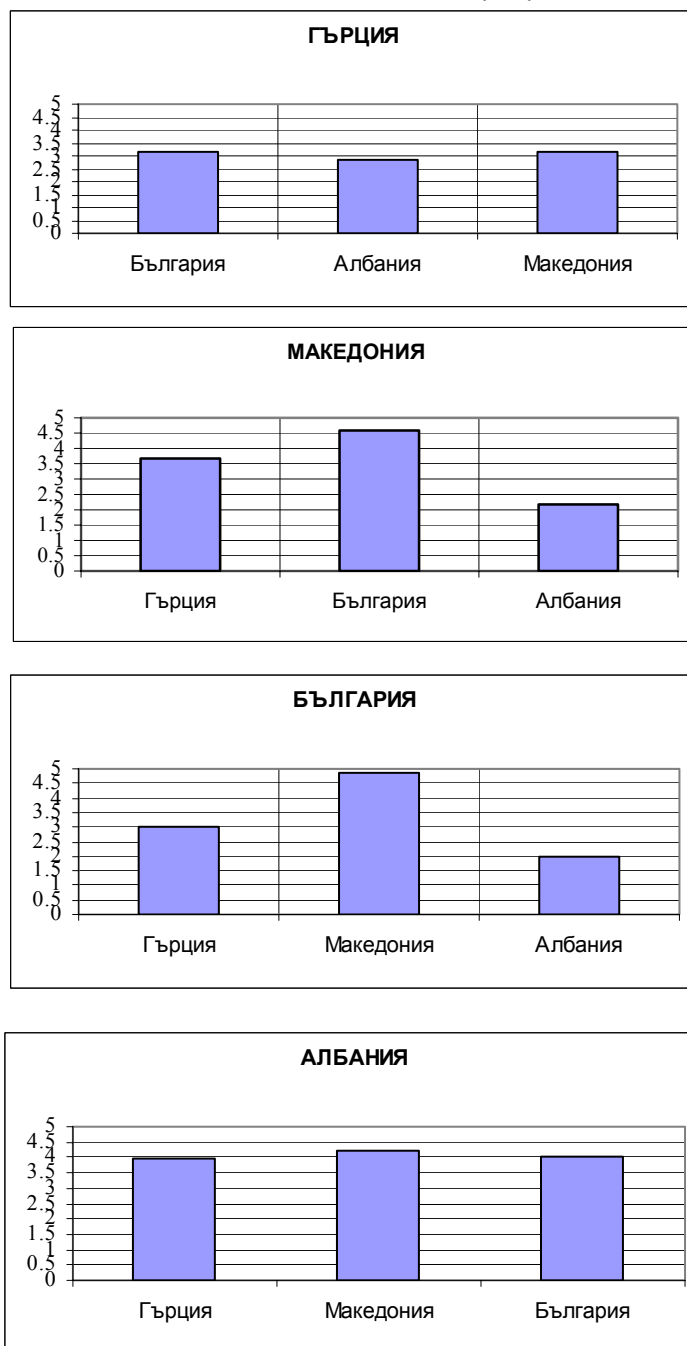
7. Език

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.

БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

Целта на изследването е да се направи анализ и оценка на банковата конкуренция между търговските банки у нас и проявлението ѝ в основните направления на банковата дейност с оглед да се разкрият проблемите и очертаят перспективите за нейното развитие.

За реализирането на поставената цел са решени следните задачи:

- проследена е същността на банковата конкуренция и основните фактори, които влияят върху нейната интензивност;
- анализирана е и е дадена оценка на банковата конкуренция у нас както като цяло, така и в основните направления на банковата дейност – на депозитния и кредитния пазар и на пазара на посреднически услуги. Изследвани са и подходите при воденето на конкуренция - ценови и неценови;
- очертани са перспективите и възможните насоки за развитие на банковата конкуренция у нас на фона на очакваните промени в структурата на банковия отрасъл под въздействието както на екзогенни, така и ендогенни фактори. Проследени са потенциалните възможности малките и средните български банки да изиграят ролята на аутсайдери-новатори и да се възползват от настъпващите промени. Основният извод е, че бъдещите позиции на отделните банки ще зависят от техния подход към конкуренцията и ще се определят от конкурентни предимства от по-висш ранг и избор на по-тесен фронт на конкуренция.

JEL: G21, P34

Увод

Икономиката на всяка страна се крепи на няколко основни стълба: законодателството, предприемчивостта на населението и финансово-кредитната, в частност – банковата система. Тези три градивни елемента са взаимозависими и промените в тях се отразяват повече или по-малко на всички останали. Ето защо банковата конкуренция, давайки насоките за развитие на банковата система, влияе върху целия икономически процес и по-конкретно:

- Засилената междубанкова конкуренция дава по-добри възможности за развитие на предприемачеството, вследствие не само на по-ниските цени на банковите услуги, но и на повишеното качество на обслужването.

¹ Иванка Крайнинска е ст.н.с. II ст. д-р в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел: 9890595р факс: 9882108..

- В резултат от конкуренцията банките отделят средства за иновации, инвестирайки в нови технологии, които от своя страна са фактор за прогреса на обществото, а и на самите банки.
- Конкуренцията позволява в условията на пазарна икономика да оцелеят по-гъвкавите и приспособими към пазара банки.
- Конкуренцията дава възможност на потребителите на банкови услуги да повишат собственото си богатство и имидж, ставайки клиенти на определена банка.

I. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ У НАС

1. Същност и видове банковата конкуренция

Банковата конкуренция е такова състояние на банковия пазар, при което достатъчно на брой банки предлагат еднаква "стока" – капитали и услуги, като с различни условия и преференции се стремят да извлекат максимална полза.

Първите подобни на банки институции възникват в древността и са свързани с появата и развитието на търговията с пари. Предпоставките за зараждането на банкова конкуренция обаче се създават едва през втората половина на XIX век и се изразяват в следното:

- пазарът вече е наситен с икономически субекти;
- самите субекти имат свободен достъп до пазари на капитали;
- многото на брой продавачи и купувачи гарантират свободното формиране на цената на съответния паричен ресурс, услуга или продукт;
- банките се утвърждават като обществени институции, т.е. като предприятия, които оперират не само със собствен, а преди всичко с обществен капитал (най-важния белег на съвременните банки), което води до силно увеличение на банковите ресурси.

Конкуренцията в банковата сфера има свои особености:

- по-късна поява в сравнение с конкуренцията в други икономически отрасли;
- невъзможност продуктът или услугата да бъдат защитени от копиране или имитация;
- осъществяване в условията на по-голяма неопределеност;
- конкуренция в използването на привлечения чужд капитал.

Банковата конкуренция може да се разглежда от различни аспекти и критерии:

а) по обхват:

- търговски банки, функциониращи в даден регион или държава;
- национални и чуждестранни банки, опериращи в съответна страна;
- банки, участници на световния пазар (транснационални банки);

б) по отношение сферата на проявление:

- междоотраслова;
- вътрешноотраслова;

в) по избор на подход:

- ценова;

- неценова.

Това изследване е насочено преди всичко към конкуренцията между търговските банки на българския банков пазар и вътрешноотрасловото ѝ проявление, т.е. на основните видове банкови пазари – депозитен, кредитен и пазар на посреднически услуги.

2. Банковият пазар и конкуренцията

Банковият пазар е един от основните елементи на финансовия пазар. Той представлява мястото, на което банките търгуват с останалите икономически субекти (физически и юридически лица), като предлагат и търсят капитали и им оказват специфични услуги. Банковата конкуренция се проявява както между отделните банки, така и най-вече в различните ниши на банковия пазар: кредитен, депозитен, валутен, пазар на ценни книжа, пазар на различни видове посреднически услуги.

2.1. Основни фактори, влияещи върху интензивността на банковата конкуренция

Всеки отрасъл на икономиката (още повече банковият) е уникален и има присъща само на него структура. Обикновено тя е относително стабилна, но с течение на времето се променя. Още по-динамична е тази промяна, когато икономиката се намира в преход. Всестранното разбиране на структурата на отрасъла и процеса на нейното изменение е от особено значение при изследване на конкуренцията.

Според М. Портьър² привлекателността на отраслите се определя от пет сили на конкуренцията:

- заплахата от поява на нови конкуренти;
- заплахата от поява на стоки и услуги-заместители;
- способността на доставчиците да се "търгуват";
- способността на купувачите да се "търгуват";
- съперничеството между съществуващите конкуренти.

Значението на всяка от петте сили на конкуренцията се определя от структурата на отрасъла, т.е. от неговите икономически и технически характеристики. Въздействието на всяка една от тези сили е различно за всеки отрасъл и в крайна сметка предопределя неговата рентабилност. Там, където тяхното действие е благоприятно, много конкуренти могат да получат печалба и обратното - когато една или повече сили действат неблагоприятно, малко предприятия могат да съхранят печалбите си.

Един кратък преглед на действието на петте сили в банковия отрасъл води до следните изводи:

Първо. Заплахата от поява на нови конкуренти понижава общия потенциал на печалбата в отрасъла, защото те внасят "нови мощности" и се стремят да получат част от пазара на предлагането. (Разбира се, трябва да се отчитат потенциалните възможности на пазара и очакваната динамика на нарастването му.) Засилването на конкуренцията в отрасъла намалява печалбата, тъй като, за да съхранят конкурентноспособността си,

² Портер М., Международная конкуренция, М., 1993, с. 53.

действащите банки ще трябва да направят по-големи разходи. Появата на нови конкуренти зависи от това доколко е трудно новият конкурент да се “внедри” в отрасъла. Банковият отрасъл, независимо от непрекъснатата дерегулация и либерализация, си остава най-регулираната сфера. Ето защо степента на държавно и законодателно регулиране е един от факторите с най-голямо значение за интензивността на междубанковата конкуренция. Високата степен на регулиране ограничава навлизането на т.нар. “пришълци” и обратното – либералното банково законодателство дава по-голяма свобода на банките, увеличава конкуренцията, но е и предпоставка за повишаване на рисковете, които могат да засегнат не само банковата система, но и цялата икономика. Размерът на минимално изискуемия собствен капитал за допуск до банковия пазар, а също и условията за допуск на чуждестранни банкови клонове до местния пазар са едни от най-важните бариери за навлизането на нови конкуренти. Разбира се, не бива да се подценяват и други регулации, определящи дейността на банките, които правят този сектор атрактивен или не и предопределят преливането или излизането на капитали от него.

Междуетрасловото преливане на капитали от и към банковата сфера е от съществено значение за интензивността на банковата конкуренция. То се проявява чрез възникването на нови банки на пазара и при опитите на вече съществуващите банки да завоюват определен пазарен сегмент в други отрасли (нетрадиционни за тях). Високата рентабилност на банковия сектор е една от причините, поради която капитали от другите отрасли на икономиката се пренасочват към банкова дейност. От една страна, ако тези капитали съдействат за появата на нови банки, ще се повиши интензивността на конкуренцията между банките, предлагащи аналогични услуги. От друга страна, пренасочването на капитали към определен пазарен сегмент с по-висока възвръщаемост увеличава интензивността на конкуренцията в този сегмент. Определено може да се каже, че интензитетът на конкуренцията се увеличава с повишеното междуетраслово преливане на капитали. Важно е обаче и това, че оттеглянето на капитали от банковия сектор лишава банките от така необходимия ресурс, с който те оперират. Липсата на ресурс води до ограничения в дейността, а оттам и до намаляване интензивността на конкуренцията. Държавата може да понижи конкуренцията между банките, елиминирайки част от тях чрез повишаване размера на минимално изискуемия капитал за банкова дейност или чрез промяна (по-конкретно повишаване) на изискванията за ликвидност, капиталова адекватност и др.

Второ, заплахата от поява на нови продукти и услуги-заместители.

Те ограничават печалбите на банките, конкуриращи се в този отрасъл. Повисоките цени на банковите продукти и услуги могат да подбудят клиентите да потърсят заместители и да намалят обема на услугите в сектора – например предпочитание на клиентите към каналите на прякото външно финансиране (облигационни заеми вместо банков кредит, финансиране от фондове за рисков капитал), разплащания без банково посредничество и т.н.

Третата и четвъртата сила, оказващи въздействие върху конкуренцията, са мощните клиенти и доставчици. “Търгувайки се” добре, те могат да намалят печалбата на банките, тъй като при понижаване на цените “печалбата” изтича към тях. Въздействието на клиентите се определя от такива фактори като: колко клиенти има банката и какви са те; явява ли се

банковата услуга значителна част от общите разходи на клиента и т.н. В голяма степен това е валидно и за “доставчиците” на банкови ресурси (депозиторите и вложителите), тъй като при повишаване цената на привлечените ресурси “печалбата” изтича към тях. При наличието на повече алтернативни възможности за спестителите те могат по-добре да се “търгуват” и да изискват по-голяма възвръщаемост. Именно отсъствието на алтернативни възможности у нас както за вложителите, така и за кредиторите позволява на банките да поддържат дълги години голям лихвен спред.

Пето, съперничеството между банките-конкуренти, действащи на банковия пазар. Държавното и законодателното регулиране оказва силно въздействие върху интензивността на конкуренцията на банковия пазар. (Например нормативните разпоредби, които свързват максималната кредитна експозиция на банката с нейния собствен капитал, т.нар. големи кредити, предопределят възможностите на банките да се конкурират на кредитния пазар, респ. да правят по-доходоносни вложения, а така също и конкуренцията за привличане на големи корпоративни клиенти на клиентския пазар.) Освен законодателна може да съществува и пряка държавна намеса, която оказва въздействие върху интензитета на конкуренцията между функциониращите банки. Например всяка година у нас държавата определя банките, които ще обслужват държавния бюджет. С това тя предоставя конкурентни предимства, които се изразяват във възможността тези банки да разполагат с предварително гарантиран ресурс от бюджета. С подобни действия държавата пряко влияе върху интензивността на конкуренцията, респ. върху развитието и съществуването на отделните банки.

Безспорно влияние върху интензивността на банковата конкуренция оказва и централната банка. С паричната политика и регулациите, които определя с поднормативната уредба, тя може да ограничи или да повиши интензивността на конкуренцията. Ако остави и/или предостави повече ресурс (чрез намаляване размера на минималните задължителни резерви - МЗР, рефинансиране и други инструменти на паричната политика) и по-голяма свобода за действие е нормално конкуренцията между банките на кредитния пазар да се засили. При провеждане на политика на “скъпи пари” конкуренцията между банките ще се засили на депозитния пазар.

2.2. Влиянието на други фактори върху интензивността на конкуренцията

Банковата конкуренция и по-конкретно нейната интензивност е неразделна част от процесите, протичащи в дадена икономика и спецификата на банковата система на всяка страна. За това свидетелстват и данните за броя на банките, падащи се на 1 млн. население в развитите европейски страни. Например във Великобритания на 1 млн. жители се падат 2 банки, в Германия – 44, в Швейцария – 58, Австрия – 131, а средно в Европа - 23 банки. В България този показател е около 4,5 банки (вкл. чуждестранните банкови клонове, а без тях – 3,6 банки). Цитираните данни могат да послужат за отговор на двата въпроса, които често се дискутират у нас: за оптималния брой банки и за мащаба на тяхната дейност, а именно, че те се решават в зависимост от традициите, развитието на икономиката и пазара на съответната страна.

Други фактори, които оказват съществено влияние върху интензивността на банковата конкуренция, са: структурата на банковата система, степента на концентрация в банковата сфера, финансово-икономическата стабилност на банките и банковата система като цяло.

Структурата на банковата система се обуславя от различните банкови дейности и услуги, обект на конкуренция между банките. Те от своя страна пряко зависят от това какви банкови институции функционират – универсални или специализирани, ресурсни и кредитиращи, и в какво съотношение са. Универсалните банки могат да действат в различни видове пазарни сегменти и се конкурират на широк фронт, тъй като широтата на целите е голяма и имат по-развита вътрешна структура, Специализираните банки оперират на по-малко пазарни сегменти и се конкурират на тесен фронт. При тях интензивността на междубанковата конкуренция е относително по-слаба спрямо тази при универсалните банки и те се конкурират главно с банките с аналогична специализация.

Съотношението между ресурсните и кредитиращите банкови институции също определя структурата на банковата система. Ресурсните банки в немалка степен могат да влияят и коригират в положителна или отрицателна посока интензивността на междубанковата конкуренция, като насочват капитали към определени кредитиращи банки. Отпускането на ресурс повишава конкуренцията, особено ако той се предостави на различни банки. Ограничаването и/или намаляването на предоставяните средства (т.е. интензитетът на междубанковия пазар на ресурси) с нормативни регулации съответно има обратен ефект и понижава интензивността на банковата конкуренция.

Друг фактор, от който зависи интензивността на конкуренцията между банките, е *степента на концентрация* в банковата сфера. Обикновено за изследване на процесите на концентрация се използва индексът на концентрация, известен като “индекс на Херфинадол-Хиршман”. Чрез него се дава количествена оценка на степента на концентрация на банковия пазар, която зависи от броя на банките, участници на пазара, и относителния им пазарен дял. Стойностите на индекса се движат между 0 и 1. Колкото той е по-малък и клони към нула, толкова банковият сектор е по-раздробен и обратно – при приближаване към 1 е по-концентриран, респ. и степента на въздействие върху конкуренцията е по-голяма. В зависимост от спецификата на всяка банкова система трябва да се определят онези стойности на индекса, които осигуряват оптимална концентрация и нормална конкуренция между банките. У нас този индекс силно варира през периода на прехода. Стойностите му рязко падат през 1994 г. до 0,15 и 1995 г. – 0,11, т.е. през годините когато имаше ускорен процес на раздробяване в банковия сектор. След банковата криза степента на концентрация се повишава и към 2001 г. е вече около 0,31. Твърде нисък остава обаче индексът на концентрация на кредитния пазар – 0,18, което потвърждава фрагментацията на този пазарен сегмент.

Финансово-икономическата стабилност на банките и банковата система като цяло също е сред факторите, влияещи върху интензивността на конкуренцията. Когато банките са постигнали добра ликвидност и капиталова адекватност, те могат да насочат стратегиите си към запазване

на конкурентните предимства и установяване на нови източници. Показателите за ликвидност и капиталова адекватност у нас вече няколко години далеч надвишават Базелските критерии и нормативно определените минимални равнища (за 2001г. общо за банковата система първичната ликвидност е 13,5%, вторичната – 25,5%, а капиталовата адекватност – 31,3%, но много банки все още нямат нови конкурентни стратегии). Икономическата стабилност на банковата система позволява банките да планират и прогнозираят не само собственото си развитие, но и това на клиентите си.

3. Анализ и оценка на банковата конкуренция в България

3.1. Общи тенденции

През последното десетилетие основните промени в структурата на банковия сектор се обуславят както от процесите, свързани с прехода към пазарна икономика, така и от отражението на глобалните промени в регулирането на паричните отношения през 90^{те} години на XX век. Промените в банковия сектор са силно повлияни и от отношенията на България с международните финансови организации; от процеса на икономическата либерализация и отваряне към световното стопанство; от протичащата хармонизация и адаптация към изискванията за присъединяване към ЕС.

В резултат от структурните промени и ускорената приватизация настъпиха резки и съществени изменения (особено последните години), което изцяло преобрази облика на банковата ни система. За поощряване на малкия и средния бизнес бе създадена Насърчителна банка. През 2000г. е приватизирана Корпоративна банка АД, ТБ “Хеброс” и Булбанк и е издадена лицензия за извършване на банкова дейност чрез клон на Ситибанк. През 2002 г. се финализира сделката по продажбата на ТБ “Биохим”. Делът на частния банков сектор бързо нарасна. След приключване на приватизацията на БДСК обществена собственост (държавна и общинска) ще останат само Насърчителна банка АД и Общинска банка АД. Независимо от динамичните промени структурните проблеми в банковия сектор продължават. Те не са количествени, тъй като банковата система има достатъчна маса, а качествени. Налице е структурна недостатъчност, която се изразява в липсата на многообразие от финансово-кредитни институции, които да осигуряват системно функциониране на българските банки. Не съществуват в истинския си вид кооперативни банки, спестовни институти и др., които имат голямо присъствие в банковите сектори на страните-членки на ЕС (вж. Приложение 1). Законът за банките обезличи финансовите къщи като институционален конкурент на търговските банки, ограничавайки до минимум операционните им възможности. Отсъствието на многообразие в българската банкова система пречи да се формира хомогенен национален паричен и кредитен пазар и реална финансова връзка между банките в системата. Постигнатият законодателен комфорт на банките сега не означава, че изключителната им позиция във финансовия сектор ще бъде запазена. Дори и в рамките на сегашната законова рестрикция се появяват субститути на банките – лизингови компании, специализирани компании за финансиране на покупки с отложено плащане и най-вече зложни къщи.

Приложение 1

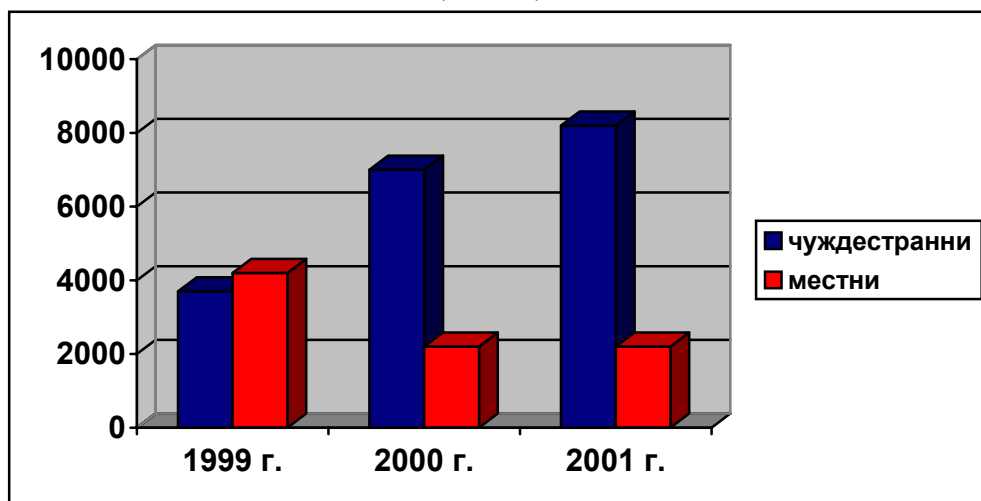
Банкови системи в някои развити страни-членки на ЕС

Страна	Главни банки в страната	Брой на спестовните институти	Други компании във финансовия сектор
Германия	Deutsche Bank Dresdner Bank Commerzbank	781 спест. банки 3384 кооперативни и селски банки	37 ипотечни банки 273 инвест. компании 665 застрах. компании 8 фондове борси
Англия	Barclays Bank National Westminster Midland Bank Lloyds	99 строителни дружества	Джиро банк 641 застрах. компании 2000 фирми за управление на инвестиции 1 фондова борса
Франция	Credit Agricole Credit Lyonnais Bank National de Paris Societe Generale	176 взаимоспомагат. и кооперативни каси 224 спестовно-спомогателни каси	Национална спестовна банка 80 др-ва за потребител. кредити 4920 инвест. компании 578 застрах. компании 263 фирми за финансови гаранции
Австрия	Creditanstalt Bankverein Girozentrale Vienna Osteneichische Landerbank	126 спестовни банки 10 регионални банки 101 народни банки 4 жилищно-спест. каси	25 инвестиц. компании 70 застрах. компании 78 банки за факторинг, лизинг и др. 1 институция за експортни кредити
Белгия	General Bank Bank Brussels Lambert Kreditbank ASLK-CGER Bank	428 спестовни банки	4 институции за потреб. кредитиране 3 инст-и за гарантиране на кредити 279 застрах. компании
Холандия	ABN-AMRO Bank Rabobank Nederland NMW Postbank Groep	52 спестовни банки 896 кооперативни банки	486 застрах. компании финансови компании 1 фондова борса
Гърция	National Bank of Greece Agricultural Bank Commercial Bank	1 спестовна банка 1 пощенска банка 2 ипотечни банки	2 инвестицион. банки 129 застрах. компании 1 фондова борса 2 банки за индустриално развитие
Португалия	Gaixa General de depositos Banco Comercial	225 спестовни банки	70 застрах. компании 17 инвест. компании 23 лизинг. компании 23 фирми за рисков капитал
Испания	Banco Bilbao Vizcaya Banco Santander Banestro	77 спестовни банки 138 кооп. спестовни банки	4 институции за държавно кредитиране 441 застрах. компании 4 фондови борси

През последните години рязко се увеличават активите в банковата система, контролирани от чуждестранни финансови институции. Относителният им дял заедно с други участия на чуждестранни инвеститори в българските банки съставлява 82% от общите активи в банковия сектор³ (вж. фиг. 1).

³ Според Доклад на "Банк Аустрия кредитанцалт" за банковите системи на страните от ЦИЕ, изследвани към 2001 г., чуждестранните инвестиции в банковия сектор са: Словакия – 75%, Чехия – 78% и Хърватия – 82%.

Фигура 1
Банкови активи, контролирани от местни и чуждестранни инвеститори
(хил.лв.)

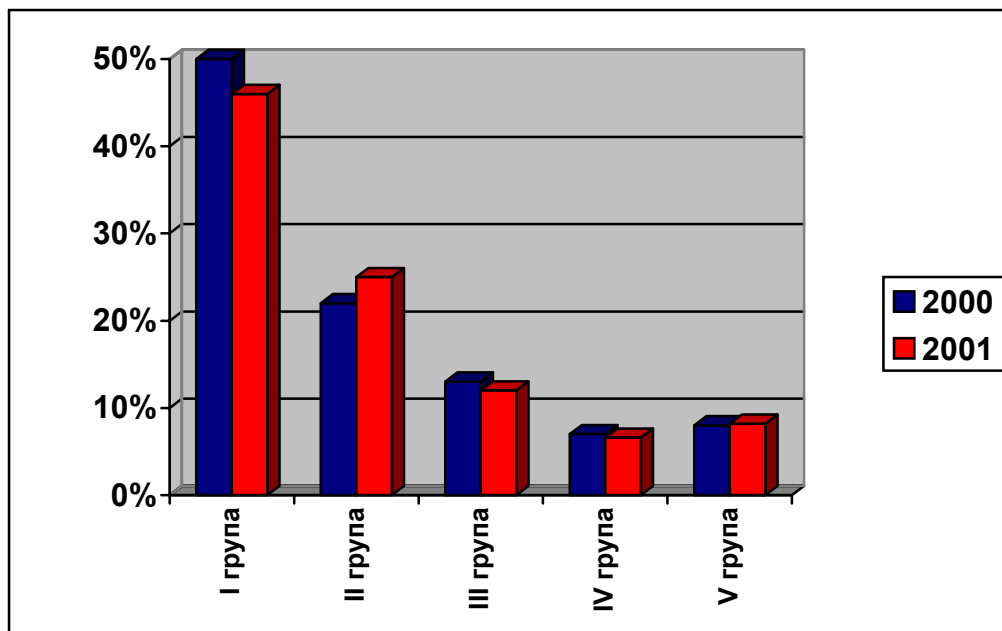


Навлизането на чуждестранни инвеститори в сектора, съпроводено с въвеждането на нов мениджмънт в банките и разширяване кръга на предлаганите услуги, води до повишаване равнището на конкуренцията. Извършва се реструктуриране на приватизираните банки, а също и агресивна пазарна стратегия на някои от средните частни банки (ПИБ, СИБАНК). Групата на чуждестранните банкови клонове се увеличава с навлизането на нови чужди клонове. Благодарение на агресивното си поведение те продължават да се конкурират успешно и увеличават обема на активите си. Малките банки не подобряват позициите си, независимо че активите им в абсолютна стойност нарастват. (Средният темп на растеж на тези банки е 7,1% при 25,5% средно за банковата система). Очевидно, повечето малки банки все по-трудно се справят с конкурентния натиск и не е изключено да бъдат принудени да се консолидират. На сегашния етап процесът на банковата консолидация се изразява в придобиване от банки (със средни размери на активите) на финансови институции в процес на ликвидация.

Българската банкова система е силно поляризирана. От една страна са трите най-големи банки (Булбанк, БДСК и ОББ), контролиращи 46,1% от банковите активи, а на другия полюс са останалите, които си поделят другата част от пазара. Девет по-големи банки управляват около 72% от банковите активи. По-конкретно разпределението на банковите активи по групи банки за 2001 г. е следното: първа група (3 банки) – 46,1%; втора група (6 банки) – 25,3%; трета група (6 банки) – 13,4%; четвърта група (13 банки) – 7,1% и пета група (7 чужди клона) – 8,1% (вж. Фиг. 2).

Фигура 2

Разпределение на активите по банкови групи



Независимо че се наблюдава известен спад в дела на големите банки, обликът на банковата ни система и състоянието ѝ, а също и развитието на банковия пазар и динамиката на конкуренцията в близките години ще се определят от политиката и поведението на „мастодонтите“. На сегашния етап нагласата е, че са необходими по-големи стойности на индекса на концентрация, за да бъдат по-стабилни банките. От много специалисти се поддържа становището, че оптималната структура на банковата система е 4 – 6 големи универсални банки, владеещи голяма част от пазара, и 10 – 15 по-малки банки с евентуална специализация. Разбира се, последна дума винаги има развитието на икономиката, респ. на банковия пазар.

У нас степента на развитие на вътрешноотрасловата структура на банковия сектор е слаба. Банките функционират предимно като универсални. Малко са тези, които са избрали някаква специализация. Традиционно чуждестранните банкови клонове първоначално се насочват към обслужване на корпоративни клиенти (ИНГ Банк, Ситибанк), но впоследствие разширяват операциите си и покриват и други пазарни ниши. Повечето нови собственици на приватизираните големи банки не скриват намеренията си да ги отворят в по-висока степен към дребните клиенти (БПБ, СЖ Експресбанк, Хебросбанк и др.). Стремелът на всички банки да се развиват като универсални ги принуждава да предоставят пълния набор от банкови услуги на своите клиенти и по необходимост трябва да развиват не само рентабилните центрове за печалба, но и да поддържат нерентабилни и губещи дейности и най-вече огромна за нашите мащаби клонова мрежа. Универсалните банки по цял свят са изправени пред един нов проблем, наречен „диференциален

парадокс” – от една страна, те трябва да закриват клонове, защото губят от тяхната дейност, а от друга, по този начин те се обричат на оскъпяване на ресурса, загуба на клиентска маса и свиване на възможностите за пласмент на рентабилни продукти.

Изборът на такава сфера на конкуренция, т.е. на широк фронт от всички банки (най-вече малките и средните), не им дава възможност да придобият конкурентни предимства, тъй като силите им не стигат да действат на всички видове целеви пазари и сегменти, които изискват различни стратегии за придобиване на източници на конкурентни предимства. Умелото определяне на сферата на конкуренция е много важно за всяка банка, тъй като определя направлението на нейната дейност, начините на изпълнението на тази дейност и конфигурацията на веригата на стойността.

3.2. Банковата конкуренция в основните видове банкови пазари

Конкуренцията между банките както на депозитния и кредитния пазар, така и на този за посреднически услуги основно се води главно чрез видовото разнообразие и ценовата политика (вж. Приложение 2).

Приложение 2

Извадки от тарифите на три банки, прилагани при предоставянето на услуги на корпоративни клиенти

	БПБ АД	ОББ АД	Булбанк АД
Такса за откриване на разплащателна сметка:			
- в лева	10 BGL	10 BGL	7 BGL
- във валута	10 USD	10 BGL	10 USD
Такса за нареждане на междубанков превод:			
- в лева	0.80 BGL	От 1 до 400 BGL в зависимост от сумата	1 BGL
- във валута	От 20 до 250 USD в зависимост от сумата	От 1 до 400 BGL в зависимост от сумата	От 8 до 300 USD в зависимост от сумата
Такса за разглеждане на искане за кредит:			
- в лева	От 25 до 100 BGL в зависимост от сумата	От 20 до 200 BGL в зависимост от сумата	От 110 до 1100 BGL в зависимост от сумата
- във валута	От 25 до 100 BGL в зависимост от сумата	От 20 до 200 BGL в зависимост от сумата	От 60 до 600 USD в зависимост от сумата
Годишни лихвени проценти по разплащателни сметки:			
- в BGN	0.20 – 0.25%	0.20%	0.20%
- в USD	0.10 – 0.20%	-	0.10%
- в EUR	0.25 – 0.50%	0.40%	0.3125%

3.2.1. Конкуренция на депозитния пазар

Характерната особеност за банковия сектор – големият относителен дял на привлечения капитал – предопределя интензитета на конкуренцията по отношение на влогонабирането. Банките на този пазар се конкурират предимно в две направления:

- ценова политика, свързана с лихвите, таксите и комисионите, които дадена банка предлага;
- видово разнообразие на депозитите и влоговете.

По отношение на лихвената политика по влоговете и депозитите банките се конкурират чрез:

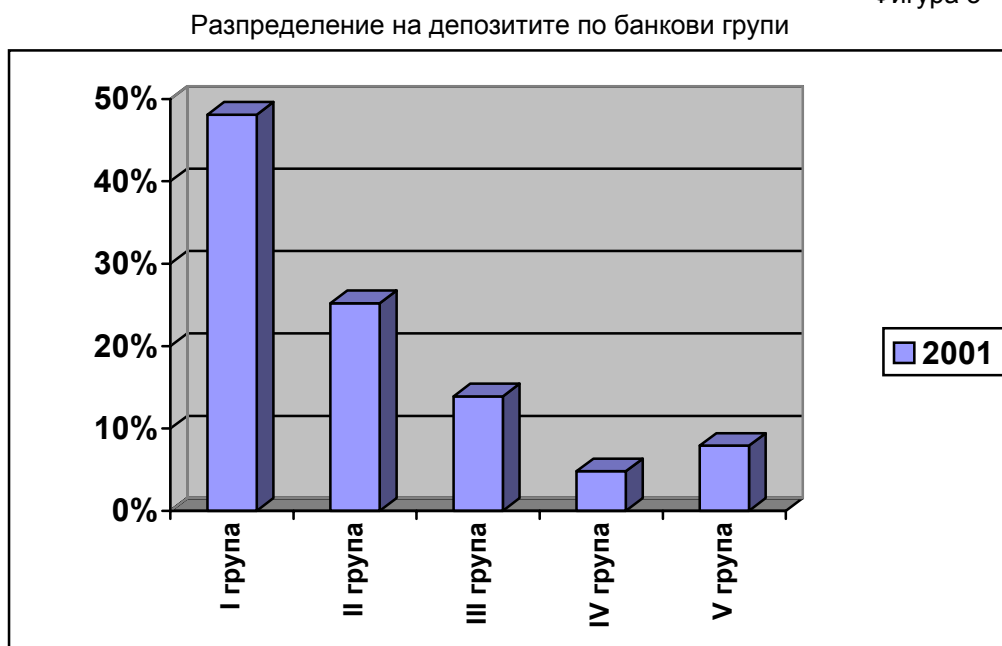
- *равнището на лихвените проценти по различните видове влогове*, като определящ е факторът време – краткосрочни или дългосрочни. Доскоро в нашата банкова практика (обратно на нормалното банкиране) лихвените равнища по едномесечните влогове бяха най-високи. Положението вече се нормализира и с нарастването на срочността банките предлагат по-висок лихвен процент, който варира в неособено големи граници между отделните банки (при едномесечните, тримесечните и шестмесечните влогове много често се поддържа еднакъв размер). Другият важен фактор е размерът на влога/депозита. Разбира се, депозитната лихвена политика зависи от възможностите на всяка банка за разместване на ресурса в по-доходоносни активи. От особено значение е провежданата политика от БНБ по отношение размера на минималните задължителни резерви. Последните промени, направени от БНБ – касовите наличности да се признават при определяне на МЗР, както и от базата за изчисление на минималните резерви да се приспадат дългосрочно привлечените средства, могат да стимулират банките да провеждат по-атрактивна ценова депозитна политика и да набират по-дългосрочен ресурс;
- *т. нар. “наказателна лихва” при предсрочно прекратяване на влога*. Това е политиката на банките да не правят разходи за ресурс, който не може да бъде ползван в договорения срок. Най-рестриктивна, а оттам и най-непривлекателна за клиентите е политиката на по-големите банки. При наказателните лихви показателни са клаузите в договорите между банките и вложителите, където банките фиксират изискванията си по отношение на предсрочно прекратяване на влога – някои начисляват 50% от договорената лихва независимо колко дни са изминали от откриването на влога, а други – след определен брой дни;
- *минимално изискуемите суми за откриване на влог*. Те отразяват политиката на всяка банка по отношение на това кой сегмент от клиентския пазар е от значение за нея – т. нар. “клиенти-мишена”. Например Булбанк има предпочитания към “едрите” клиенти, докато ОББ и БДСК се конкурират да бъдат “банката” на дребните вложители. Подобна е политиката по отношение и на минималните авоари по разплащателните сметки на фирмите (вж. Приложение 2);
- *олихвяването на влоговете при смяна на лихвения процент*, т.е. не на вальора на даден влог. Обикновено банките са единни и при промяна на лихвените равнища се олихвява с лихвения процент, който се е прилагал в деня на откриването на влога.

Втората насока на междубанковата конкуренция на депозитния пазар е *видовото многообразие*, което банките предлагат. През последните две години междубанковата конкуренция се “ожесточава” с бързи темпове и

банките се надпреварват да привлекат вниманието на гражданите и фирмите с нови видове влогове. Освен традиционните видове влогове вече много банки разнообразяват видовете не само по отношение на срочността, а ги насочват към определени пазарни сегменти. Например Еспресбанк започна да приема т.нар. "депозит трета възраст", Евробанк и Прокредит също предложиха нови видове и разнообразиха продуктовата си гама.

Доколко е успешна конкурентната стратегия на отделните групи банки на депозитния пазар може да се проследи на фиг. 3.

Фигура 3



Прави впечатление много високият размер на съотношението собствен капитал/активи при малките банки – 27,8% при 13,5% общо за банковата система. При останалите групи банки това съотношение варира от 10,4 до 14,4%, а за чуждите клонове – 2,8% (за тях няма изисквания за капиталова адекватност). Очевидно повечето малки банки не успяват да мобилизират адекватни на капитала си привлечени ресурси и все още делът на собственото финансиране при тях е висок. Това без съмнение се отразява на общата им доходност, както и на доходността на акционерния им капитал. От друга страна, собственият капитал на тези банки в абсолютна стойност малко превишава минимално изискуемия – 10 млн. лв. Сега девет банки (всичките от IV група) имат капитал под 15 млн. лв. Това силно ги ограничава при намирането на нови клиенти и извършването на редица операции (най-вече кредитните). Друго съществено явление е, че дъщерните чуждестранни банки и клонове в много кратки срокове след създаването си акумулират такива

обеми привлечени средства, каквито повечето малки местни банки не успяват да съберат за всичките години на своето съществуване.

Под въздействието на много фактори ресурсите на българския депозитен пазар са ограничени. Насищането на страната с банкови институции достига фаза, при която неразпределените потенциални фондове са твърде ограничени. Банките във все по-малка степен ще могат да разчитат на нов приток на депозитни клиенти в сектора и ще се наложи да концентрират много повече усилия в борбата за клиенти на конкурентите си и да разнообразяват продуктовата си гама в дълбочина и ширина. Ясен сигнал за очакване на такива тенденции е, че за една година у нас са пуснати и приключили четири емисии на ипотечни облигации (БАИФ – 3 млн. лв, Росексим банк – 2 млн. лв; ПИБ – 3 млн. лв. и СИБАНК – 3 млн. лв.), с които банките попълват изразходвания си ресурс.

3.2.2. Конкуренция на кредитния пазар

След като банките са успели да наберат привлечен капитал (с ценова или неценова конкуренция), се поражда необходимостта този капитал да бъде пласиран с добра възвръщаемост. На сегашния етап алтернативните възможности са силно ограничени:

- на международния пазар чрез влагането им в чуждестранни активи, до който не всички български банки имат достъп;
- на вътрешния пазар, където изборът е между: инвестиции в ценни книжа; покупка на валута, съобразно с ограниченията за валутните позиции; предоставяне на кредити, което е основна банкова дейност.

Банките са особено внимателни и предпазливи в кредитната си дейност. Конкуренцията помежду им на кредитния пазар зависи от няколко фактора:

- обема и матуритетната структура на свободния ресурс, с който дадена банка разполага или може да набави в определен момент;
- законовите и вътрешнобанковите разпоредби за кредитна дейност;
- склонността към поемане на риск;
- стратегическите бизнес-интереси на банката към определени отрасли, производства и дейности както на големите предприятия, така и на малките фирми и граждани. Например БДСК се ориентира към потребителско кредитиране, а Булбанк и ОББ – към големи заемоискатели с добро финансово състояние и по възможност водещи в своя отрасъл.

Междубанковата конкуренция протича в следните насоки:

Първо, ценовата политика по отношение на лихвените проценти, таксите и комисионите за отпускане и управление на кредитите. Най-същественият момент на ценовата конкуренция при кредитирането е определянето на лихвения процент по заемите. Обикновено всяка банка формира своя лихвен процент по кредитите, като използва като база основния лихвен процент (ОЛП), към който прибавя съответна надбавка. Нейният размер зависи от много фактори – срочност, цел, финансово състояние на кредитоискателя, характер на обезпечението, банковата политика в сферата на отрасъла или съответния бизнес и др. Надбавката

директно се предлага на клиента или се договаря с него и дава едно от основните конкурентни предимства. Въпрос на управленска политика е какви да бъдат лихвените равнища – ниски и привлекателни за кредитополучателите или високи с потенциална полза за банките и/или вложителите. Нормално е всяка банка да търси оптималното съотношение. На сегашния етап по много причини банките поддържат лихвените си равнища приблизително еднакви или вариращи в много тесни граници.

Таксите и комисионите или т. нар. “други условия” при кредитирането обикновено не са равни и правят определена банка по-предпочитана (вж. Приложение 2). Банките ги определят в зависимост от размера на кредита, като предпочитанията са различни – за някои банки по-малките размери на кредита са с по-ниски такси в сравнение с по-големите кредити, а за други – обратно. Прави впечатление големият диапазон в размерите на таксите за типови документи (от 5 до 7 пъти) и таксите за проучване – някои банки предлагат фиксиран размер, а други – процент върху сумата на искания кредит.

Второ, конкуренция по отношение на приеманите обезпечения по кредитите. Много често атрактивните обезпечения за банките (залог на влогове и депозити, ДЦК и поръчителство) са неприемливи и/или невъзможни за клиентите им и те предлагат други (недвижимо имущество, автомобили, машини и съоръжения, продукция и т.н.), които са с по-ниска степен на ликвидност и продължителен процес на осребряване на обезпечението. Точно в тази насока е и конкуренцията между банките – да приемат обезпеченията, които се предлагат от клиентите и изискват по-малък осигурителен марж. При потребителското кредитиране банките си осигуряват конкурентни предимства и чрез броя на поръчителите в зависимост от величината на кредита.

Трето, конкуренция при делегирането на правомощия на клоновете. Политиката на централите на банките по отношение правомощията на клоновете за отпускане на кредити е различна. За клиентите високият лимит на клоновете за предоставяне на кредит гарантира бързото му отпускане и спестява време. Обикновено банковите клонове имат определена максимална кредитна експозиция, която зависи от статута на клона и от това към каква стратегия на управление се придържа банката – по-голяма децентрализация или централизация. Когато на клоновете са делегирани по-малко права (или въобще нямат такива) и размерът на кредитите, които могат да разрешават, е силно ограничен, те са непривлекателни за по-големите корпоративни клиенти. Разбира се, в практиката трябва да се търси оптималното и бързината на предоставяне на кредити да не става за сметка на риск от отпускане на невъзвръщаеми кредити.

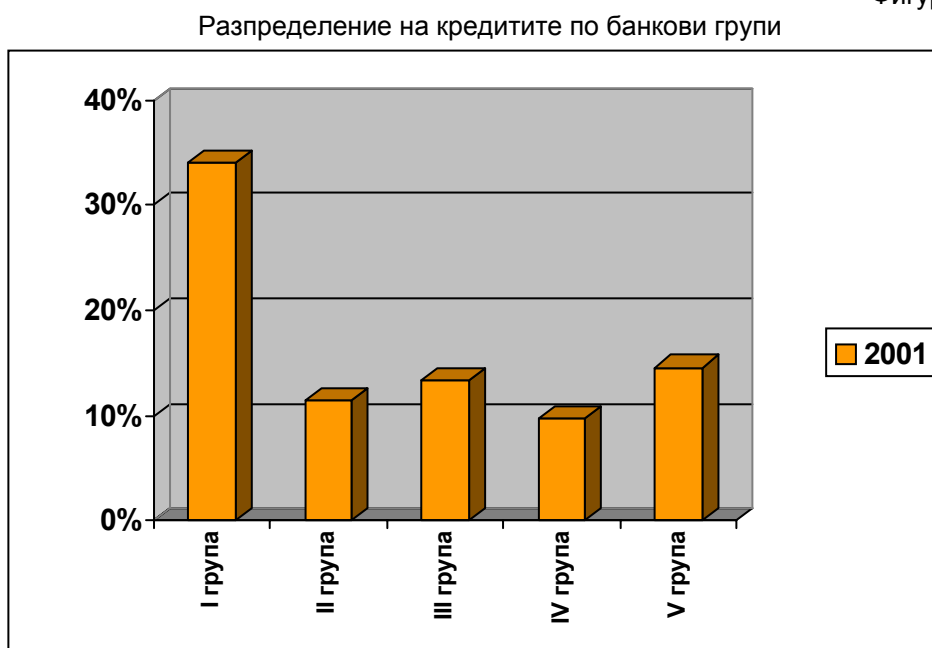
Четвърто, конкуренция във видовото разнообразие на предоставяните кредити. С непредоставянето на някои видове кредити банките печелят по-голяма сигурност в ликвидността си, но губят клиенти, респ. приходи, печалба, имидж. На сегашния етап най-търсените кредити са: за текущи нужди, което е свързано с необходимостта на фирмите от оборотен капитал; гаранционни кредити; вътрешни кредити (поради изгодните условия); потребителски кредити. В отговор на търсенето банките се стремят да се приспособят към нуждите на пазара и засилват предлагането на тези

видове кредити, вследствие на което конкуренцията между тях се повишава. В момента повечето банки не предоставят инвестиционни кредити. Така се губи възможността да бъдат привлечени за клиенти стартиращи фирми с перспективен бизнес. Един от начините да се постигнат конкурентни предимства и да се привлекат потенциални кредитополучатели е разширяване многообразието на предлаганите кредити: експортни кредити, мостови кредити, консорциални заеми, проектно финансиране, лизингови операции, факторинг и др.

Конкуренцията в кредитната дейност на банките се проявява и в борбата помежду им за участие като посредник при обслужването на кредити, отпуснати на България от международни организации и други държави. Предимството от обслужването на подобен външен заем е в това, че банката може да вложи част от средствата в доходоносни инвестиции. Ползването на тези източници на конкурентни предимства изцяло зависи от възможностите на висшите управленски кадри, рейтинга на банката и най-вече политическата закрила, с която се ползва.

Резултатите от конкурентната борба между отделните групи банки на кредитния пазар могат да се проследят на фиг. 4.

Фигура 4



В момента у нас се наблюдава интересно групиране. От една страна са банките, които трудно кредитират или предоставят кредити само на определен кръг клиенти. Техният брой непрекъснато намалява. От друга страна са големите банки, притежание на чужди инвеститори, които предпочитат да работят или с утвърдени чужди фирми и/или с ограничен брой първокласни клиенти. Третата група банки провеждат стратегия на

приоритетно кредитиране на определени дейности, а четвъртата група се насочват към агресивно кредитиране на микропроекти и потребителски кредити.

Основните изводи за конкуренцията на кредитния пазар са следните:

- Един от най-съществените икономически проблеми в България е ограниченият достъп до кредит. Дефицитът на кредит забавя темповете на развитие. Основната функция на банките да служат за трансмисия на спестяванията към реалния сектор е силно ограничена. Банковият кредит съставлява само 14,1% от БВП за 2001г., докато средното равнище на този показател за страните от ЦИЕ е 31%.
- Банките ограничават кредитната си дейност. Предоставянето на нови кредити се дължи в голяма степен на принудата на банките да реструктурират портфейлите си от активи вследствие на средногодишното намаляване на обема на ценните книжа в оборотен и инвестиционен портфейл и понижаване на възвръщаемостта на чуждите банкови активи.
- Неразвитият все още финансов пазар в нито една от формите му (паричен, кредитен, капиталов) не позволява свободното действие на търсенето и предлагането, което нарушава връзката между цена, търсене и предлагане. Банките функционират в условията на изобилен лихвен марж и отсъствие на каквато и да е ценова конкуренция в банковите услуги – главно поради острия кредитен дефицит в икономиката. Нарушена е лихвената трансмисия. При съществуващото свърхтърсене на кредити би трябвало да се увеличат кредитните лихви, банките да се стремят да привличат максимум депозити, главно предлагайки по-високи депозитни лихви. Обратно на пазарната логика у нас корелацията между депозитни и кредитни лихви се осъществява чрез обичайния механизъм за определяне на кредитните лихви като "плаващи" със съответна надбавка над ОЛП и механичната свързаност на депозитните лихви с него. Липсата на трансмисионен механизъм, който да изравнява лихвените равнища и да оптимизира лихвения марж, у нас не формира хомогенен кредитен пазар. Факт е, че заложените къщи предлагат кредити при 5-7% месечна лихва, докато средната годишна лихва по банковите кредити е около 12-15%.

3.2.3. Конкуренция при предоставянето на посреднически услуги

Към тези услуги се отнасят: посредничеството при безкасовите разплащания между фирмите, консултантските услуги, инвестиционното посредничество при операциите с ценни книжа, доверителните операции и др. Най-характерни за нашата банкова практика са платежното посредничество, покупко-продажбата на валута и картовите плащания. Това е и една от причините за изострянето на междубанковата конкуренция при тях, която също може да се разглежда както в ценови, така и неценови аспект.

При платежното посредничество най-ниски такси както за междубанковите, така и за вътрешнобанковите преводи, а и за инициране на незабавните инкаса събират по-малките банки. Разликите в цените обаче варират в тесни граници – 0,20 – 0,30 лв. По-високи са таксите на големите банки (вж. Приложение 2). Високите цени на банковите услуги са продиктувани както от повишените тарифи на Банксервиз, така и от невъзможността на банките да намерят други доходоносни източници. Със стартирането на новата платежна система РИНГС и чрез нея ще минават всички плащания за суми, равни или надхвърлящи 100 хил. лв. и ще се извършват за секунди. Услугите на РИНГС ще могат да се ползват и за суми под 100 хил. лв., но за целта банките ще начисляват по-високи такси на своите клиенти. Последното ще постави в по-неизгодно положение преди всичко малките и средните банки, чиито клиенти са с по-малки плащания. Разбира се, в повечето случаи клиентите не избират своята банка по цените на услугите, а по това с каква бързина и колко качествено са обслужвани, като от значение е и работното време на банката.

При картовите плащания се предлагат различни алтернативи в зависимост от възможностите и желанията на клиентите. Ако клиентът търси комбинация от ниска такса за картата и добра лихва по сметката, ще бъде доста затруднен в избора си. Лихвата, която банките дават по картовите сметки, е твърде ниска. Тя се движи около 0,20 – 0,50% годишно (с единични изключения). Таксите за ползване на банкоматите също са в тесни граници и не дават голяма възможност за избор. Така отново се потвърждава изводът, че наситеността на банковия пазар изравнява цените, а при изравнени цени на услугите клиентите избират своята банка по бързината, качеството на обслужване и разнообразието на предлаганите услуги, т.е. на преден план излизат конкурентните предимства от по-висш ранг.

По отношение на покупко-продажбата на валута в брой очевидно стремежът на банките е да се печели от по-високия марж или да се отлъснат клиентите от покупка на валута. И гражданите, и фирмите пък предпочитат да продават валутата си по възможност по-скъпо и да купуват по-евтино и е естествено рационалният клиент да предпочете банката, която му предлага тези условия. Ценовата конкуренция при този вид услуга също се движи в тесни граници, като големите банки предлагат по-висок марж.

II. ПЕРСПЕКТИВИ И НАСОКИ ЗА РАЗВИТИЕ НА БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ

1. Очаквани промени в структурата на банковия отрасъл в глобален и европейски аспект

Глобализацията на световната икономика с всички произтичащи от нея позитивни и негативни последствия е детерминиращият фактор на настъпващите промени, в т.ч. и в банковия сектор. Тя е и една от причините за засилващите се интеграционни процеси в Европа и промените в европейския банков пазар. Все повече на преден план излиза взаимнообвързаността и взаимозависимостта на процесите на *глобализация, регионализация и локализация*. За да се очертаят перспективите и насоките

за развитието на банковата конкуренция у нас, е необходимо тяхното разглеждане и съобразяване с тях. Това се налага още повече поради процесите, които ще протичат у нас през предприсъединителния период.

Настъпват съществени изменения в структурата на световното стопанство и конкуренцията придобива глобален характер. Наред с националните държави и фирми (традиционни субекти на международните икономически отношения) на арената на глобалното икономическо взаимодействие решително излизат Транснационалните корпорации (ТНК). Те си поделят повече от 1/3 от пазара на труда, 1/2 от пазара на капитала, повече от 2/3 от обема на продажбите на наукоемка продукция и основната маса на финансовия капитал. Бързо започнаха да засилват позициите си и международните (в т.ч. регионалните) институции. На тази основа към сегашния момент в световната икономика "правилата на играта" започват забележимо да се изменят. Формира се типична игрова ситуация, когато при вземането на едни или други решения от определена държава е необходимо да се отчетат ответните действия на останалите участници в играта – ТНК, другите държави и техните обединения, международните организации. Естествено е, че крайният резултат ще зависи от конфигурацията на интересите на участниците в играта. Вече все по-осезателно се чувства, че контролът над националната икономика преминава от суверенните държави към други субекти, включващи многонационални или глобални фирми международни организации. Държавата все повече се лишава от значителна част от свободата да маневрира. Например глобализацията на финансовите пазари твърдо детерминира характера на парично-кредитната и фискалната политика, традиционно разглеждани в качеството на най-важните инструменти за държавно въздействие върху икономиката. Освен това сериозен проблем се създава при възникването на ситуации, когато запазващите се национални институции (в т.ч. паричната система) не могат ефикасно да се регулират с национална политика.

Спецификата на сегашния етап на глобализацията е съчетание на *олигополизация и регионализация*. С тези характерни социално-икономически особености на съвременния свят се налага да се съобразяват и постсоциалистическите страни, в т.ч. България. В световната икономика през ХХI век действа явна тенденция към окрупняване на стопанските субекти, т.е. процесът на олигополизация на световното икономическо пространство се съпровожда със засилване на концентрацията и централизацията на капитала. Мощната вълна на сливания, най-вече в телекомуникациите и банковия сектор потвърждават това. Представата от 70-80-те години за окончателното оттегляне от "гигантизма" и лозунга "малкото е прекрасно" се оказа конюнктурна. Съдейки по тенденциите, в обозримото бъдеще в световната икономика ще господстват пазарни структури от олигополен тип. Това означава, че в конкурентната борба в мащабите на установяващата се все по-еднородна световна икономика ще участват немного гиганти, естествено ориентирани към "усвояване" на по-рано закритите за тях постсоциалистически пространства.

Що се отнася до регионализацията (има се предвид най-вече ЕС), то тя е едновременно и форма на глобализацията, и инструмент за защита от неблагоприятните ѝ последствия за държавите, имащи специфични общи

интереси. Съответно регионализацията едновременно служи и на целите за създаване на по-голямо икономическо пространство, и за неговата защита от действието на външни сили в рамките на глобалната конкуренция.

И по силата на олигополизацията на пазарните структури, и във връзка с присъединяването към ЕС съдбата на страните от ЦИЕ по същество е предрешена, т.е. тяхната икономика (в т.ч. банковият сектор) ще бъде "вписана" в европейските интеграционни процеси с повече или по-малко определена перспектива.

Това предопределя необходимостта да се отчитат очертаващите се тенденции в европейското банково пространство, които ще оказват въздействие и върху българския банков пазар (респ. и на конкуренцията), а те са:

- Междубанковата конкуренция протича все повече през границите на отделните страни-членки на ЕС. Тази тенденция е една от най-устойчивите през последните години.
- В Европа, както и в останалите световни центрове, количеството на "почти-банките" (Near-banks) и "не-банките" (Non-banks) в класическото банкиране расте. Характерно е навлизането на застрахователните компании и особено на тези, които предлагат застраховка "Живот" на кредитния пазар. В ЕС бързо се внедрява американският опит дружествата за рисков капитал (venture capital companies) чрез дялово финансиране да подкрепят високотехнологични проекти.
- Развитието на глобалните банкови пазари прави възможно свързването на националните пазари и усвояване на потенциалните нови възможности за ефективен интернационален трансфер на рискове и ресурси. Най-новите анализи обаче сочат, че ефектът на диверсификацията намалява (по-специално на облигационните пазари и особено тези в Западна Европа). Високата корелация на възвръщаемостта по страни в много случаи води до реструктуриране на портфейлите чрез диверсификация по сектори.
- Наблюдава се тенденция към специализация в банкирането (по операции), което се отразява и на кредитирането. Почти няма сериозни банки, които да осъществяват дейността си на принципа на универсалните банки от недалечното минало.
- Конкуренцията при кредитирането расте с много бързи темпове. Това, което засега балансира ситуацията, е засиленото търсене на кредитен ресурс от страна на МСП. Кредитните институции на Запад се насочват приоритетно към тази група клиенти. От своя страна това изостря с нова сила конкуренцията между кредиторите. В пазарния сегмент "малък бизнес" почти няма първокласни клиенти, което означава, че кредитният риск расте. (размерът на проблемните кредити в утвърдените европейски кредитни институции варира между 4 и 7 %).
- Влошаването на ситуацията по отношение на кредитната надеждност в ЕС от началото на 90-те години се тушира чрез широкото прилагане на т.нар. субсидиарни схеми, при които

голяма (най-често държавна) ресурсна банка предоставя кредитни линии на множество търговски банки и им предписва условията, по които те да разпределят този ресурс между крайни получатели. Търговските банки-разпределители начисляват върху кредитите съответните такси и комисиони, което ги мотивира за участие. Те обаче носят пълната материална отговорност пред банките-основен кредитор в случай, че се появят проблемни кредити.

Очакват се сериозни изменения в структурата на банковия отрасъл, респ. и възможности за поява на нови начини на конкуренция. Най-главните причини са: нови технологии, нови или променени потребности на купувачите, поява на нови пазарни сегменти в отрасъла, изменения в държавното регулиране и др. С оглед създаването на бизнес-среда, която да стимулира въвеждането на нови технологии и да позволи на европейския финансов сектор да остане конкурентноспособен, в глобален мащаб се предприемат мерки, които ще окажат въздействие върху структурата на отрасъла и поддържането на конкурентна среда. Влиянието на концепцията за Е-Европа върху финансовите и свързаните с тях услуги вече сериозно се обсъжда в ЕС, тъй като те заемат централно място в е-икономиката. Тези сектори имат ключова роля в стимулирането на икономическото развитие. Специфично е положението на финансовите услуги. Те могат да се разглеждат като "услуги от общ интерес" в широк социален смисъл, тъй като улесняват икономическите дейности и са в основата на благосъстоянието на предприемачите и потребителите. Това потенциално ги поставя в позицията на "универсални услуги", аналогично на доставчиците на телекомуникационни услуги, като подобна перспектива е подсилена от технологията и интеграцията им с тази на информационните и комуникационни технологии (ИКТ). Представителите на финансови институции вече споделят оптимизма си, че постиженията на ИКТ ще доведат в бъдеще до по-голяма персонализация и драстични увеличения на ефективността на финансовите услуги.

През следващите години в ЕС се очакват съществени промени и произтичащи от тях потенциални проблеми в няколко направления:

- *Сближаване и интеграция.* Сближаването на финансовите пазари и увеличената им отвореност за конкуренция от компании извън традиционните отрасли за финансови услуги ще налага търсене на решение на много проблеми. Част от тях са въпросите, свързани с разходите, гъвкавостта, персонализацията и т.н., а също и какъв тип регулиране трябва да се приложи. От една страна, новите технологични възможности позволяват сегментация на пазарите с появата на нови, специфични за отрасъла активи, координиращи се чрез новите технологии, а от друга – динамиката, която е в основата на конкуренцията, е съпътствана от: понижени или падащи входни бариери към вътрешните пазари (това позволява навлизането на множество конкуренти, "базирани" на други пазари); все по-видима ценова конкуренция и по-голяма продуктова диференциация. Проблемът е, че законодателите очакват развитие на пазарите, за да определят социално-

оправданите типове и равнища на регулация, докато пазарът в много случаи очаква законова сигурност.

- *Регулаторни рамки.* Днес съществуват силни национални различия в регулаторните равнища, интеграцията и темпа на реформите. Мненията за начина на действие се различават – някои виждат възможност за регулиране на конкуренцията и отслабване на съществуващата протекция, докато други се страхуват, че строгите регулации ще забавят развитието на този отрасъл или ще стимулират предоставянето на финансови услуги от чуждестранни фирми с по-благоприятни регулации, като по този начин отново се отслабва основната защита. Все във връзка с това предстои да се търси решение още на няколко проблема:
 - ❖ на дневен ред ще стои регулирането на различните типове предприятия: традиционни, виртуални или смесени. Това включва въпроса дали саморегулирането е възможно и степента, до която регулацията може и трябва да се стреми към технологичен неутралитет;
 - ❖ по отношение на принципа “страна по произход” (включен в Директивата на ЕС за електронна търговия) според някои представители на финансови институции е нужна правна сигурност. Познаването на законите на другата страна при транзакция е трудно. Една от позициите е да се предостави на потребителя пълната защита на неговата юрисдикция плюс други права от правото на доставчика на услугата. Това утежнява положението на доставчика и не е технологично или икономически неутрално;
 - ❖ важна пречка за развитието на ефективни и интегрирани финансови пазари е начинът, по който се прилага ДДС към финансовите услуги. При финансовите институции се получава “каскаден ефект” (доставчиците на този тип услуги не са в състояние да си възстановят ДДС по външни услуги, което на свой ред се отразява на цените на услугите им към потребителите). Това ги поставя в неблагоприятно положение в сравнение с останалите отрасли и изкривява конкуренцията между отраслите. Освен това установените финансови институции, базирани в ЕС, са поставени в по-неблагоприятно положение в сравнение с глобалните им конкуренти, които имат достъп до услуги, които им позволяват да предлагат продуктите си на по-конкурентна цена;
 - ❖ последният регулаторен проблем се отнася до обмяната на информация. Това се смята за жизненоважен компонент на икономическия успех. В същото време обмяната на информация се затруднява от законите за защита на информацията. В свят на увеличаваща се персонализация на финансовите продукти тези ограничения могат да доведат до отслабване на потребителското търсене.

- *Човешки ресурси.* Новите технологии ще окажат въздействие върху човешките ресурси в сферата на финансовите услуги. То ще бъде в два аспекта:
 - ❖ първо, създава се нова вътрешна и външна среда за финансовите институции и се изискват нови видове организационни, управленски, предприемачески и други финансови умения. Ще има нужда от някои нови умения, които са свързани не само с директното използване на новите технологии;
 - ❖ второ, от потребителите също се изискват повишени умения за ефективно използване на предлаганите продукти, т.е. е-продавачите се нуждаят от по-съвършени е-купувачи, с които да комуникират.

Очаква се да се направят сериозни усилия за разработване на пазара за рисков капитал в ЕС, което пряко засяга участието на Съюза в новата икономика и където творческите способности, достъпът до финансиране и скоростта на пазара са сред основните детерминанти на конкурентното предимство. За целта ще се предприемат мерки за засилване на взаимодействието между институциите, предоставящи рисков капитал, и създателите на идеи с търговски потенциал. До края на 2003 г. се предвижда окончателно да бъдат премахнати пречките пред създаването на напълно интегриран пан-европейски пазар на рисков капитал; очаква се равнището на финансиране в начален стадий в ЕС да бъде поне утроено, като се разчита основно на усилията на частния сектор.⁴ Това ще окаже съществено влияние върху банковия пазар и отделните видове банкови дейности, което ще изведе на преден план нови източници на конкурентни предимства за банките.

2. Очаквани промени в структурата на българския банков отрасъл

Върху структурата на банковия отрасъл в България и неговото развитие ще влияят не само посочените външни фактори, но и фактори от националната макросреда. С най-силно въздействие върху динамиката на развитие на банковия пазар и интензитета на междубанковата конкуренция ще бъдат:

- *темповете на продължаващото реструктуриране на икономиката.* Все още развитието на реалния сектор изостава от това на банковия и тази дистанция създава предпоставки за затруднено функциониране и на двата сектора, най-вече при кредитирането. Търсенето на кредити (особено инвестиционни) е много тясно свързано с общото технологично и икономическо състояние на предприятията. Резултатите от усвояването на правилата, нормите и стандартите на ЕС са трудно прогнозируеми, независимо че в случая имаме явно зададени промени и определеност на основното русло. Вероятно е зигзагообразно осъществяване на положителни тенденции. Причините могат да

⁴ Communication on a Commission Initiative for the Special European Council of Lisbon, "e Europe: An Information Society For All", 23 and 24 March 2000.

бъдат различни: рискове от по-нататъшно задълбочаване на структурната криза и забавяне съживяването на инвестициите; задържане стимулирането на стопанското оживление чрез разрастване на кредитирането поради незадоволителен прираст на спестяванията, докато не се премине към устойчив икономически растеж. Проблем ще бъде и това, че националните предприятия (съществуващи или новосъздадени) ще трябва да се "примирят" с ролята на "аутсайдери" и в най-добрия случай като обекти на глобализацията (т.е. като част от ТНК) с всички произтичащи оттук последствия за заетост, икономически растеж, структура на външната търговия и т.н.;

- *тенденцията към нарастващо търсене на финансиране чрез фондовете за рисково инвестиране.* Ролята на тази форма (а оттам и конкуренцията между финансовите институции) ще нараства, предвид силната потребност от дългосрочен капитал и ограничената кредитна активност на банките. Може да се очаква, че ако фондовете за рисково инвестиране станат по-активни това ще свие потенциалния банков пазар. Още повече, че по-голяма част от функциониращите в България фондове предпочитат да инвестират в утвърдени компании с добър потенциал за растеж. В повечето случаи финансирането от тях е предназначено за проекти, свързани с разширяване и модернизация, а не за нови предприятия, каквато е световната практика. Следователно те ще се конкурират по същество с банките в сферата на кредитния банков пазар;
- *динамиката на развитие на фондовия пазар*, която може да направи каналите на прякото финансиране по-атрактивни за предприятията и относително да свие финансовото посредничество, в т.ч. банковия пазар, и да увеличи междубанковата конкуренция. От друга страна, развитието на капиталовия пазар и търговията с борсови ценни книжа дава алтернативни възможности на банките за диверсифициране на портфейлите им от активи, а също и за участието им като инвестиционни посредници в емисията и търговията с ценни книжа;
- *промени в нормативната рамка*, които ще протичат в няколко направления:
 - ❖ хармонизация с европейското банково законодателство;
 - ❖ промени в нормативната рамка, уреждаща търговските дейности – Търговския закон и Гражданския процесуален кодекс. Защитата на правата на кредиторите и ефективното и експедитивно съдебно производство са изключително необходими за доброто функциониране на банковия сектор и повишаване интензивността на междубанковата конкуренция;
 - ❖ други нормативни промени. В Доклад на Европейската комисия за напредъка на България по пътя на присъединяването ѝ към ЕС⁵ се отправи препоръка в

⁵ 2000 Regular Report from the Commission on Bulgaria's Progress towards Accession p. 65

българското законодателство да бъде възприета дефиницията на Европейската комисия за МСП. Очаква се тази промяна да окаже влияние върху банковата конкуренция в няколко направления:

- а) увеличаването на границата за максимален брой заети на 250 (съответно завишаване на горните граници за годишен оборот и стойността на дълготрайните активи) ще разшири този целеви клиентски пазар и ще обхване почти целия реален сектор (само около 800 предприятия ще се смятат за големи);
- б) прецизирането на критериите ще даде възможност на фондовете за рисков капитал, институционалните и портфейлните инвеститори да участват и в над 25% от капитала на едно МСП, без то да губи статута си. Така ще се увеличат възможностите за осигуряване на алтернативно небанково финансиране на бизнеса, за привличане на чуждестранни миноритарни инвеститори за средните предприятия, както и за увеличаване на инвестиционния избор на лицензираните пенсионноосигурителни дружества;
- в) отпадането на ограничението публичните дружества да не са малки и средни предприятия по смисъла на Закона за МСП ще увеличи възможностите за привличане на допълнителни финансови ресурси в тях. Днес специално за средните предприятия достъпът до участие на капиталовия пазар се ограничава силно чрез облигационни заеми и емисия на акции. (Сега емитирането на облигации не предполага едно дружество да е задължително публично, но когато то е публично, има по-силно привличане на инвеститори.) Допълнителният ефект би бил развитието на капиталовия пазар у нас, интензифицирането на търговията на фондовата борса, което също ще окаже сериозно въздействие върху вътрешнобанковата конкуренция;
- г) реализирането на идеята⁶ за създаване на Национален гаранционен фонд за кредитиране на МСП би направило кредитирането им по-привлекателно и по-ефективно сред банковите и небанковите институции, финансиращи МСП, и би динамизирало конкуренцията на този целеви клиентски кредитен пазар.

3. Възможни насоки за развитие на междубанковата конкуренция

По-нататъшната междубанкова конкуренция зависи от това доколко и кои банки ще реагират бързо на очакваните динамични изменения в структурата на отрасъла. Важно е не само да се забележат промените, но и да се разбере тяхното значение и да се предприемат решителни стъпки. "Ранните настъпления" (early movers) често дават възможност да се удържи

⁶ Гарантирането на част от кредитния риск по целеви кредити за МСП е записано като мярка за тяхното насърчаване в Закона за МСП, чл.13, т. 2.

лидерството в конкуренцията за по-дълго време. Те имат по-голям успех в тези отрасли, където ефектът от мащаба има голямо значение и клиентите твърдо се "държат" за своите посредници, а към тях може да се отнесе и банковият отрасъл.

Бъдещите позиции на отделните банки в отрасъла ще зависят от техния подход към конкуренцията и ще се определят от *конкурентните предимства и сферата на конкуренция*.

Първо, конкурентните предимства. Те могат да се постигнат на основата на:

- **ниски разходи, т.е. лидерство за сметка на понижаване на разходите. Не трябва обаче да се забравя, че това са конкурентни предимства от по-нисък ранг и се губят лесно, т.е. конкурентните предимства само на база равнището на разходите като правило не са много устойчиви;**
- диференциация, т.е. на основата на уникални продукти и услуги, имидж и др. Това са конкурентни предимства от по-висш ранг и на тях са присъщи следните особености:
 - а) за да се сдобие една банка с такива предимства, се изискват специфични навици и умения, специализиран и взискателен персонал, техническо оборудване и в много случаи – тесни връзки с основните клиенти;
 - б) конкурентните предимства от този ранг се постигат обикновено при направени дългосрочни и интензивни капиталови вложения в специализирано обучение на персонала, провеждане на маркетингови мероприятия и др., често пъти съпроводени с риск. Изпълнението на посочените видове дейности създава материални и нематериални активи – репутация, добри отношения с клиентите и база специални знания.

Второ, сферата на конкуренция. Определянето ѝ е много важно, тъй като пазарите са сегментирани и това изисква различни стратегии за придобиване на източници на конкурентни предимства в отделните сегменти. Всяка банка може да избере различни сфери на конкуренция – да се конкурира на тесен или на широк фронт. При избор:

- **тесен фронт** банката може да насочи своята дейност към изискванията на определени пазарни сегменти и за сметка на това да получи преднина в разходите или в диференциацията в сравнение с конкурентите, работещи на по-широк пазарна;
- **широк фронт** може да се предобие конкурентно предимство, ако банката е способна да действа в различни пазарни сегменти на отрасъла или даже в няколко отрасли (т.нар. нетрадиционни банкови сфери). Подходът за увеличаване на конкурентните предимства може да бъде различен: банката избира сфера на конкуренция, различна от тази на конкурентите (други сегменти на пазара, региони), или съединявайки продукти от родствени отрасли (например пакет от банкови и застрахователни услуги); преминаване към глобална конкуренция в същото време, когато другите банкови конкуренти се ограничават на местния пазар.

Всяка банка сама трябва да реши какъв тип конкурентни предимства иска да получи и в коя сфера това е възможно. Най-голямата стратегическа грешка е да се използват всички конкурентни стратегии едновременно, тъй като в тях са вписани "противоречия". Успехът трябва да се търси в: правилния избор на направленията, в които трябва да се съсредоточат основните усилия на банката; наличието на необходимите ресурси и навици; идентифицирането на силите, които са влияли върху промените, и т.н. Решаваща роля играят националната макросреда и информацията, която конкурентите не търсят или не е достъпна за тях, или е достъпна, но някои са я обработили поновому. Конкурентните предимства в крайна сметка са резултат от ефективното съчетание на обстоятелствата, съществуващи в страната, и стратегията, която е избрала банката. Обикновено е необходим силен натиск за промени, който рядко се появява отвътре, в самата банка. Най-често обкръжаващата ги среда им дава тласък или принуждава към промени.

Съгласно теорията на Шумпетер новите фирми неизбежно вземат връх над предишните лидери при структурни промени в отрасъла. Разбира се, това не може да се твърди с абсолютна категоричност. Редица фирми, способни да поддържат своя динамизъм (обикновено благодарение на динамичната национална среда), могат да удържат водещото си положение в течение на много десетилетия. Но истината е, че най-често иновациите се правят от нови фирми и/или аутсайдерите в отрасъла. Новосъздадените фирми много по-рано от предишните конкуренти могат да видят потенциалните възможности и/или да имат други навици и ресурси. Лидери фирми-новатори са често пъти и аутсайдерите, т.е. тези, които не принадлежат към елита и даже не са признати за пълноправни конкуренти. Те са катализатори на нововъведенията, тъй като могат да забележат измененията, които остават незабелязани от лидерите или противоречат на т.нар. "общоприета мъдрост". Поради спецификата на банковия отрасъл аутсайдерите са в по-изгодна позиция от новосъздадените банки, т.е. от "пришълците".

Големият въпрос у нас сега е: ***ще могат ли малките и средните български банки да изиграят ролята на аутсайдерите-новатори и да се възползват от протичащите и очакваните структурни промени в банковия отрасъл, или това ще направят банките от чужбина, в т.ч. техните български "субсидиари"?*** Отговорът на този въпрос в голяма степен ще повлияе върху това дали ще се развива този отрасъл в нашата страна и какъв ще е приносът му за просперитета на българската икономика.

Потенциалните възможности на българските малки и средни банки и причините, които биха ги подтикнали да изиграят ролята на новатори, могат да се сведат до следното:

- Иновациите са резултат както от необходимостта, така също и от заплахата от крах – страхът от поражение стимулира много повече, отколкото надеждата за победа. По тази причина иновациите често се въвеждат не от признати лидери и даже не от големи компании. (Последните често не са в състояние да видят промяната в ситуацията и бързо да отреагират.) Върху малките и средните банки вече се чувства силният натиск на конкуренцията и те ще

бъдат принудени да противодействат на тези сили или да напуснат (някои от тях) банковия пазар.

- Редица нововъведения не изискват много ресурси.⁷ Голяма част от нововъведенията има еволюционен, а не радикален характер. Често натрупваните малки промени дават повече отколкото големия пробив. Това дава шанс на малките и средните банки.
- Приемането на нова стратегия ще струва на малките и средните банки много по-евтино (в чисто финансов план и в по-малките организационни проблеми). Те не са обременени от стара стратегия и предишни капиталовложения, което е и една от причините за това аутсайдерите да встъпват в ролята на новатори.
- Големите банки все повече се отдалечават от дребните клиенти, което открива възможности пред по-малките институции, които са по-гъвкави и оперативни, да заемат освободените пространства.
- В много отрасли (в т.ч. банковия) обстановката в собствената страна дава очевидно предимство пред чуждестранните конкуренти. Един от съществените елементи на задачата е те да се възползват от съществуващия в дадения момент в страната т.нар. от М. Портър “елмазен ромб” за водене на конкуренцията в отрасъла.

Причините за очакванията ни големите банки да не удържат лидерството си се крият в това, че:

- те изцяло са заети със съхраняване на постигнатите позиции и търсят стабилност, доверявайки се на “историята”. На всяка успешно действаща банка ѝ е трудно и неприятно да сменя стратегията. Успехът ражда самоуспокоение, носещата успех стратегия става рутинна;
- в големите банки самият мащаб затруднява измененията на стратегията. Промяната във веригата на стойността е труден и скъпоструващ процес;
- смяната на стратегията се блокира още и от това, че предишната стратегия на банката е вплътена в навиците, организационната структура, специализираното оборудване и репутацията, а с новата стратегия те може и да “не заработят” и стабилността да се загуби;
- често се налага големите банки да се откажат от притежаваните конкурентни предимства, за да придобият нови. Това на пръв поглед изглежда твърде рисковано и противоречи на здравия разум;
- тактиката, насочена към удържане на конкурентното предимство от банки, закрепили се в отрасъла, в много отношения е нещо естествено. Най-често компаниите преодоляват инерцията на мисленето и правят опити за развитие на конкурентното

⁷ В широк смисъл “нововъведението” включва подобряване на технологията, усъвършенстване на начините и методите на водене на делата. Конкретното нововъведение може да се изрази в усъвършенстване на услугата или “производствения процес”, нови подходи към маркетинга, нови канали на дистрибуция, нови концепции в сферата на конкуренцията.

предимство под налягането на конкурентите или клиентите и/или сложности от технически характер. Рядко фирмите внасят подобрения или променят стратегията доброволно – повечето правят това по необходимост, и то основно под натиск отвън (обкръжаващата среда), а не отвътре. Търсенето на “тихи ниши” и удобни отношения с клиентите води само до закрепване на установените по-рано действия;

- днешните лидери в конкуренцията (с изключение на БДСК) отдавна са възприели глобална стратегия, която допълва и подкрепя предимствата им, създадени на базата на националната среда. Не бива да се забравя обаче, че в глобалната стратегия “това е само украшението на тортата, а не самата торта”. Главният източник на конкурентни предимства е вътрешният пазар;
- повечето от банките-лидери у нас са приватизирани от многонационални банкови компании (SG, ГНБ, Уникредито и др.) и представляват техни дъщерни дружества. Един от сериозните проблеми, с които се сблъсква многонационалната компания, насочвайки се към получаване на изгоди от стопанската среда зад граница чрез създаване на дъщерно предприятие, е свързан с трудностите за достоверното предаване на информация. (Както вече посочихме, ролята на информацията е от голямо значение за своевременната смяна на стратегията.) Структурните промени в приватизираните ни банки ще зависят главно от решенията, приемани в “щаб-квартирите” на приватизаторите.

За да се справят успешно с ролята на новатори, малките и средните банки е целесъобразно да насочат вниманието си към решаването на няколко основни проблема:

Първо, оптимизиране обхвата на покритието на пазара, за да постигнат по-изгодна позиция в сравнение с тази на конкурентите. Налага се по-грижливо да се разгледат диференцираните маркетингови стратегии (нови варианти на услугите, нови пазари и т.н.), които естествено са фактор за по-добро удовлетворяване на потребностите на клиентите. Икономическата целесъобразност на такива стратегии обаче трябва да бъде подложена на оценка и ако се налага, да се извършат необходимите промени. Те могат да бъдат: прекратяване на обслужването на пазарни ниши с малък обем; съкращаване на специално нагодени условия за тясно фокусирани пазарни сегменти (географски, демографски, клиентски; локализиране рекламни кампании); оптимизиране на клиентската база и т.н. Освободените ресурси могат да бъдат насочени към алтернативни възможности за генериране на повече приходи.

Препоръката ни е да се възприеме *концепцията за веригата на стойността*, която ще позволи на банките не само по-добре да изберат типа конкурентно предимство, но и начините за неговото постигане. Към веригата на стойността трябва да се подхожда като към система, а не като към сбор от компоненти, тъй като тя е система от взаимосвързани видове дейности. Умелото управление на връзките може да стане решаващ източник на конкурентни предимства и помогне за разкриване по-добре както на източниците за намаляване на разходите, така и на резерви за

диференциация. Измененията във веригата на стойността по пътя на преместването, прегрупирането или даже на изключването на отделни видове дейности много често водят до конкурентни позиции. И още нещо, което има много голямо значение и трябва да се отчита – веригата на стойността на банката се включва в много по-голяма система – т. нар. система на ценността. В нея се включват още веригите на стойността на банковите клиенти и други партньори. Всяка банка може да постигне конкурентни позиции, организирайки по-добре тези връзки, което води до разширяване базата за диференциация, използвайки многостранното влияние на банките върху дейността на техните клиенти. Според Грьонрус “от особена важност е да се установят, поддържат и разширяват взаимоотношенията с клиенти и партньори на основата на взаимна изгода”.⁸

Второ, промяна в маркетинговата ориентация – акцентиране върху взаимоотношението банка – клиент, а не върху реализирането на сделки. “Задържането на клиентите чрез изграждане на взаимоотношения с тях е от особено значение за установяването и поддържането на конкурентно предимство на пазара.”⁹ Възприемането на новата маркетингова концепция¹⁰ за взаимоотношенията банка – клиент се налага от необходимостта банките да знаят кои са техните клиенти и какво желаят те. Дългосрочните взаимоотношения с клиентите позволяват на банката да събере позадълбочена и точна информация относно техните сегашни и бъдещи инвестиционни планове, бизнес-стратегии и финансови резултати, както и относно пазарния им дял и конкурентите в отрасъла. С тази информация банката е по-способна да разбере настоящите и бъдещите нужди на клиентите, както и тяхното поведение. “Това дава възможност на банката да определи настоящите ключови клиенти, да развие взаимоотношения с потенциални клиенти, както и да определи, създаде и предложи печеливши нови самостоятелни или пакети от продукти и услуги”.¹¹

Трето, местните институции да се съобразят с глобалните тенденции на консолидация. Интернационализирането на българския банков сектор и отварянето на страната неминуемо ще ги тласкат към това. Още повече консолидацията се налага и от посоченото изоставане на част от малките и средните банки в сравнение с растежа на останалите, което все повече ще ги обрича на маргинализиране и ще ги принуждава да търсят обединяване с други институции. Основни пречки (обективни и субективни) пред обединителния процес сега са: едноличният акционерен контрол върху повечето банки; недоверието между ръководствата на банките; различията в пазарните позиции; непривлекателността на част от банките в четвърта група и др. Рано или късно малките и средните банки ще бъдат икономически принудени да пристъпят към консолидация. Конкуренцията ще се ожесточава и те ще трябва да следват един висок темп на иновативност и съвременни стандарти на банкиране, в т.ч. да прилагат все по-комплицирани системи за

⁸ Gronroos, C. Service Management and Marketing, 1990, p. 138.

⁹ Abbrat, R., J. Russell, Relationship Marketing in Private Banking in South Africa. – International Journal of Bank Marketing, 17/1, p. 5.

¹⁰ Вж. Clark M., A. Payne, Relationship marketing: towards a new paradigm. Advances in Relationship Marketing, Kogan Page, 1995, p. 53.

¹¹ Abbrat R., J. Russell, Цит. съч., с. 6.

управление и контрол на различните банкови рискове. Това е свързано с големи разходи, които те трудно могат да си позволят. Без съмнение, окрупняването на банките ще съкрати значително техните разходи и ще им даде възможност да предложат на клиентите си по-широко и комплексно обслужване. Необходимо е обаче да се отчита фактът, че сегашният баланс между универсалност и специализация на банките при сливане или поглъщане в по-голяма степен ще доведе до дублиране на структури и дейности. Основните ефекти от консолидацията биха се изразили в намаляване на разходите в резултат от съкращаване на звена със сходна дейност и най-вече на клоновете в населени места, в които възможностите за развитие са твърде ограничени и често се работи на загуба. В по-малка степен консолидацията на банките би довела до съществено увеличение на пазарните дялове и разширяване на пазарните ниши, които покриват, ако не решат проблемите си, свързани с увеличаване източниците на конкурентни предимства от по-висш ранг по пътя на разработването на конкурентни стратегии.

ТЕХНОЛОГИЧЕН ТРАНСФЕР ОТ АВСТРИЙСКИ КЪМ БЪЛГАРСКИ КОМПАНИИ (ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ)

Целта на изследването е да се установят съвременните тенденции и измерения на технологичния трансфер от развитите страни в България на примера на осъществяването му от австрийски към български фирми. При дефинирането на средата, в която се осъществява този процес, са използвани принципи от теориите за иновационните системи и тяхната динамика. Обект на изследването са формите на технологичния трансфер, неговият характер и географска ориентация, както и икономическите и институционалните фактори. Резултатите потвърждават хипотезата, че Австрия е страна иноватор, а България приемател на модерни технологии. Австрийските компании използват основно възможностите на националната им иновационна система – програми, финансови източници и др., въпреки че оценяват на абсорбционния потенциал за нови технологии в България, свързан главно с научния потенциал, образователното равнище, секторното технологичното равнище и материалната база. В България съществуват предпоставки за интензифициране на технологичния трансфер, но с оглед развитието му и конкурентното включване в международния технологичен обмен се налага реструктуриране на националната ѝ иновационна система.

Jel: O3, F02, L1.

Постановка на изследването

Изследването на тенденциите на съвременния международен технологичен трансфер (ТТ) на микроравнище предполага да се отчита обстоятелството, че той протича в условията на бързо разгръщаща се икономическа глобализация, на силно и взаимно обвързване на отделните национални икономики и създаване на големи транснационални корпорации. Тези процеси са обусловени от настъпването на третата глобална технологична промяна, в основата на която се оказва бурното развитие на информационните и комуникационните технологии, компютърната индустрия, телекомуникациите, транспорта и др. Тази промяна довежда до съществени трансформации във функционирането на икономиките, стопанските организации и до голяма степен и на съответните правителства². Сред причините най-често се изтъкват предлаганите от новите технологии широки

¹ Лиляна Матеева е докторант в Икономически институт на БАН, изказва благодарност за помощта, оказана ѝ при настоящето изследване, на научния си ръководител ст.н.с. д-р Росица Чобанова, както и на Института за висши изследвания – Виена, e-mail: mateeva@hotmail.com.

² Neef, D. (ed.). The economic impact of knowledge. Boston, Butterworth-Heinemann, 1998.

възможности за свързване на икономическите агенти чрез намаляване на дистанциите и разходите за комуникация, което довежда до създаване на среда от връзки без граници за осъществяване на икономически дейности. Ефектите при това се оказват свързани с нарастването дела на бързо развиващите се икономики, определяни като основани на знание, т.е. с високотехнологична индустрия, както и с развит сектор на услугите.

В новите виждания за движещите сили за икономическото развитие и на национално, и на международно равнище, централно място започват да заемат иновациите. При това, тяхното съдържание се изразява във въвеждането както на нови технологии и предлагането на нови услуги, така и в съответно разкриване и експлоатацията на нови пазари. На свой ред, ключова роля за конкурентоспособността на националните стопанства и на икономическите субекти, както и за икономическия растеж придобиват човешкият потенциал и знанията, необходими за създаването и усвояването на нови технологии и ноу-хау.

Изследването на икономиките, основани на знание, предполага отчитането на съответното развитие на индустриите и услугите, т.е. създаването им върху основата на знание и квалифициран труд, превръщащи се в основен икономически актив.

Важна тенденция е, че този процес, наблюдаван предимно в развитите икономики, е придружен от изнасянето на трудоемките производства, основани на нискоквалифициран труд, в страни и зони с ниско равнище на производствените разходи. Джефри Сакс обобщава тенденциите от този род като формиране на ново, основано на технологичното предимство, разделение на световната икономика³. Според него, страните в света се разделят на три групи:

- страни, технологични *новатори*;
- страни, усвояващи технологиите - *приематели*;
- технологично изключени страни.

Във връзка с тази класификация са въведени следните формални критерии:

- минимум десет патента на милион души от населението;
- минимум 2% дял на високо технологичния износ от БВП.

Пак според нея САЩ, Западна Европа, Япония и Австралия са определени като технологични *новатори*, докато източноевропейските страни, малка част от държавите от Азия, Южна Америка, както и ЮАР са технологични *приематели*. Същевременно големи части от света са изключени на основата на тези критерии за технологично предимство.

Върху основата на очертаните съвременните тенденции и процеси може да бъде построена аналитичната схема за изследването на икономическите отношения между страните *иноватори* и страните, усвояващи развити чуждестранни технологии, а също за очертаването на последиците за тяхното икономическо развитие. В случая, изграждането на аналитичната схема е съобразено с целите на това изследване, насочено към изучаването на ТТ между компании от Австрия и България. В частност, Австрия

³ Sachs, J. A new map of the world. Today's world is divided not by ideology but by technology, in: Economist print edition, June 22nd 2000.

представлява страна *иноватор*, а България е определена като приемаща създадените в развитите страни технологии.

Изследването има за цел да разкрие вида на ТТ между стопански субекти от Австрия и България, както и икономическите и институционалните фактори, които оказват влияние върху неговото осъществяване, също да спомогне за анализирането на последиците за бъдещото развитие на България вследствие на този трансфер.

Във връзка с това могат да бъдат очертани различни сценарии на характера на технологичното сътрудничество между България и Австрия, а в частност - и за ТТ. Така, един от сценариите може да бъде основан върху хипотезата за разгръщане на икономическите процеси и отношения между Австрия и България, при което се формира една устойчиво доминираща ТТ структура, състояща се съответно от един технологично **развит "център"** и **слабо развита "периферия"**. Този сценарий е напълно реален и възможен в случая, като може да бъде свързан, вкл. с ясно изразени тенденции към задълбочаване на различията, увеличаване на разрыва, затихване на МТТ и т. н.

Необходимо е да се има предвид обаче комплексният характер на МТТ. Усвоените технологии в страната *"приемател"* внасят със себе си не само обновяване на мощности, но и нова материална култура, създават необходимост от развитие на инфраструктурата и институционалната супер структура, от повишаване на квалификацията, развиване на управленски умения и т. н. В резултат на МТТ могат да възникнат на свой ред условия и да започнат да действат стимули за осъществяване на последващи иновации, основани включително на неизползвани преди това собствени постижения, за интензифициране на научноизследователската и развойната дейност, за развитие в други, на пръв поглед дори твърде отдалечени области.

По принцип, ТТ би трябвало да се разглежда като процес, водещ до технологично икономическо развитие в страната *приемател*. Следователно може да има и друг, по-динамичен сценарий, при който картината би се отличавала съществено. Той би довел до **свиване на технологичния разрыв** между страната *иноватор* и страната *приемател* на новите технологии, очертавайки тенденция към задълбочаване на технологичното сътрудничество и съответно развитие на тази основа на икономическите отношения.

В такъв смисъл, съществено значение имат **институционалните фактори**, оказващи влияние върху реализирането на иновационните процеси и в частност на ТТ.⁴ В съвременните условия, комплексният характер на тези процеси започва да се проявява много по-ярко и в много по-голяма дълбочина както за страната *иноватор*, така и за страната *приемател*. Налага се ново по характера си взаимодействие между наука, технологии, придобиване на знание, производство, политика и потребление. Във формиращата се нова икономическа среда компаниите не могат да действат самостоятелно, затворени в собствените си рамки, в ограничени сфери на

⁴ Adams, J. International Economic Relations, in: The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, Hodgson, G. ed., Edward Elgar, UK, V1, 1994, pp. 424-425; Hodgson G., Institutionalism, "Old" and "New". The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, Hodgson, G. (ed.), Edward Elgar, U.K., 1994, pp. 397-402.

взаимодействия. Налага се те да осъществяват иновации в условия на технологичен обмен и взаимодействия с много организации с оглед придобиване на ресурси, развитие на човешкия капитал, управление на знанията, обмен на информация и поддържане на комуникационните мрежи, а също и в редица други аспекти на икономическите и социалните отношения. Върху основата на взаимодействията между различни институционални субекти, участващи в иновационния процес, се изгражда контекстът на съвременната иновационна система.⁵

Проучването на австрийски компании, осъществили ТТ в България има за цел да разкрие съществуването на емпирично основание за потвърждаването на представените хипотетични сценарии, както и да послужи за основа на разработването на стратегии и политики за включване на българските компании в международния технологичен обмен с оглед придобиване на технологично предимство и икономически растеж.

Трябва да се има предвид обаче, че това емпирично изследване е проведено през 2000г., т. е. възможно е междувременно да са настъпили известни изменения.

Сред основанията, обуславящи целесъобразността на изследването на австрийски компании за случая, могат да се посочат следните по-съществени предпоставки:

- между България и Австрия съществуват традиционни, дългогодишни близки икономически връзки, вкл. и в областта на ТТ;
- Австрия притежава технологични предимства, поставящи я в статут на една от страните, които според определението на Джефри Сакс могат да се квалифицират като технологичен *иноватор*, за която България би се оказала подходящ *приемател*;
- разширяването на ЕС и усилията за интегрирането на България в неговите икономически структури, заедно с необходимостта от хармонизиране на българските технологични стандарти с европейските и международните, предполагат активизиране и развитие преди всичко на съществуващите икономически отношения, което на свой ред би трябвало да се изрази и в интензифициране на ТТ;
- съобразно статута си на страна, усвояваща технологии, България е изправена пред необходимостта да полага усилия за преодоляване на технологичния си разрыв с развитите западни икономики;
- трансформацията на българската институционална инфраструктура в условията на социалната и икономическата промяна на страната се налага по необходимост да се съобразява с изискванията и условията за ефективен ТТ.

Може да се очаква, че изследването на австрийските компании ще позволи да се очертаят съществени тенденции във връзка с ТТ към българската икономика. По отношение на своя обхват, то се ограничава до

⁵ Edquist, Ch. (ed.), Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organisations. London, A Cassell imprint, 1997.

австрийските компании, осъществили технологичен трансфер в България, главно в сферата на производството. Тези компании са активният участник в ТТ и мотивират това свое решение от позицията на стопанската си дейност, осъществявана върху основата на високоразвити технологии и във високоразвита икономическа и иновационна среда. Тяхната оценка за условията и предпоставките при осъществяване на технологичен трансфер в България, излизаща от позицията на бизнеса в страна-*иноватор*, каквато е Австрия, е по-показателна в случая, отколкото тази на българските им партньори.

Целта на изследването е да се разкрият характеристиките и формите на ТТ на австрийски компании в България. Това предполага да се определи техния вид, както и влиянието на някои основни икономически и институционални фактори, имащи значение за осъществяването на този процес.

В рамките на изследването се търси отговор следните **основни въпроси**:

- Какви форми на ТТ осъществяват австрийските компании в България?
- Какъв тип компании, осъществяват ТТ в България - определени по вида на икономическа дейност, правен статут, иновационна дейност, възраст?
- Кои са основните фактори, стимулиращи или възпрепятстващи осъществяването на ТТ на австрийските компании в България?
- На какви пазари се реализират продуктите, произведени с трансферираните технологии?

Във връзка с изследването са издигнати следните **основните хипотези**:

- Австрийските компании осъществяват ТТ, следвайки модела "*иноватор – приемател*";
- ТТ, който тези компании осъществяват в България, протича в рамките на иновационен процес, развиващ се в австрийската национална иновационна система. Компаниите кооперират интензивно с институционалната система на Австрия, която е по-развита и подпомага в по-значителна степен ТТ, от създаващата и трансформиращата се институционална и иновационна система в България. При това се използват също програмите, услугите и източниците за финансиране на европейско и на международно равнище;
- Австрийските компании кооперират с други организации на национално и международно равнище при осъществяването на ТТ в България;
- У нас съществуват предпоставки и *абсорбционен потенциал (absorption capacity)* за усвояване на трансферираните технологии от Австрия, както и за развитие на тази основа на иновационни дейности. В този смисъл, технологичното сътрудничество между България и Австрия може да бъде интерпретирано като взаимодействие, основано на обмяна и усвояване на ново знание, умения и технологии, предполагащо развитие на иновационни

дейности и преодоляване на разрива, а не като задълбочаване на отношенията *"център - периферия"*;

- Продуктите, свързани с трансферираните от австрийските компании технологии в България, се реализират на международния пазар.

Аналитичната схема на изследването е построена върху основата на оперативното дефиниране на специфичните фактори, оказващи влияние върху осъществяването на ТТ, основните му форми, както и на институционалните и икономическите характеристики на компаниите, като участници в този процес. Аналитичната схема е съобразена с оглед осъществяването на ТТ от австрийски компании в България.

Теоретична обосновка и дефиниране на понятията

В случая ТТ се разглежда в рамките на модерния системно интеграционен модел на иновационния процес. В този смисъл, ТТ представлява процес, включващ взаимодействия между различни актьори от иновационната система и осъществяващ се чрез обмен на информация, знание и ресурси.⁶

Иновационната система включва системните взаимодействия между следните институции при осъществяването на иновационния процес⁷:

- научни и академични институции;
- технологични посредници и консултантски организации;
- стопански организации;
- обществени институции и управление;
- финансова инфраструктура;
- пазарно търсене.

Рамковите условия за осъществяване на иновационния процес включват склонност към иновационна дейност, наличие на определено образователно равнище, благоприятна финансова среда, размер на данъците и съществуването на данъчни преференции, доверие между партньорите, мобилност на материални и човешки ресурси и капитал.

Предвид системно интеграционния характер на иновационните процеси, конкретно осъществяването технологично сътрудничество между компаниите на национално и международно равнище е опосредствано от взаимодействията на актьорите – институционални партньори, в рамките на иновационната система. Идентифицирането на специфичните икономически и институционални фактори, оказващи влияние върху фирмения ТТ, се осъществява съответно на тази основа.

При дефинирането на **средата за иновационни дейности и технологично сътрудничество** са използвани принципи от теоретичните концепции, отнасящи се до иновационните системи и тяхната динамика.

⁶ Lundvall, B. National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning. London, Pinter Publishers, 1992; Nelson, R. ed. National Innovation Systems. A comparative analysis, Oxford University press, 1993.

⁷ Freeman, C. The national system of innovation. In historical perspective. Cambridge journal of Economics, 19 (1), 1995

Технологичният трансфер се разглежда като осъществяващ се в Мултинационална Иновационна Система, представляваща среда за взаимодействията на компаниите, извършващи международна икономическа дейност, вкл. иновации и технологично сътрудничество.⁸

Последното между австрийските и българските компании се разглежда съответно като осъществяване на по-широки взаимодействия между компаниите от двете страни, институционалните актьори от техните иновационни системи, както и институции на европейско и международно равнище. Интерпретирането на възникващите взаимоотношения в резултат на тези взаимодействия позволява да се определят факторите, оказващи влияние върху ТТ. При определението на факторите от фирмената среда при осъществяване на ТТ се излиза от принципите на стратегическия маркетинг мениджмънт. В рамките на тази концепция изследването и анализът на факторите от фирмената среда заемат съществено място. Те са от важно значение за предприемане на бизнес дейности на международните пазари, за формулиране на стратегии за навлизане на чуждестранни пазари, за формиране на политики и програми за развитие на бизнес на тези пазари.⁹

Фактори, оказващи влияние върху ТТ

При построяването на аналитичната схема на изследването са определени две основни групи фактори, оказващи влияние върху ТТ – икономически и институционални. Индикаторите за основните групи фактори са, както следва:

Фактори на микро равнище

За тези фактори са определени следните индикатори:

а) Институционални:

- предмет на дейност;
- юридически статут;
- възраст на компаниите;
- размер на компаниите;

б) Микроикономически:

- иновационна дейност, в т.ч. дял на разходите за научноизследователска и развойна дейност в общия фирмен оборот и осъществяване на иновации – нови машини и съоръжения, нови процесори технологии, нови продукти и услуги, нововъведения в организацията и управлението, нови информационни и комуникационни технологии;
- пазари за реализация на фирмените продукти – Австрия, България, други източноевропейски страни, други страни;

Фактори на макро равнище

За тях са определени следните индикатори:

⁸ McKelvey, M. How do national systems of innovation differ?: A critical analysis of Porter, Freeman, Lundvall and Nelson, in Hodgson & Screpanti (ed.), o.c., 1991.

⁹ Боева, Б., Международен маркетинг. София, изд. Стопанство, 1996.

а) Институционални:

- взаимодействие на компаниите с институции от иновационната система на национално, европейско и международно ниво;
- използване от страна на компаниите на програми, насърчаващи ТТ на национално и международно равнище;
- използване от страна на компаниите на институционални източници за финансиране на ТТ на национално, европейско и международно ниво;
- законодателство по отношение на чуждестранните инвеститори в България;
- защита на интелектуалната собственост в България;
- образователно равнище в България;
- научен потенциал в България;
- технологично развитие в сектора на стопанска дейност на съответната компания;
- равнище на развитие на инфраструктурата в България;

б) Макроикономически:

- равнище на икономическите реформи в България;
- възможности за участие в приватизационния процес;
- размер на пазара;
- наличие на свободни производствени мощности;
- равнище на разходите за труд;
- възможности за продължаване на жизнения цикъл на австрийските технологиите;
- традиционни икономически отношения между България и страните от Централна и Източна Европа;
- равнище на митата, данъците и таксите;
- равнище на развитието на капиталовия пазар;
- съществуване на природни ресурси за производствена дейност.

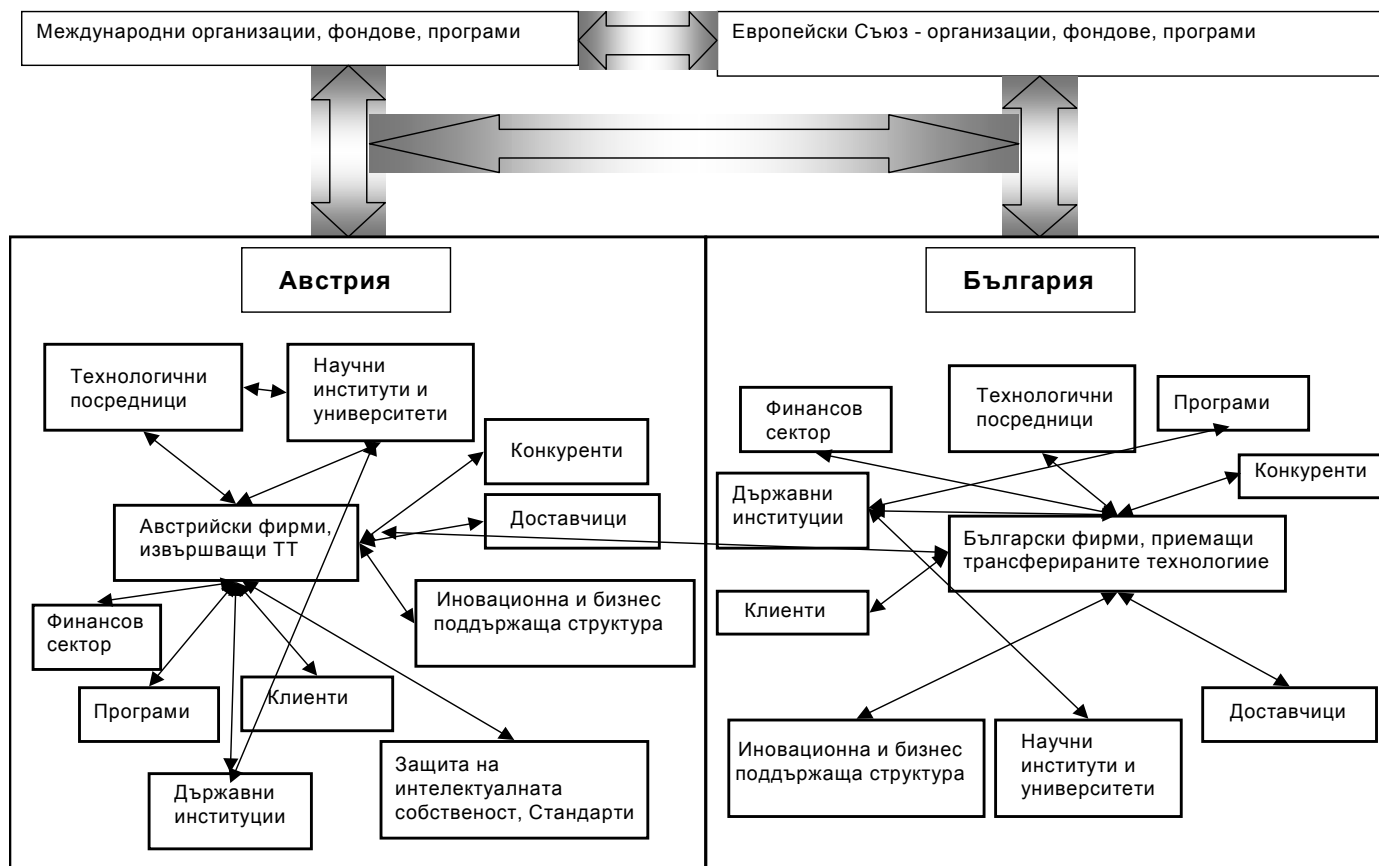
Характеристики на процеса на ТТ

За целта са използвани следните индикатори:

- форми на ТТ;
- период на реализация на ТТ;
- географски направления;
- пазари за реализация на продуктите, приведени чрез трансферираните технологии.

Аналитична схема

Връзките между основните институционални актьори в международния ТТ, очертаващи предмета на това изследване, са представени в схематичен вид на фиг. 1.



Институционалните актьори в международния ТТ са институции от иновационна система в национален и международен план, т.е. институции от националната иновационна система на Австрия, на България, организации, фондове и програми на ЕС, както и международни организации, фондове и програми (вж. фиг. 1).

Методи на изследването

Събирането на информацията е извършено чрез провеждане на анкета с австрийски компании, осъществили ТТ в България. Аналитична единица на изследването е австрийската компания, извършила трансфер в България в периода от 1990г. до момента на изследването. Анкетирани са определени от компаниите техни служители, отговарящи за международните връзки с групата източноевропейски страни, а в отделни случаи и конкретно за България.

На базата на официално предоставен за нуждите на това изследване списък от 120 австрийски компании, осъществяващи стопанска инвестиционна дейност в България, са избрани 50 предприятия, като критерий в случая е географската ориентация на тяхната стопанска дейност, насочена към страната. Избраните компании са от областите информационни технологии, електротехнически уреди, производствено оборудване, химически технологии, медицинско оборудване, климатична техника. За избраните австрийски компании може да се предполага, че имат ясно изразено технологично съдържание на икономическите си дейности, като в този смисъл могат да бъдат репрезентативни за основните тенденции на ТТ от Австрия към България.

От 50-те определени компании, на посочените адреси не са намерени 7; отказали и не попълнили прецизно анкетата са 30 компании - по съображения, че стопанската им дейност в България не е свързана с извършването на ТТ. Надлежно попълнени анкети са получени от 13 от анкетираните компании.

При това положение, събраните данни могат да бъдат разглеждани като експертна информация и оценка от страна на австрийските компании относно основните тенденции при ТТ към България. Изследването е проведено от март до септември 2000г.

Възприетият аналитичен подход предполага използване на класификацията като метод за систематизация на емпиричните данни и за извличане на ново познание. За целта, при обработката на данните се използва постъпателно прилагане на процедурата на *клъстер анализ*, при което се осъществява последователно обвързване на интерпретациите на получените класификации на съответно избраните индикатори. Като основа за интерпретацията на класификациите се използват дескриптивни статистики и хистограми. Обработката на данните е извършена с програмата *Statistica*. При прилагането на процедурата *клъстер анализ* се използва методът "*joining (tree clustering)*", при алгоритъм "*ward's method*" и метрика "*percent disagreement*". Това означава, че за разграничаването на отделните *кълъстери* (групи, вериги) от индикатори, основно значение имат разликите на техните стойности. Това предполага възможност за евентуално по-добро

отчитане на комплексния характер на процеса на ТТ, а съответно и за по-точно определяне влиянието на факторите.

По-конкретно, чрез прилагането на процедурата *кълстер анализ* могат да се постигнат класификации, които са изведени от данните за съответните променливи съобразно заложените формални принципи. Тези класификации могат да послужат като съответно специфично потвърждение във връзка с определени теоретични предположения, както и да подпомогнат тяхното формулиране и преформулиране (например, ако отсъстват достатъчно основания или се търси евристично решение на проблема). Формулирането на теоретичното съдържание на променливите, върху които се прилага процедурата *кълстер анализ*, се основава на принципите, заложи в аналитичната рамка на изследването. В случая тя позволява, върху основата на съответните формални класификации, да се извеждат и последователно да се обобщават формулировките на *латентните* тенденции, скрити зад използваните индикатори. Този подход в случая позволява да се получи ново знание за ТТ от Австрия към България, свързано със спецификата на иновационния процес в съвременните условия и в частност на социално-икономическия преход на България.

Постановката на изследването и заложените хипотези излизат от съвременните разбирания за основните насоки и тенденции на развитие на трансфера на високи технологии. Комплексният характер на развитието на този процес, както и на иновационната дейност изобщо, при съответно нарастващата динамика на средата, в която протичат, налагат необходимостта от определяне на специфичните фактори при дадени конкретни обстоятелства. Към това се прибавя и обстоятелството, че социално-икономическата трансформацията на България, а съответно и развитието на иновационните процеси и на ТТ, не отговарят на съществуващите модели, което предполага необходимост от формирането съответен на нов модел.

В този смисъл, избраният аналитичен подход съответства на поставените пред изследването цели. Насочвайки се към разкриването на латентните тенденции, очертаващи влиянието на специфичните фактори, се подготвят възможности и за теоретичното им агрегиране в съответен нов модел на ТТ.

Анализ на резултатите от изследването

Институционални и икономически характеристики

Предмет на дейност на австрийските компании

Предметът на дейност на интервюираните 13 австрийски компании е свързан с разработването, производството и пазарната реализация на модерни технологии - телекомуникации, измервателни уреди, електронни елементи, транспортни средства, технологии за изграждането и оборудването на заводи.

Правен статут на австрийските компании

По-голямата част от интервюираните австрийски компании и техните филиали в България (близо две трети) имат правен статут "акционерни

дружества". Останалите (една трета) са "дружества с ограничена отговорност". Този статут предполага по принцип комплексна и ресурсоемка стопанска дейност, включваща също инвестиции с рисков характер (*venture capital*).

Размер на австрийските компании (брой на заетите)

Според европейските стандарти, основният индикатор за размера на предприятията е броят на заетите. В случая повечето от интервюираните компании са с между 100 и 500 заети, т.е. това са средни до големи предприятия. В два случая става въпрос и за много големи компании – с повече от 1000 заети. Съществуват обаче две компании, при които заетите са от 2 до 20.

Тук трябва да се отбележи, че австрийските компании имат предприятия във всички посочени в анкетата региони – Австрия, България, други източноевропейски страни, други държави. Същевременно, респондентите са посочили, че компаниите им в Австрия имат най-голям размер, респ. компаниите в България, другите източноевропейски страни, както и в други държави, са малки и средни предприятия (МСП).

Тази структура съответства на водещите тенденции в развитието на компаниите на напредналите страни и в частност, на развитието на икономическото и технологичното сътрудничество чрез създаването на иновативни МСП в изграждащите се източноевропейски пазарни икономики. Тя съответства така и на тенденциите в развитието на частния сектор у нас.

За илюстрация табл. 1 представя сравнителни оценки за размера на компаниите в различните страни според възприетата скала за броя на заетите.

Таблица 1

Сравнителни оценки за размера на компаниите в различните страни

Националност на компаниите	Средна стойност според възприетата скала *
Австрия	3.6
България	1.6
Други източноевропейски страни	2.6
Други страни	2.3

* (1) - до 20 души, (2) - от 21 до 50 души, (3) - от 51 до 100 души, (4) - от 101 до 500 души, (5) - от 501 до 1000 души, (6) - над 1000

Интернационализация на дейностите по ТТ, осъществени от австрийските компании

Почти всички от интервюираните компании извършват ТТ във всички отбелязани в анкетата региони – в България, в други източноевропейски страни, както и в други държави. Респондентите посочват също, че произвежданата на базата на трансферираните технологии в България продукция се реализира на световния пазар.

Предмет на дейност и правен статут на българските компании, приемащи трансферираните от австрийските компании технологии

Около две трети от българските компании – партньори в ТТ на австрийските са "дружества с ограничена отговорност". "Акционерни

дружества" са по-малко от една трета от компаниите (някои от тях не са дали съответната информация).

Почти половината от австрийските компании имат мажоритарен дял или стопроцентово участие в тези в България. Това означава, че ТТ се осъществява в условия на права за упражняване на стриктен контрол върху стопанската дейност на българските предприятия.

Тези обстоятелства говорят за наличието на благоприятни условия за ТТ на австрийските компании, както и за възможности за комплексно прилагане и трансфериране на високи технологии.

Възраст на австрийските компании

Оказва се, че ТТ от Австрия в България се осъществява както от млади австрийски компании, така и от такива със значителен опит - средната им възраст е около 40 години, като сред тях има компании със 120-годишна история. От своя страна, българските компании, приемащи трансферираните технологии са млади – средната им възраст е около 10 години, като значителна част са създадени след започването на социално-икономическите реформи в страната. Това означава, че ТТ от страна на австрийските компании се осъществява върху основата на значителен производствен и управленски опит, т. е. те са действително *иноваторите* в разработването, реализацията и дифузията на технологии. *Приемателите* на ТТ в България са компании, които се изграждат или преустройват на основата главно на този опит. Това показва също, че на практика се отчита комплексният характер на иновационния процес, както и на ТТ с неговото съвременно значение. Това е твърде съществено, тъй като този тип икономически отношения и технологично сътрудничество – в случая, между австрийски и български компании – имат важно значение за социално-икономическа трансформация и задълбочаващите се процеси на интеграцията на България в ЕС.

Иновационната дейност на австрийските компании

Дял на разходите за НИРД от общия оборот

Повечето от отговорилите респонденти посочват, че делът на разходите за НИРД от общия оборот на техните компании е над 4,5% (фиг. 2).

Иновационната дейност на австрийските фирми в рамките на това изследване е оценена според дела на разходите за НИРД в общия фирмен оборот.¹⁰

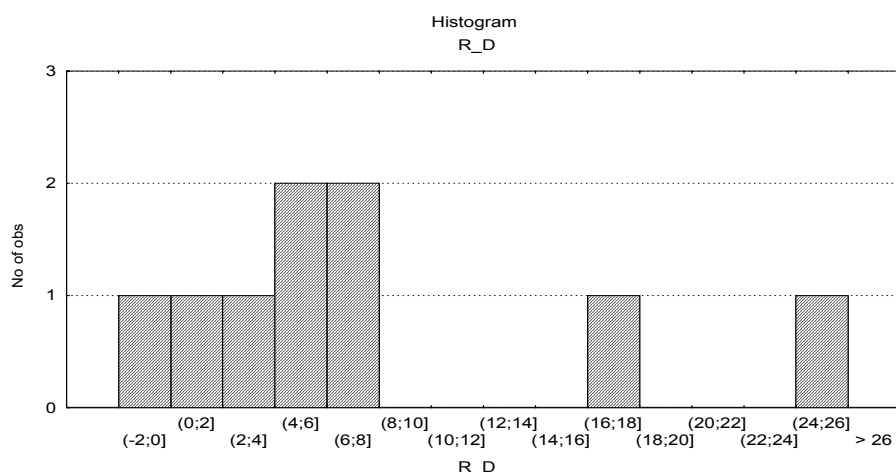
Тази висока стойност на посочения показател предполага по принцип, че стопанската дейност на компаниите е свързана с разработването и внедряването на високи технологии.

¹⁰ Този показател се използва в настоящото изследване съгласно прилагана в Икономическия институт на Българската Академия на Науките методология, съответстваща на препоръките на Организацията за Икономическо Сътрудничество и Развитие (ОИСР)

Фигура 2

Дял на разходите за НИРД от общия оборот

Брой
отговорили



Дял на разходите за НИРД в общия фирмен оборот (%)

Осъществени иновации от австрийските компании

Интервюираните компании осъществяват разгърната иновационна дейност (табл. 2). Спектърът от различни по вид иновации, както и регионалното им разпределение, говорят за комплектност на иновационния процес, като същевременно това се отнася за голямата част от компаниите.

Показателна е очертаващата се в случая структура на иновационната дейност на австрийските компании. Тя е по-разгърната в австрийските предприятия, но същевременно е твърде значителна и в останалите случаи - в България, източноевропейските страни, другите региони.

Таблица 2

Иновации на австрийските компании (според тип на иновациите и региона)*

Страна	Австрия	България	други страни от Източна Европа	други страни	Общо
Тип на иновациите					
Нови продукти	10	6	6	8	30
Нови технологични процеси	7	3	3	5	18
Нови комуникационни технологии	7	5	6	5	23
Нови машини	6	5	2	3	16
Нови услуги	6	5	6	5	22
Нови управленски технологии	5	2	5	4	16
Общо	41	26	28	30	

* Не е отговорил 1 респондент, а 1 е посочил, че неговата компания не осъществява иновационни дейности

Необходимо е да се отбележи, че в това отношение иновационната дейност в българските предприятия, не се различава съществено от посоченото за другите случаи, вкл. и за Австрия. Водещи са иновациите във връзка със създаването на нови продукти, но останалите позиции също са застъпени в твърде значителна степен. Онова, което може би трябва специално да се отбележи е, че най-малко австрийски компании внедряват нови управленски технологии в българските. Сравнително малко са също компаниите, които осъществяват у нас, а също и в източноевропейските страни, по-сложни иновационни дейности като внедряване на нови технологични процеси, създаващи по принцип по-съществени предпоставки за развитие. Въпреки очертаните тенденции, в случая вероятно няма основания да се смята, че са налице предпоставки за съществен разрыв, който би възпрепятствал осъществяването на ТТ от австрийските компании към България.

Институционални фактори, оказващи влияние върху МТТ

Програми, използвани при осъществяване на ТТ

Повече от половината от респондентите посочват, че техните компании осъществяват ТТ в рамките на собствените си фирмени програми (вж. табл. 3). Същевременно, показателно за стратегията на тези компании е, че това се отнася в най-голяма степен за ТТ в направление България. Особено като се има предвид положението с източноевропейски страни, може да се предполага, че в случая става въпрос за специален интерес към страната.

Таблица 3
Програми, използвани от австрийските компании във връзка с ТТ

страна	Австрия	България	други страни от Източна Европа	други страни	Общо
програми					
Собствени програми на австрийските компании	7	10	6	8	31
Програми на ЕС	1	3	3	1	8
Австрийски между фирмени програми	2	1	1	1	5
Други международни програми		2	1		3
Български държавни програми		2	1		3
Български между фирмени програми		2			2
Австрийски браншови програми	1	1			2
Български браншови програми		1			1
Други програми	1	1	1	1	4
Общо	12	23	13	11	

Важно значение при осъществяването на този трансфер имат и институционалните програми с национален, европейски и международен характер. Такъв тип взаимодействия на австрийските компании имат много важно значение за проявата на комплексния характер на ТТ, а също и на иновационните процеси.

Сравнително най-голямо значение в случая имат програмите на Европейския съюз. То се проявява във връзка с ТТ както в България, така и в същата степен в групата на останалите източноевропейските страни. Тези

програми имат по-голямо значение от програмите на различните международни институции. Те обаче не представляват особено съществен стимул за интервюираните австрийски компании за осъществяването на ТТ. Показателно е, че държавните програми изглежда имат в случая малко значение. Важно е обаче, че австрийските компании използват възможностите на различни програми на отделните равнища. Това показва, че те оценяват възможностите им, както и значението на съответните институционални условия.

Очертава се наличието на формираща се комплексна институционална връзка в областта на технологичното сътрудничество между австрийските и българските икономически актьори. Това сътрудничество се инициира главно от австрийските компании, като се дължи преди всичко на собствения им икономически интерес като *иноватори*, виждащи в случая някакви специални предимства в излизането си на българския пазар, както и в готовността на българските им партньори като *приематели* в ТТ.

Източници за финансиране

Финансовата инфраструктура представлява много важен компонент на институционалната среда при осъществяването на ТТ. Степента на развитието ѝ има съществено значение за неговата комплектност, а също се оказва необходимо условие предвид капиталово интензивния му и рисков характер.

Според резултатите от изследването обаче австрийските компании използват за случая главно собствени средства, като останалите източници за финансиране определено имат много по-малко значение (вж. табл. 4). Тази тенденция се оказва при това най-силно изразена във връзка с ТТ именно в българските предприятия, което свидетелства за особения интерес към българския пазар, както и за спецификата на това сътрудничество. Използват се възможностите и на по-малко различни по характер финансови източници, но може да се смята, че те се използват в по-голяма степен едновременно.

Таблица 4

Източници за финансиране, използвани от австрийските компании във връзка с осъществяването на ТТ

източници за финансиране	Австрия	България	други страни от Източна Европа	други страни	Общо
Собствени финансови средства на австрийските компании	8	11	6	7	32
Банкови кредити	2	2	1	2	7
Финансови средства на ЕС	2	2	2		6
Съвместно финансиране с други австрийските компании	1		1	1	3
Австрийски държавни финансови фондове	1		1	1	3
Международни финансови фондове		1	1		2
Общо	14	16	12	11	

Австрийските компании не използват възможностите на финансовата институционална среда за осъществяването на ТТ, което важи в най-значителна степен за технологичното им сътрудничество с България.

Използването от компаниите на различни финансови източници предполага специфични предпоставки като конкурентоспособност, кредитна надеждност, степен на участие в международния икономически обмен, опит при реализирането на проекти и управлението на кредитния ресурс, а от гледна точка на националната институционална инфраструктура от значение е степента на развитие на финансовия сектор, на фондовия пазар, наличие на фондове за рисков капитал, национални институционални посредници, подпомагащи получаването на кредити и грантове от ЕС и международни организации. И обратно – при отсъствие на развита финансова инфраструктура, собствените средства на компаниите се оказват най-подходящият, а дори и единственият възможен източник.

Институционални партньори на австрийските компании в рамките на иновационна система на национално (Австрия и България), европейско и международно равнище

Взаимодействията на австрийските компании с техните партньори в рамките на иновационната система на национално и международно равнище очертават специфичния аспект на институционалната среда, в която се осъществява ТТ. Както показват отговорите на респондентите, този аспект се оказва важен както за характера му като процес, така и за степента на използване възможностите на институционалната инфраструктура, а съответно и за нейното развитие.

В случая, при осъществяване на ТТ в Австрия, компаниите взаимодействат с институционални партньори от иновационните системи както следва:

- Австрийската стопанска камара – около една трета от компаниите;
- Австрийски научни институти и университети – малко по-малко от една трета от компаниите;
- Австрийски технически университети и лаборатории, консултантски компании, патентни консултанти, институти по стандартизация, индивидуални австрийски компании (партньори, клиенти, конкуренти, доставчици на машини и суровини, подразделения и филиали на компаниите), а също и транснационални компании – по-малко от една четвърт от компаниите.

При извършването на ТТ в други източноевропейски страни, както и в други държави, респондентите са посочили, че техните компании взаимодействат също предимно с Австрийската стопанска камара – но малко по-малко от една четвърт от компаниите, както и с клиенти от Австрия.

Австрийската стопанска камара е официалната институция в страната, отговаряща за управлението на националните програми, участието в програмите на Европейския Съюз, както и в международни програми. Тя предоставя също обучение и консултации за частни предприемачи и компании. Явно, Камарата заема важно място в националната иновационна система, като в случая тя има определящо значение за осъществяването на ТТ във всички направления.

Показателно е обаче, че респондентите посочват в същото време като важен институционален партньор на компаниите и австрийските им клиенти, т. е. ТТ във всички направления се оказва съществено обусловен от техните изисквания.

Може да се смята, че основната рамка на иновационния контекст на ТТ – при тези австрийски компании – се определя от подчертано централната роля на Австрийската стопанска камара и изискванията на клиентите. В тази рамка, компаниите взаимодействат с широка гама партньори, което по принцип отразява интерактивния и системен характер на процесите на създаване, имплементиране и дифузия на технологиите. При осъществяване на ТТ в Австрия, това са институционалните актьори от националната иновационна система, вкл. транснационални компании. При осъществяване на ТТ в България, нейното доминиращо значение се запазва, като на преден план вероятно излизат функциите ѝ с оглед насърчаването на международното междуфирмено сътрудничество.

В България ТТ е свързан с дейности и взаимодействия, отнасящи се до производството и пазарната реализация на технологии, продукти, услуги, създадени в Австрия върху основата на нейния иновационен и икономически потенциал. Това се оказва определящо за неговия характер. Респондентите не посочват, че компаниите взаимодействат с български научни институции, т. е. те не използват българския научен потенциал и не разширяват сътрудничеството до извършване на НИОКР в България. Реформиращата се и изграждаща се нова институционална инфраструктура за иновации и технологично сътрудничество на България, заемаща мястото на старите техни икономически институционални връзки на плановата икономика – се оказва твърде слаба и недостатъчно развита, за да може да въздейства по-съществено.

Това предполага не само трудности при взаимодействието между институционалните партньори в иновационната среда, но преди всичко извиква развитието на нови форми на сътрудничество, които да позволят да се прояви комплексният характер на ТТ и съответните иновации.

Форми на ТТ

Може да се смята, че за осъществявания ТТ от австрийските компании в България е присъщ сравнително широк спектър от различни форми (табл. 5). Техният анализ дава възможност да се определи основната ориентация, както и степента на комплектност на неговото съдържание, а в този смисъл и значението му за развитието на технологичното сътрудничество.

Таблица 5

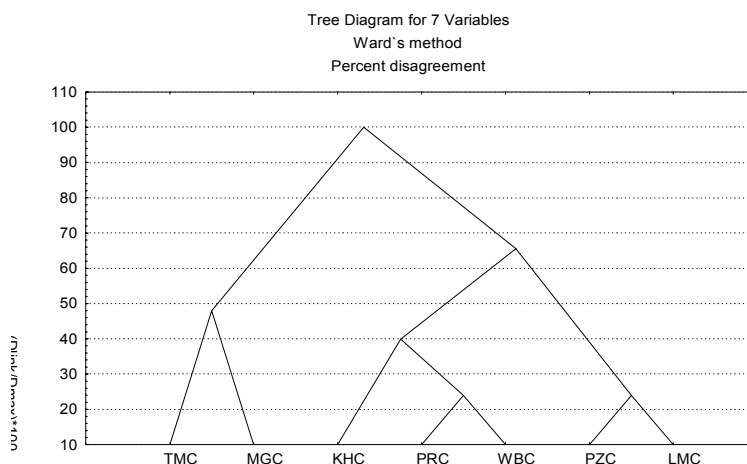
Форми на ТТ

Форми на технологичен трансфер	Брой на компаниите
Доставка на машини и оборудване (LMC)	9
Трансфер на технологични процеси (PZC)	7
Предоставяне на ноу-хау (KHC)	7
Изграждане на завод "до ключ" (WBC)	5
Трансфер на продуктова технология (PRC)	5
Трансфер на управленска технология (MGC)	5
Предоставяне на търговска марка (TMC)	1
Предоставяне на интелектуална собственост (ETC)	1

Ориентацията е в най-голяма степен към модернизация на производството – повече от половината от компаниите извършват доставка на машини и оборудване, трансфер на технологични процеси, ноу-хау. Това предполага комплектност на ТТ и разширяване на сътрудничеството – в действителност, по-голямата част от компаниите осъществяват повече от една форма на ТТ. Основният акцент се оказва изграждането на завод "до ключ" – показателна в този смисъл е и класификацията, получена чрез прилагането на процедурата *клъстер анализ* (фиг. 3)*.

Следователно става въпрос за ТТ с предимно непосредствена производствена насоченост. Съответно, по-съществените ограничения за развитието на това сътрудничество ще се оказват свързани с ниското равнище на партньорството в областта на интелектуалната собственост и реализацията (някои от съответните форми изобщо не са посочени от респондентите).

Фигура 3. Форми на ТТ



Индикатори (отдясно наляво): Доставка на машини и оборудване (LMC), Трансфер на технологични процеси (PZC), Предоставяне на ноу-хау (KHC), Изграждане на завод "до ключ" (WBC), Трансфер на продуктова технология (PRC), Трансфер на управленска технология (MGC), Предоставяне на търговска марка (TMC), Предоставяне на интелектуална собственост (ETC)

Фактори от макроикономическата институционална среда

Предприемането на международна дейност и навлизането в чуждестранните пазари е комплексно обусловено от влиянието на бизнес-средата. Това намира определен конкретен израз в отчитаните от компаниите особености на съответните условия при вземането на решенията и

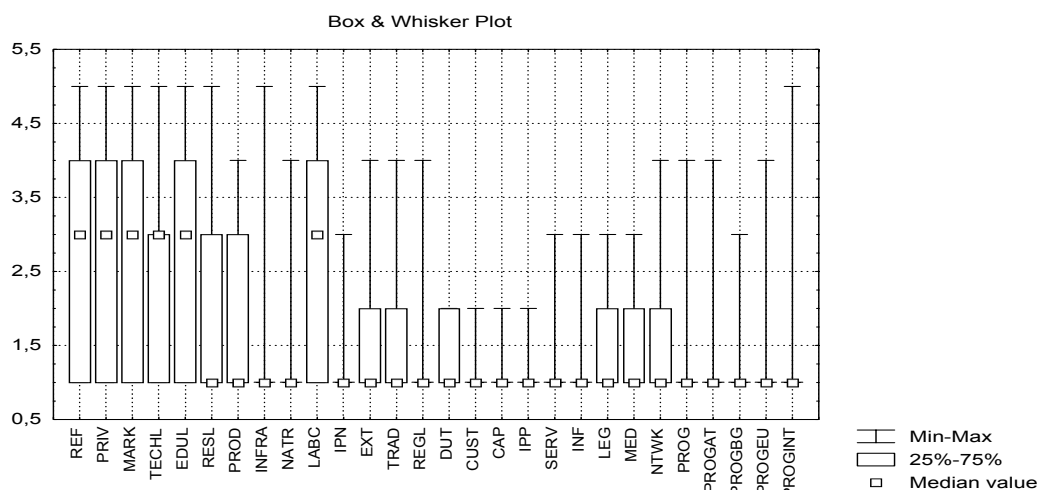
* Както беше посочено, прилагането на процедура клъстер анализ е извършвано последователно по отношение на всички разглеждани групи индикатори и е намерило отражение при анализа им.

възприеманите от тях стратегии. При осъществяването на ТТ, особено важни се оказват в този смисъл специфичните фактори, свързани със съответния абсорбиционен потенциал в приемащата страна.¹¹

Според отговорите на респондентите се оказва, че условията на макроикономическата институционална среда имат силно вариращо значение за осъществяването на ТТ в България – за илюстрация са показани диаграми “box and whisker plot” за медианата и квантилите (фиг. 4).

Фигура 4

Фактори от макроикономическата институционална среда, оказващи влияние
върху решението за извършване на ТТ
Диаграма за квантилите и медианите



Индикатори (отляво-надясно): социалните и икономическите реформи в България (REF), в т.ч. приватизацията на предприятията (PRIV); размер на пазара в България (MARK); технологичното равнище на сектора (TECHL); образователното равнище (EDUL); наличие на научен потенциал (RESL); свободни производствени мощности (PROD); състояние на инфраструктура (INFRA); наличие на природни ресурси (NATR); равнище на разходите за работна сила (LABO); наличие на свободни ниши за реализация на интелектуална собственост (IPN); възможности за продължаване на жизнения цикъл на технологията (EXT); традиционни икономически отношения на България със страните от ЦИЕ (TRAD); нормативна уредба за чуждите инвеститори (REGL); данъци и такси (DUT); мита за внос (CUST); степен на развитие на капиталовия пазар (CAP); защита на интелектуалната собственост (IPP); наличие на услуги за чуждите инвеститори (SERV), в т.ч. информационни (INF), правни (LEG); наличие на технологичните посредници (MED); наличие на бизнес мрежи (NETWK); предлагани възможности от програми и фондове (PROG), в т.ч. австрийски (PROGAT); български (PROGBG); на ЕС (PROGEU); международни (PROGINT).

Оценките са в 5-мерна скала - (1) - в много малка степен ... (5) - в много голяма степен

¹¹ Чобанова, Р. Технологичната промяна и икономиката: Модерни аспекти на взаимодействие, Икономически изследвания, София, 1998.

Така най-голямо значение, но и най-силно вариращи се оказват оценките относно образователното равнище, равнището на разходите за работна заплата, размерът на пазара в България, социалните и икономическите реформи, в т.ч. приватизацията на предприятията. На практика несъществено значение имат условия като степен на развитие на капиталовия пазар, защита на интелектуалната собственост, мита за внос, данъци и такси, наличие на услуги за чуждестранните инвеститори, възможностите от български програми и фондове. Някои от посочените условия имат много голямо значение само във връзка с определени отделни случаи.

Явно влиянието на макроикономическата институционална среда има твърде комплексен характер. Същевременно прави впечатление, че оценките на респондентите за нито едно от посочените условия не са преобладаващо високи. Даже напротив – осреднено взето (съдейки, например, по стойностите на медианата в случая), те са преобладаващо много ниски. Може да се смята, че тя не се оказва особено съществен фактор за решенията на австрийските компании за осъществяване на ТТ в България. Това би могло да се дължи на особеностите на съдържанието му, но може да означава, че в случая пред тях не се изпращат никакви особени бариери. Фактически, след като вече е взето решение да се излезе чрез ТТ на чуждия пазар, това вероятно предполага само по себе си проактивна позиция и достатъчно силна мотивация.

С оглед оценката на възможностите за развитието на технологичното сътрудничество интерес представлява да се определят специфичните фактори (скрити, латентни тенденции), характеризиращи в случая компетентността на влиянието на средата. С помощта на класификацията на съответните индикатори, получена чрез прилагане на процедурата *кълъстер анализ* (фиг. 5).

Индикаторите могат да бъдат определени както следва:

- *Трансформираща се икономическа среда.* Този фактор има най-голямо значение, тъй като именно динамично променящите се условия съобразно съвременните изисквания представляват най-естествената среда за интензифицирането на ТТ и иновациите, което от своя страна представлява нейната най-основна тенденция, механизъм и същностна характеристика. В случая, индикатори за значението на този специфичен фактор са преди всичко реформите, приватизацията и отварящите се възможности на пазара в България (вж. по-конкретно най-лявата група индикатори в класификацията).
- *Абсорбционен потенциал.* Този фактор също има много важно, но освен това и решаващо значение. Трансферът на съвременните високи технологии не би могъл да се осъществи и да прояви своя комплексен характер без наличието на необходимото равнище на технологично развитие, образование и квалификация, научен потенциал, съществуващи производствените мощности (вж. за случая по-конкретно следващата група индикатори отляво надясно). Освен това той е тясно свързан с предишния фактор,

очертавайки по същество основанията за *иновационна икономика* (вж. в случая обединяването им в общ клъстер).

- **Инструментални условия.** Това са всички онези компоненти и механизми на икономическия живот, които могат да бъдат специфично задействани и използвани конкретно за целите на успешното осъществяване на иновациите и ТТ. В случая това са, от една страна, международните и националните програми и различните благоприятни условия за инвестициите, а друга, нормативната уредба относно икономическите дейности (вж. отляво надясно последователно групите във втория голям клъстер).

Фигура 5

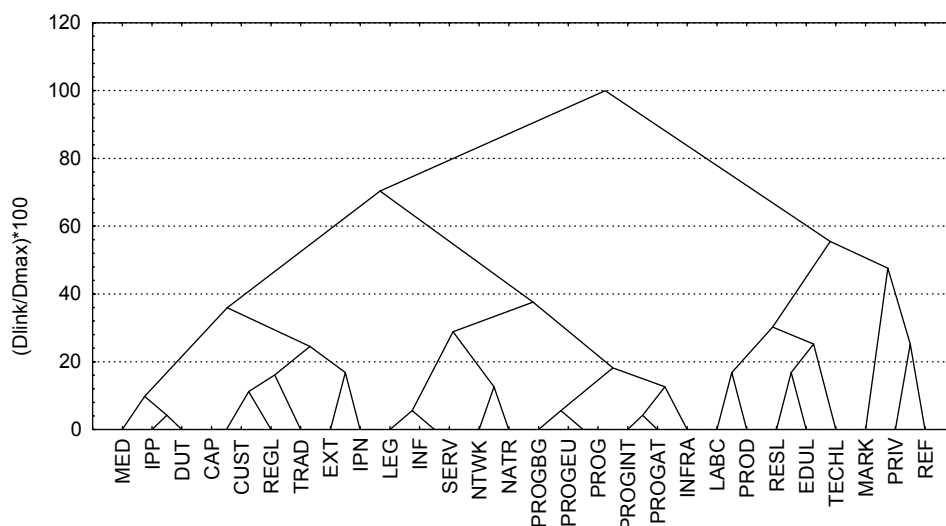
Фактори от институционална среда на макро ниво, оказващи влияние върху решението за извършване на ТТ

Клъстер анализ

Tree Diagram for 28 Variables

Ward's method

Percent disagreement



Индикатори (отляво надясно): наличие на технологичните посредници (MED); защита на интелектуалната собственост (IPP); данъци и такси (DUT); степен на развитие на капиталовия пазар (CAP); мита за внос (CUST); нормативна уредба за чуждите инвеститори (REGL); традиционни икономически отношения на България със страните от ЦИЕ (TRAD); възможности за продължаване на жизнения цикъл на технологията (EXT); наличие на услуги за чуждите инвеститори, в т.ч. информационни (INF); наличие на услуги за чуждите инвеститори (SERV); наличие на свободни ниши за реализация на интелектуална собственост (IPN); наличие на бизнес мрежи (NTWK); наличие на природни ресурси (NATR); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. български (PROGBG); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. на ЕС (PROGEU); предлагани възможности от програми и фондове (PROG); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. международни (PROGIN); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. австрийски (PROGAT); състояние на инфраструктура (INFRA); равнище на разходите за работна сила (LABC); свободни производствени мощности (PROD); наличие на научен потенциал (RESL); образователното равнище (EDUL); технологичното равнище на сектора (TECHL); размер на пазара в България (MARK); приватизацията на предприятията (PRIV); социалните и икономическите реформи в България (REF).

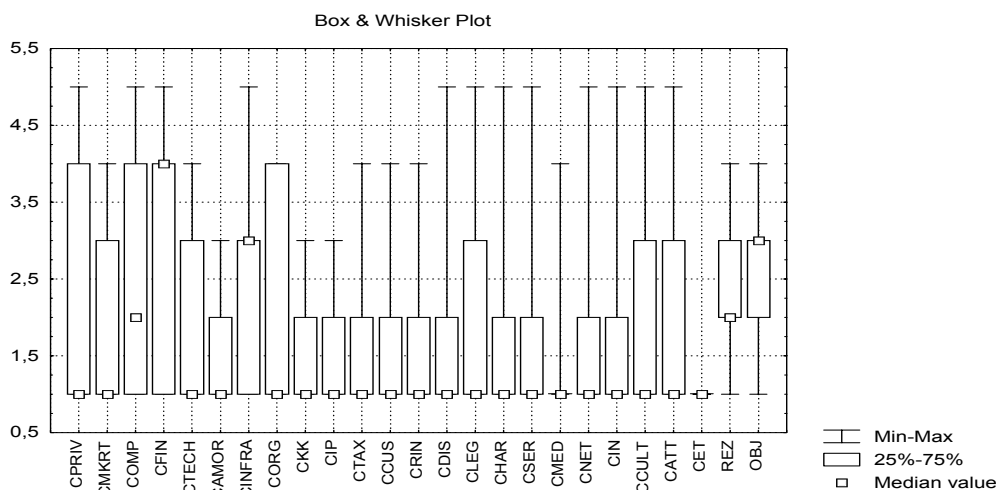
Австрийските компании в случая оценяват бизнес средата в България през призмата на основните фактори и в този смисъл тя се оказва за тях до голяма степен задоволителна. Оценката им обаче не е много висока, а инструменталните условия очевидно са или е трябвало да бъдат, пренебрегнати. Ако за успеха на ТТ са допринесли основните фактори, както и активността на компаниите, това обстоятелство не може да предизвиква особен оптимизъм.

Фактори, възпрепятващи осъществяването на ТТ

Осъществяването на ТТ в друга страна, с различна, недостатъчно позната икономическа и социокултурна среда, представлява за компаниите рискова инвестиция, свързана с необходимостта от полагане на значителни нестандартни усилия, при което появяващите се проблеми е трудно да се предвидят.

Фигура 6

Фактори, възпрепятващи осъществяването на ТТ
Диаграма за квантилите и за медианите



Забележка: В десния край на диаграмата са представени индикаторите: постигане на целите (OBJ), удовлетворение от резултатите (REZ) – интерпретацията следва по-долу
Индикатори (отляво надясно): условията за участие в приватизацията (CPRIV); равнище на пазарните отношения (CMKRT); равнището на потреблението (COMP); равнище на развитие на финансовите институции (CFIN); технологичното равнище на сектора, към който се причислява предмета на дейност на фирмата (CTECH); амортизация на производствените мощности (CAMOR); ниво на развитие на инфраструктурата (CINFRA); организацията на производството (CORG); правила на конкуренцията (CKK); защита на правата върху интелектуалната собственост (CIP); равнището на данъците и таксите (CTAX); равнището на митата за внос (CCUS); нормативна уредба за чуждестранните инвестиции (CRIN); несъгласуваност на изискванията на държавните институции (CDIS); чести промени на нормативната уредба (CLEG); ниво на хармонизиране на българските с международните стандарти (CHAR); равнище на услугите за чуждите инвеститори (CSER); равнище на технологичните посредници (CMED); равнището на ефективност на бизнес мрежите (CNET); недостатъчната информация (CIN); различията в организационната култура (CCULT); отношение към чуждите инвеститори (CATT).

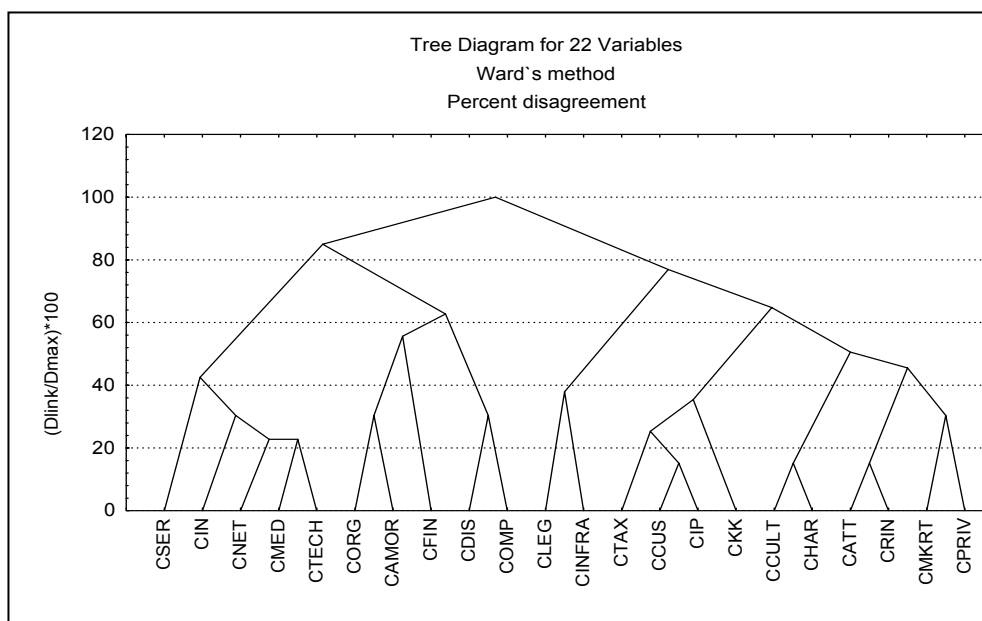
Според отговорите на респондентите, възникналите пречки, пред които са се изправяли техните компании при осъществяването на ТТ в България, не

се оказват особено големи според фиг. 6. Оценките по съответните индикатори варират значително, но за преобладаващата част от компаниите, трудностите могат да се приемат на практика за незначителни.

Пречките, възникващи пред компаниите, са свързани с определени особености на средата, които могат да се разглеждат според оценките като специфични, възпрепятстващи ТТ фактори (скрити, латентни характеристики или тенденции, определящи съпротивата на средата при неговото осъществяване). За случая тези фактори могат да бъдат определени, прилагайки съответно процедурата *клъстер анализ* (фиг. 7).

Фигура 7

Фактори, възпрепятстващи осъществяването на ТТ Клъстер анализ



Индикатори (отляво надясно): равнище на услугите за чуждите инвеститори (CSER); недостатъчната информация (CIN); равнището на ефективност на бизнес мрежите (CNET); равнище на технологичните посредници (CMED); технологичното равнище на сектора, към който се причислява предмета на дейност на фирмата (CTECH); организацията на производството (CORG); амортизация на производствените мощности (CAMOR); равнище на развитие на финансовите институции (CFIN); несъгласуваност на изискванията на държавните институции (CDIS); равнището на потреблението (COMP); чести промени на нормативната уредба (CLEG); ниво на развитие на инфраструктурата (CINFRA); равнището на данъците и таксите (CTAX); равнището на митата за внос (CCUS); защита на правата върху интелектуалната собственост (CIP); правила на конкуренция (CKK); различията в организационната култура (CCULT); ниво на хармонизиране на българските с международните стандарти (CHAR); отношение към чуждите инвеститори (CATT); нормативна уредба за чуждестранните инвестиции (CRIN); равнище на пазарните отношения (CMKRT); условията за участие в приватизацията (CPRIV).

Факторите са следните:

- *Състоянието на пазара.* Факторът може да се определи и като *недоразвитост на пазара* от гледна точка на ТТ. В този смисъл, той предполага съответно равнище на приватизацията, пазарните отношения, организационната култура, конкуренцията, законодателството, инфраструктурата. (отляво надясно индикаторите в първата голяма група в класификацията).
- *Състоянието на бизнеса.* В това отношение се очертават два съществени относително самостоятелни аспекта – *организационно-производствен* и *бизнес-инвестиционен* (двете разчленени групи в десния голям клъстер на класификацията).

Естествено, от гледна точка на ТТ двата фактора се оказват тясно свързани, взаимно обуславящи се (и съответното "разстояние" между двата големи клъстера в класификацията се оказва малко). Необходимо е да се припомним, че осъществяваният ТТ от австрийските компании е свързан предимно с предприемането на стопанска дейност в България. Може би затова и оценките за посочените специфични фактори се оказват до голяма степен благоприятни.

Удовлетвореност от резултатите и степен на постигане на целите

Удовлетвореността от получените резултати от осъществения ТТ и степента на постигането на целите на компаниите са важни предпоставки за по-нататъшното развитие на технологично сътрудничество. В случая, те могат да бъдат разглеждани като индикатор за евентуалните насоки, в който е възможно да настъпят промени в техните стратегии.

Отговорите на респондентите показват, че удовлетвореността от получените резултати варира значително, като оценките се оказват главно под средното равнище. Аналогична картина се очертава и по отношение оценките за степента на постигането целите на компаниите, които са малко по-високи (вж. фиг. 6). За това могат да се търсят различни причини. На фона на очертаната дотук картина, а и по принцип, то би трябвало да се отдава най-вече на рисковия характер на подобни начинания.

Едно възможно указание в този смисъл може да даде съотнасянето на тези индикатори: а) с факторите, оказващи влияние върху решенията на компании за предприемане на ТТ в България; б) с факторите, възпрепятстващи неговото осъществяване. За целта са представени съответни класификации в резултат на прилагане на процедурата на *клъстер анализ*.

В първия случай (фиг. 8) се оказва, че удовлетвореността от резултатите от ТТ и степента на постигането на целите на компаниите заемат междинно място, оказвайки се в по-голяма близост до основните за решенията на компаниите обобщени фактори – респ. *трансформираща се икономическа среда* и *абсорбиционен потенциал*, и не толкова до *инструменталните условия*. Това дава основания да се смята, че ТТ се предприема със сравнително по-голям риск.

Фигура 8

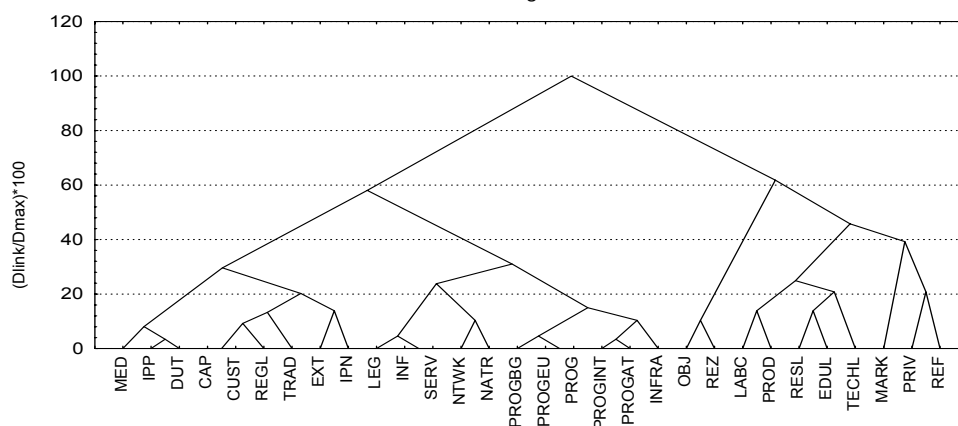
Удовлетвореност от резултатите и степен на постигане на целите и фактори за решението за осъществяване на ТТ

Клъстер анализ

Tree Diagram for 30 Variables

Ward's method

Percent disagreement

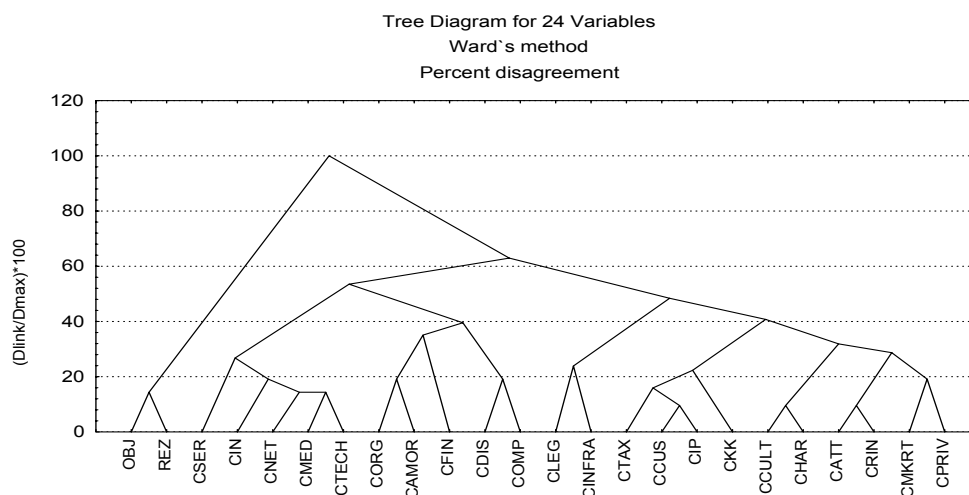


Индикатори (отляво надясно): наличие на технологичните посредници (MED); защита на интелектуалната собственост (IPP); данъци и такси (DUT); степен на развитие на капиталовия пазар (CAP); мита за внос (CUST); нормативна уредба за чуждите инвеститори (REGL); традиционни икономически отношения на България със страните от ЦИЕ (TRAD); възможности за продължаване на жизнения цикъл на технологията (EXT); наличие на свободни ниши за реализация на интелектуална собственост (IPN); наличие на услуги за чуждите инвеститори, в т.ч. правни (LEG); наличие на услуги за чуждите инвеститори, в т.ч. информационни (INF); наличие на услуги за чуждите инвеститори (SERV); наличие на бизнес мрежи (NTWK); наличие на природни ресурси (NATR); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. български (PROGBG); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. на ЕС (PROGEU); предлагани възможности от програми и фондове (PROG); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. международни (PROGINT); предлагани възможности от програми и фондове в т.ч. австрийски (PROGAT); състояние на инфраструктура (INFRA); постигане на целите (OBJ); удовлетворение от резултатите (REZ); равнище на разходите за работна сила (LABC); свободни производствени мощности (PROD); наличие на научен потенциал (RESL); образователното равнище (EDUL); технологичното равнище на сектора (TECHL); размер на пазара в България (MARK); приватизацията на предприятията (PRIV); социалните и икономическите реформи в България (REF).

Във втория случай (фиг. 9), удовлетвореността от резултатите от ТТ и степента на постигането на целите на компаниите се оказват силно разграничени от факторите, които го възпрепятстват, респ. съответните основни групи в класификацията. Това говори съответно за обща неудовлетвореност, както и за общо разминаване между целите и действителността. Тази картина отговаря на теоретичните очаквания, както и направените дотук изводи от анализа, а освен това дава възможност да се обясни, защо оценките се оказват ниски.

Фигура 9

Удовлетвореност от резултатите и степен на постигане на целите и
пречки за осъществяване на ТТ
Клъстер анализ



Индикатори (отляво надясно): постигане на целите (OBJ), удовлетворение от резултатите (REZ), равнище на услугите за чуждите инвеститори (CSER); недостатъчната информация (CIN); равнището на ефективност на бизнес мрежите (CNET); равнище на технологичните посредници (CMED); технологичното равнище на сектора, към който се причислява предмета на дейност на фирмата (CTECH); организацията на производството (CORG); амортизация на производствените мощности (CAMOR); равнище на развитие на финансовите институции (CFIN); несъгласуваност на изискванията на държавните институции (CDIS); равнището на потреблението (COMP); чести промени на нормативната уредба (CLEG); ниво на развитие на инфраструктурата (CINFRA); равнището на данъците и таксите (CTAX); равнището на митата за внос (CCUS); защита на правата върху интелектуалната собственост (CIP); правила на конкуренция (CKK); различията в организационната култура (CCULT); ниво на хармонизиране на българските с международните стандарти (CHAR); отношение към чуждите инвеститори (CATT); нормативна уредба за чуждестранните инвестиции (CRIN); равнище на пазарните отношения (CMKRT); условията за участие в приватизацията (CPRIV).

Заклучение

Анализът на резултатите от проведеното изследване потвърждава набелязаните първоначални хипотези и очертава тенденции, които могат да се смятат за показателни за ТТ от Австрия към българската икономика. Вероятно, за част от тях също може да се смята, че биха се оказали валидни и в други, подобни до известна степен случаи, т.е. когато трансферът се осъществява от развити страни към България, следвайки модела *"новатор – приемател"*. Както показва този случай – с изследваните австрийски компании, които действат в ролята на *новатор* моделът позволява ТТ да се погледне в неговите съвременни измерения. За приемащите страни се оказва особено необходимо да подхождат по този начин, за да могат да се разработват подходящи стратегии с оглед повишаването на ефективността и успешното развитие на технологичното сътрудничество. Главното

преимущество на този подход е, че така се допринася за развитието на иновационните системи и преодоляването на проблемите, възникващи в контекста "център - периферия".

В изследвания случай, ТТ протича в рамките на един широко разгърнат иновационен процес, генериращ се и развиващ се в съответната национална (австрийската) иновационна система и пренасящ се чрез него в национална иновационна система на страната *приемател* (България). Както показва анализът на резултатите от изследването, в зависимост от характеристиките на двете системи този процес протича с конкретна специфика, но и със съществени общи особености.

За австрийските компании, като *новатори*, е характерно широкото коопериране с институциите на националната иновационна система, която от своя страна, като по-развита, създава по-добри условия за технологично развитие и ТТ в различни форми и в различни страни. Съществено място при това имат също и програмите, услугите и източниците за финансиране на институциите на международно равнище.

Новите възможности, откриващи се от трансформиращите се и създаващите се институции, иновационна система и пазарна икономика в България, се оказват от особен интерес за изследваните австрийски компании *новатори*. Показателно в случая е, че това са компании, които виждат българския пазар като една особено благоприятна нова ниша и концентрират към нея в твърде значителна степен своите усилия. Същевременно и българските им преки партньори са компании, създадени през времето на реформите. Следователно наблюдаваните отношения отразяват особености, които могат да се смятат за характерни за изграждащата се нова икономика на страната.

В този план е необходимо да се посочи, че става въпрос главно за утвърдени, със сравнително дълга история, но и по-нови, средни и големи австрийски компании. Те имат значителни разходи за изследвания и разработки, осъществяват широка иновационна дейност в областта на високите технологии в Австрия и в други страни. Тези компании са по принцип международно ориентирани, като включително продуктите от трансферираните в България технологии се реализират на световния пазар. Те създават комплексни високи технологии и на тази основа осъществяват ТТ у нас, свързан с производството и предлагането на нови продукти и услуги, внедряването на нови технологични процеси, напредничащо управленско ноу хау, като основният акцент се оказва върху изграждането на нови заводи. Компаниите правят в това отношение значителни рискови инвестиции, с оглед да разполагат с по-значителни възможности за упражняването на контрол върху внедряването на комплексните технологии, а също и върху производството и реализацията. Основно значение за тези техни решения има наличието на абсорбционен потенциал в страната и очертаващата се в резултат на протичащите трансформационни процеси тенденция за възникване на иновационна икономика. Това означава, че австрийските компании оценяват, че в България съществуват ефективни институционални предпоставки и условия за осъществяване на ТТ. Техните преки партньори в страната са предимно новосъздадени малки и средни предприятия, вкл. специално създадени техни компании, които при тези условия придобиват

особен шанс за осъществяване на гъвкави и динамични действия при усвояването на новите технологии и за развитието на иновациите, производството и реализацията.

Резултатите от анализа показват по какъв начин австрийските компании използват възможностите на иновационната среда за техните дейности – иновационните системи на национално (на Австрия и на България) и на международно равнище. Една съществена особеност на ТТ, осъществяван от тях в България, се оказва използването предимно на собствени фирмени програми и финансови фондове и в по-малка степен такива от банки, на равнище Европейски съюз, международни фондове и институции. Това дава основания да се смята, че при отсъствието на високо развита финансова, институционална и друга инфраструктура, за да намалят риска, компаниите предпочитат да разчитат преди всичко на собствените си възможности, усилия и средства. Те използват същевременно и програмите на различни равнища, което за една фирма *новатор* на практика се оказва до голяма степен необходимо изискване към нейната дейност, налагащо се предвид съвременните измерения на ТТ.

Посочената особеност на ТТ налага да се обърне внимание и на едно друго обстоятелство. Основният институционален партньор на австрийските компании при осъществяването на ТТ във всички направления е Австрийската стопанска камара – официалният представител на интересите на бизнес организациите в Австрия. Това е организацията, управляваща австрийските бизнес програми, както и участието на австрийски предприятия в програмите на европейско и световно равнище. Този централен институционален посредник осигурява изключително широки възможности за бизнес организациите, включително и чрез редица дейности, като обучение, консултации и др. В същото време, другият им основен партньор при осъществяването на ТТ се оказват австрийските клиенти. Техни партньори са и останалите участници в националната иновационна система – австрийските университети, научни институти, технически лаборатории, други компании, представляващи техни клиенти, доставчици, конкуренти, а също и транснационалните компании.

Така, като участници в националната иновационна система на Австрия, тези компании се оказват носители на нейния иновационен потенциал, изразяващ се в най-голяма степен в интерактивния и системен характер на процеса на създаване, внедряване и дифузия на технологии и представляващ много съществена предпоставка за ефективен ТТ. Това се наблюдава и при осъществяването му в България – австрийските компании взаимодействат предимно с австрийски институции, подпомагащи международното фирмено технологично сътрудничество. На тази основа, те взаимодействат съответно с български частни и институционални партньори – клиенти, конкуренти, доставчици на машини и суровини, подразделения и филиали на австрийските компании в България, технически лаборатории. Компаниите не взаимодействат обаче с български научни институти, университети, както и не изнасят изследователските и развойните си дейности у нас. Тази особеност на ТТ би трябвало да се свързва с отсъствието на високо развита инфраструктура. Съответно, австрийските

компании приемат българските си партньори предимно в ролята на *приематели* на технологиите, създадени и разработени в Австрия.

Трябва да се отбележи, че това е една нова тенденция, която не се оказва естествено продължение, развиващо пълноценно в съвременните нови измерения дългогодишното традиционно технологично и икономическо сътрудничество между Австрия и България. Причината за това би трябвало да се търси в прекъснатите връзки и недостатъчния потенциал на новите институционални актьори в иновационната среда да действат в необходимата степен като система.

Анализът на институционалните и икономическите фактори, оказващи влияние върху ТТ в България показват, че в страната съществуват предпоставки и не възникват особени пречки за приемането на високите технологии. Австрийските компании оценяват абсорбционния потенциал, вкл. фактори като научен потенциал, образование, технологично развитие, производствена база. Състоянието на пазара и бизнеса в страната не осигурява обаче нужните условия. Едно благоприятно обстоятелство е все пак, че разходите за работна сила не са оценени от австрийските компании като определящ фактор за навлизането и инвестирането им в страната. Те не виждат и не оценяват в момента като съществена възможност да постигнат, чрез навлизането си в България, продължаване на жизнения цикъл и развитие на своите технологии.

Общ извод от изследването е, че взаимодействието между австрийските и българските компании се реализира в крайна сметка като интерактивен процес на обмен на знания, ноу хау и ресурси, основан върху предпоставките на една иновационна среда, издигаща технологичното сътрудничество на международно равнище. Очертаващите се особености и ограничения не могат да се смятат като съществени пречки за бъдещото му развитие. От една страна, гаранция за това са мотивацията и сериозните инвестиции на австрийските компании, а от друга – приносът, който техните български партньори извършват с оглед развитието на националната икономика.

ОЦЕНКА НА РИСКА В МУЛТИАКТИВЕН ПОРТФЕЙЛ ОТ АКЦИИ

Един от начините за намаляване на риска в инвестициите е диверсификацията. Това означава капиталите не само да се разпределят в голям брой инвестиционни носители, но те бъдат и подходящо подбрани. Редица примери (теоретични и от практиката) показват, че невинаги може да се създаде портфейл, на който рискът да е по-малък, отколкото рисковете на съставлящите го активи. В разработката са формулирани и доказани условия за връзката между коефициентите на корелация и рисковете на активите. Когато тези условия са в сила не е възможно да бъде създаден портфейл между тях с риск, по-малък от индивидуалните рискове на съставлящите го активи. Дават се и такива условия, при наличието на които винаги е възможно да бъде създаден портфейл с минимален риск. За демонстриране приложението на получените резултати са изследвани възможностите за създаване на подходящи портфейли от акциите на десет сред най-котираните компании на Българската фондова борса (БФБ).

JEL: C61; D 81; G11

Финансовите инвестиции се отнасят към тази сфера на човешката дейност, където като правило присъства *неопределеността*, засягаща бъдещото благосъстояние на хората и компаниите. В този контекст неопределеността се разглежда като риск и в зависимост от конкретните условия и обстоятелства се говори за предразположение към риск (risk exposure). Активността на стопанските субекти и техните структури е насочена към увеличаване на очакваната полезност, което поражда необходимост от измерване на инвестиционния риск. Комплексът от целенасочени действия, целящи намаляването на риска, образува процеса на управлението му. Като съставка на този процес, целяща минимизирането на риска е диверсификацията. Тя се базира на разпределение на капитала не в един, а в няколко инвестиционни носители. Това доведе до създаване и успешно прилагане в практиката на теорията на портфейла. В основата на съвременната модерна теория на портфейла² стои принципът на "ефективната диверсификация" – инвеститорът не просто да диверсифицира, а да разпределя капитала си в точно определени инвестиционни носители. Едни от важните задачи, които трябва да решава всеки инвеститор са:

- Създаване на ефективен портфейл – такъв, който при зададено равнище на риска дава най-голяма възвръщаемост, или при зададено равнище на възвръщаемостта има най-малък риск.

¹ Росен Николаев е гл. ас. в Икономически Университет – Варна, Катедра "Математически науки", тел.: 052 660450, e-mail: nikolaev_rosen@hotmail.com.

² Markowitz, Harry M. Portfolio Selection, Journal of Finance, III, 1952.

- Създаване на оптимален портфейл – такъв, който дава или най-малък риск, или има най-малък риск за единица възвръщаемост. Последното се измерва чрез коефициента на вариация на портфейла.

В теорията на портфейла съществува схващането, че когато броят на активите в него е голям и коефициентите на корелация между тях, ако са по-малки от единица, то може да се постигне риск по-малък от индивидуалните рискове на активите.³

В редица случаи от практиката се оказва, че това не винаги може да бъде постигнато. Възниква въпросът: каква трябва да е степента на взаимодействие между активите, за да се постигне ефекта на диверсификация?

В предишна разработка⁴ сме намерили условия, при които портфейлният риск в двуактивен портфейл може да бъде по-малък от индивидуалните рискове на активите.

Целта на тази разработка е това да бъде направено за мултиактивен портфейл. При някои предположения за съвкупността от активи извеждаме условие, при което портфейлният риск не може да се намали, при каквито и да е пропорции на инвестиране в отделните активи. Резултатите сме илюстрирали с пример.

Във втората част разглеждаме част от най-котираните акции на Българска фондова борса (БФБ). Сред тях определяме съвкупностите от компании, за които не съществува оптимален портфейл по отношение на риска. Дадени са и условия, при наличието на които може да бъде създаден оптимален портфейл. Изведени са подсъвкупности от компании, сред които може да се създаде оптимален портфейл. Решени са минимизационни задачи за три различни портфейла, чрез които се потвърждава направения извод, че не е необходимо да се търси оптимален портфейл, в който са включени всички компании.

1. Условие за несъществуване на оптимален мултиактивен портфейл

Понятието „оптимален портфейл“ може да бъде разгледано от различни аспекти. Тук под оптимален мултиактивен портфейл ще разбираме такъв, чийто риск е строго по-малък от рисковете на съставляващите го активи.

Нека разгледаме акциите на n на брой компании. Означаваме с $\bar{r}_i (i = 1, n)$ и $\sigma_i (i = 1, n)$ съответно техните очаквани (средни) възвръщаемости и стандартните отклонения. Със стандартното отклонение (σ) отъждествяваме риска на съответната акция. С $\rho_{ij} (i, j = 1, n, i < j)$ означаваме коефициентите на корелация между всеки

³ Боди, З. и др. Инвестиции, С., Натурела, 2000; Шарп, У. и др. Инвестиции, Москва, Инфра – М, 1999.

⁴ Николаев, Р., „Определяне коефициента на корелация в двуактивен портфейл за постигане на ефекта на диверсификация“, Известия на СУ - Варна, 2/2000г., 1/2001г., с. 37 – 39.

две акции. Номерацията на акциите приемаме такава, с оглед да бъдат подредени по големината на $\sigma_i (i = \overline{1, n})$ във възходящ ред, т.е.

$$(1) \sigma_1 \leq \sigma_2 \leq \sigma_3 \leq \dots \leq \sigma_n,$$

като поне едно от неравенствата е строго⁵ и $\sigma_1 > 0$.

Нека с $x_i (i = \overline{1, n})$ означим частта от целия капитал, която инвеститорът влага в закупуването на акции от i -ия вид. Очевидно е, че $x_i \geq 0 (i = \overline{1, n})$ и сумата им е равна на единица. От теорията на портфейла са известни формулите за пресмятане на очакваната портфейлна възвръщаемост и портфейлният риск:

$$(2) \bar{r}_p = \sum_{i=1}^n x_i \bar{r}_i,$$

$$(3) \sigma_p = \left[\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j \right]^{1/2}.$$

Формула (3) може да се запише и във вида:

$$(3') \quad \sigma_p = \left[\sum_{i=1}^n x_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{\substack{j=1 \\ i < j}}^n x_i x_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j \right]^{1/2}$$

Съществуването на оптимален портфейл означава да се намерят такива $x_i (i = \overline{1, n}) : x_i \in [0, 1]$ и $\sum_{i=1}^n x_i = 1$, така че рискът на портфейла да е строго по-малък от най-малкия риск, т.е.

$$\sigma_p < \sigma_1.$$

Сега ще покажем, че ако за всички коефициенти на корелация е изпълнено неравенството

$$(4) \rho_{ij} \geq \frac{\sigma_i}{\sigma_j} \quad (i < j),$$

то такъв портфейл не съществува.

Като вземем предвид формула (3') след повдигане в квадрат на двете страни

и като разделим на σ_1^2 получаваме:

$$(5) \frac{\sigma_p^2}{\sigma_1^2} = \sum_{i=1}^n x_i^2 \cdot \frac{\sigma_i^2}{\sigma_1^2} + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{\substack{j=1 \\ i < j}}^n x_i x_j \rho_{ij} \frac{\sigma_i \sigma_j}{\sigma_1^2}$$

⁵ Ако $\sigma_i = \sigma_j$ за всяко i и всяко j , то случаят е тривиален и не предствалява интерес.

От подредбата (1) следва, че

$$(6) \frac{\sigma_i^2}{\sigma_1^2} \geq 1 \text{ за всички } i = \overline{1, n},$$

като поне за едно i неравенството е строго. Като имаме предвид неравенствата (4) и (6) и заместим ρ_{ij} със $\frac{\sigma_i}{\sigma_j}$ и $\frac{\sigma_i^2}{\sigma_1^2}$ с 1 в (5) получаваме

неравенството

$$\frac{\sigma_p^2}{\sigma_1^2} \geq \sum_{i=1}^n x_i^2 + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{\substack{j=1 \\ i < j}}^n x_i x_j = \left[\sum_{i=1}^n x_i \right]^2 = 1$$

Оттук имаме

$$(7) \sigma_p \geq \sigma_1,$$

като равенство се получава при $x_1 = 1$ и $x_i = 0$ ($i = \overline{2, n}$).

От това следва, че ако всички коефициенти на корелация са по-големи или равни на по-малкото отношение между рисковете на всеки два актива, то при каквито и да е пропорции на инвестиране в отделните активи, портфейлният риск не може да бъде по-малък от най-малкия индивидуален риск, т.е. не съществува оптимален портфейл.

За онагледяване и илюстриране на получения резултат ще разгледаме един пример при $n = 3$. Нека за акциите на три компании сме пресметнали рисковете и коефициентите им на корелация.

$$\sigma_1 = 2\%, \sigma_2 = 3\%, \sigma_3 = 4\%, \\ \rho_{12} = 0,7, \rho_{13} = 0,6, \rho_{23} = 0,8.$$

Поставяме задачата, при какви части от общия капитал, инвестирани в отделните компании може да се получи портфейл, чиито риск да е най-малък. Така получаваме една задача на квадратичното оптимиране:

$$(8) \quad \min: \sigma_p^2 = 4x_1^2 + 9x_2^2 + 16x_3^2 + 8,4x_1x_2 + 4,8x_1x_3 + 9,6x_2x_3$$

при ограничителни условия:

$$\sum_{i=1}^3 x_i = 1$$

$$x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, 3}$$

Задача (8) може да бъде решена по аналитичен или числен метод, но решението ѝ ще бъде $\min(\sigma_p^2) = 4$ при $x_{\min} = (1, 0, 0)$. И наистина, тъй като

$$\rho_{12} > \frac{\sigma_1}{\sigma_2} \quad (0,7 > \frac{2}{3}),$$

$$\rho_{13} > \frac{\sigma_1}{\sigma_3} \quad (0,6 > \frac{2}{4}),$$

$$\rho_{23} > \frac{\sigma_2}{\sigma_3} \left(0,8 > \frac{3}{4}\right),$$

то условия (4) са изпълнени и от доказаното по-горе следва, че не съществува оптимален портфейл.

Самото решаване на задача (8) изисква големи по обем работа и време. Този обем значително нараства при повече, т.е. при по-голям брой компании.

Полученият резултат показва, че когато за една съвкупност от активи са в сила условия (4), не е необходимо да се решава задача за намиране на портфейл с минимален риск, тъй като той не съществува.

2. Оптимизиране на портфейл от акции на БФБ

Тук ще разгледаме част от компаниите, чиите акции се търгуват на БФБ. Подбрали сме десет от тях (вж. приложение 1), чиито обеми на продажби за разглеждания период са най-големи и постоянни. Разглеждаме средноседмичните им цени за периода от 14.10.2002г. до 07.03.2003 г. (вж. приложение 2). Така се получават 19 изходни данни, а е известно, че когато един ред има между 15 и 20 члена може да бъде направена една добра статистика.

На база средноседмичните цени сме пресметнали (в %) средноседмичните възвръщаемости (вж. табл. 1) по формулата:

$$(9) r_t = \frac{P_{t+1} - P_t}{P_t} \cdot 100, \quad t = \overline{1, 18},$$

където P_t е цената за периода t ;

r_t – възвръщаемостта за периода t .

Таблица 1
Средноседмични възвръщаемости на акциите (%) за периода
14.10.2002 – 07.03.2003г.

№	Седмици/Компании	ALBH	PETH	GAMZA	SFARM	LEV	NEFT	BTH	DOVUHL	ALB	ZLP
1	A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	14.X - 18.X. 2002	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
2	21.X - 25.X. 2002	2,1583	-0,1427	-13,2143	5,1268	-0,2123	0,2442	0,0000	1,3917	5,4348	6,0268
3	28.X - 01.XI. 2002	4,2254	0,8571	10,9465	3,9853	0,2128	-0,2436	0,5579	1,1765	2,6804	5,8947
4	04.XI - 08.XI. 2002	2,0270	-0,8499	-5,7864	5,4261	-0,1062	3,1746	4,9633	0,7752	8,8353	13,9165
5	11.XI - 15.XI. 2002	1,3245	0,1429	-3,3465	5,4004	-0,8714	-2,4852	3,8286	2,3077	8,2165	21,4660
6	18.XI - 22.XI. 2002	0,0000	-0,1427	7,5356	-0,3631	-0,1715	-2,3058	-3,6874	3,1955	-0,5740	1,0057
7	25.XI - 29.XI. 2002	2,6144	0,1429	-9,6212	4,0036	0,0859	2,7329	10,9143	-0,3643	13,7468	9,9573
8	02.XII - 06.XII. 2002	-0,6369	-12,2682	-4,1073	1,2700	-0,5150	-0,8464	5,5641	-0,5484	-0,5427	-3,2342
9	09.XII - 13.XII. 2002	-1,9231	-18,6992	-2,9720	1,8509	-0,2588	-1,5854	3,1967	-0,3676	9,5089	-11,7647
10	16.XII - 20.XII. 2002	-1,9608	0,4000	-7,2072	0,4586	-0,1730	-0,4957	-12,3670	-4,7970	-2,9990	1,3636
11	06.I - 10.I. 2003	2,0000	0,3984	-11,6505	4,5435	0,8666	0,0000	12,2947	-7,9457	7,3059	9,2676
12	13.I - 17.I. 2003	-1,3072	-0,7937	1,0989	5,0334	0,5155	1,2453	1,9190	5,4737	1,3830	-4,6512
13	20.I - 24.I. 2003	-0,6623	0,0000	-2,5000	9,8845	-0,1068	-2,5830	7,1201	3,7924	3,3403	5,1650
14	27.I - 31.I. 2003	0,6667	0,2000	2,2854	4,5818	1,1337	1,3889	10,7076	0,1923	7,7170	0,6821
15	03.II - 07.II. 2003	0,6623	1,3972	0,2725	-3,5772	0,0000	-0,7472	10,1392	0,5758	1,5711	-2,9810
16	10.II - 14.II. 2003	0,6579	-0,5906	2,1739	2,2440	-0,0846	0,5019	-5,3069	4,1985	6,7595	-4,8883
17	17.II - 21.II. 2003	5,8824	9,3069	3,1915	4,4506	0,5080	5,1186	4,4224	21,7949	5,5057	0,5874
18	24.II - 28.II. 2003	10,4938	8,6957	4,1237	3,2527	1,2005	4,6318	0,1825	16,6917	3,2546	3,0657
19	03.III - 07.III. 2003	1,1173	2,7083	-0,2475	18,8067	5,5151	6,0159	7,3433	-3,9948	9,7719	1,1331

Таблица 2

Средна възвръщаемост ($\bar{r}_i$), дисперсия (σ_i^2), риск (σ_i) и коефициент на вариация (V_i) на акциите за периода 14.10.2002 – 07.03.2003 г.

Характеристики/ Компании	ALBH	PETH	GAMZA	SFARM	LEV	NEFT	BTH	DOVUHL	ALB	ZLP
a	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\bar{r}_i$ (%)	1,5189	-0,5132	-1,6125	4,2433	0,4188	0,7645	3,4329	2,4193	5,0509	2,8896
σ_i^2	8,6149	37,2124	38,8771	20,2598	1,8077	6,4956	37,7214	46,2637	17,9252	55,8108
σ_i (%)	2,9351	6,1002	6,2352	4,5011	1,3445	2,5486	6,1418	6,8017	4,2338	7,4707
V_i	1,9324	-11,8869	-3,8668	1,0608	3,2104	3,3335	1,7891	2,8114	0,8382	2,5854

След обработката на възвръщаемостите, в табл. 2 сме изнесли основните характеристики за всеки вид акция за целия период, а именно:

- Средната възвръщаемост ($\bar{r}_i$);
- Дисперсията (σ_i^2);
- Рискът (σ_i);
- Коефициентът на вариация (V_i) за $i = \overline{1,10}$.

От данните в табл. 2 забелязваме, че възвръщаемостите на “Петрол Холдинг” АД и “Северкооп Гъмза Холдинг” АД са отрицателни. Поради това, те не представляват интерес за нас и ги изключваме от по-нататъшните изследвания. За отделните компании по-нататък ще използваме номерацията от таблица 3 вместо техните имена или кодове.

В табл. 3 е поместена корелационната матрица за оставащите осем компании, а в табл. 4 отношенията на рисковете между всеки две.

Таблица 3

Корелационна матрица на възвръщаемостите на акциите

Компания/ Компания	ALBH	SFARM	LEV	NEFT	BTH	DOVUHL	ALB	ZLP
a	1	2	3	4	5	6	7	8
ALBH	1	0,061800	0,177242	0,592087	0,094268	0,647238	0,162371	0,296309
SFARM	0,061800	1	0,753232	0,460643	0,271577	-0,089182	0,445471	0,240942
LEV	0,177242	0,753232	1	0,669795	0,247777	-0,092793	0,276401	-0,112481
NEFT	0,592087	0,460643	0,669795	1	0,176870	0,392107	0,373944	0,006768
BTH	0,094268	0,271577	0,247777	0,176870	1	-0,134700	0,549010	0,199519
DOVUHL	0,647238	-0,089182	-0,092793	0,392107	-0,134700	1	-0,098089	-0,101913
ALB	0,162371	0,445471	0,276401	0,373944	0,549010	-0,098089	1	0,311999
ZLP	0,296309	0,240942	-0,112481	0,006768	0,199519	-0,101913	0,311999	1

Таблица 4

Отношения между стандартните отклонения на възвръщаемостите на акциите (σ_i / σ_j)

Стандартни отклонения	σ_{ALBH}	σ_{SFARM}	σ_{LEV}	σ_{NEFT}	σ_{BTH}	σ_{DOVUHL}	σ_{ALB}	σ_{ZLP}
a	1	2	3	4	5	6	7	8
σ_{ALBH}	1	0,652089	2,183024	1,151638	0,477892	0,431523	0,693254	0,392884
σ_{SFARM}	1,533533	1	3,347740	1,766075	0,732863	0,661755	1,063128	0,602501
σ_{LEV}	0,458080	0,298709	1	0,527542	0,218913	0,197672	0,317566	0,179973
σ_{NEFT}	0,868329	0,566228	1,895582	1	0,414967	0,374704	0,601972	0,341153
σ_{BTH}	2,092522	1,364511	4,568026	2,409828	1	0,902971	1,450649	0,822120
σ_{DOVUHL}	2,317374	1,511134	5,058882	2,668775	1,107455	1	1,606528	0,910460
σ_{ALB}	1,442473	0,940621	3,148954	1,661207	0,689347	0,622460	1	0,566725
σ_{ZLP}	2,545277	1,659747	5,556402	2,931237	1,216368	1,098346	1,764523	1

С цел проверка на условие (4), табл. 3 и табл. 4 са сравнени като тестваме верността на неравенството

$$(10) \rho_{ij} < \min \left\{ \frac{\sigma_i}{\sigma_j}, \frac{\sigma_j}{\sigma_i} \right\}; i = \overline{1,8}, j = \overline{1,8}.$$

Резултатите са поместени в таблица 5.

Таблица 5

Тестване на условието $\rho_{ij} < \min \left\{ \frac{\sigma_i}{\sigma_j}; \frac{\sigma_j}{\sigma_i} \right\}$ между акциите

Компании	ALBH	SFARM	LEV	NEFT	BTH	DOVUHL	ALB	ZLP
ALBH	Не	Да	Да	Да	Да	Не	Да	Да
SFARM	Да	Не	Не	Да	Да	Да	Да	Да
LEV	Да	Не	Не	Не	Не	Да	Да	Да
NEFT	Да	Да	Не	Не	Да	Не	Да	Да
BTH	Да	Да	Не	Да	Не	Да	Да	Да
DOVUHL	Не	Да	Да	Не	Да	Не	Да	Да
ALB	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Не	Да
ZLP	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Не

В полетата, в които има “Не” следва, че неравенство (10) не е вярно, т.е. изпълнено е обратното неравенство

$$(11) \rho_{ij} \geq \min \left\{ \frac{\sigma_i}{\sigma_j}, \frac{\sigma_j}{\sigma_i} \right\}; i = \overline{1,8}, j = \overline{1,8},$$

което е идентично с неравенство (4).

Това показва, че за тези двойки компании е изпълнено условие (4).

Виждаме, че оптимален портфейл не съществува за следните двойки компании (1,6); (2,3); (3,4); (3,5); (4,6). Да се инвестира в закупуване на акции с цел намаляване на риска, в който и да е двуактивен портфейл от посочените няма да доведе до постигане на тази цел.

Нека разгледаме компаниите между всеки две, сред които е нарушено условие (4), т.е. е изпълнено (10). Излизайки от резултатите в [4] между всеки две от тях съществува оптимален портфейл според критерия за минимизиране на риска.

Това можем да твърдим и за следните съвкупности от компании (вж. табл. 5), между всеки две, от които резултатът от тестването е “Да”:

(12) (1,2,4,5,7,8); (1,3,6,7,8); (2,5,6,7,8).

Разбира се, това можем да твърдим и за всяка тяхна подсъвкупност.

Вземаме за пример най-голямата от шестте компании (1,2,4,5,7,8). Между всеки две от тях е изпълнено условие (10). Тогава между всеки две съществува такъв портфейл, че рискът да се получи по-малък от рисковете на отделните два [4]. Това от табл. 2 са компаниите 1, 4, 6, 7, 9 и 10. С най-малък риск от тях е 6 (NEFT), който е 2,5486 % (вж. табл. 2). Между тази компания и която и да е от останалите пет, може да се създаде портфейл, чийто риск ще е по-малък от 2,5486 %. Между тях може да се реши задача

като (8) за намиране на най-малкия портфейлен риск. Това се отнася и за останалите две съвкупности от активи.

Нека сега подробно се спрем на съвкупността от компаниите 1, 2, 4, 5, 7 и 8 (табл. 6).

Таблица 6

Характеристики на компаниите, между които съществува оптимален портфейл

Компании	$\bar{r}_i$	σ_i
ALBH	1,52	2,94
SFARM	4,24	4,50
NEFT	0,76	2,55
BTH	3,43	6,14
ALB	5,05	4,23
ZLP	2,89	7,47

Вече казахме, че резултатът от тестването между всеки две от тези компании е “Да” и бихме могли да твърдим, че може да бъде създаден шестакивен портфейл, който да бъде оптимален, т.е. чиито риск ще бъде по-малък от 2,55 %, който е най-малкият (на NEFT) от индивидуалните рискове.

Преди това ще разгледаме дваактивния портфейл между компаниите с най-малки рискове. Това са ALBH и NEFT.

Ще решим следната минимизационна задача:

$$(13) \quad \min: \sigma_p^2 = \sigma_1^2 x^2 + \sigma_2^2 (1-x)^2 + 2\sigma_1\sigma_2\rho_{12}x(1-x),$$

при ограничителни условия:

$$0 \leq x \leq 1.$$

$$\sigma_1 = \sigma_{ALBH} = 2,94,$$

$$\sigma_2 = \sigma_{NEFT} = 2,55,$$

$$\rho_{12} = \rho_{ALBH,NEFT} = 0,59.$$

Преди това ще уточним, че решението на тази задача ще даде портфейлен риск, който е по-малък от 2,55, което следва от резултатите в [4].

Задачата решаваме с помощта на SOLVER на MS EXCEL. Резултатите са следните:

$$x^0 = 0,332,$$

$$1 - x^0 = 0,668,$$

$$\sigma_p = 2,41\%.$$

Това дава, че ако в ALBH се инвестира 33,2 % от общия капитал, а в NEFT -66,8 % от капитала ще се получи най-малкия риск на този дваактивен портфейл и той е 2,41 %, който е по-малък от рисковете и на двете компании. За този риск ще съответства очаквана портфейлна възвръщаемост

$$\bar{r}_p = 0,332 \cdot 1,52 + 0,668 \cdot 0,76 = 1,01\%,$$

която от своя страна е по-голяма от 0,76 % (възвръщаемостта на компанията с по-малкия риск – NEFT).

От казаното, при съставяне на шестактивния портфейл, минималният му риск ще бъде най-много минималният риск на този дваактивен портфейл и това ще се получи при

$$x^0 = (0,332; 0; 0,668; 0; 0; 0).$$

За да разберем дали може да е по-малък ще решим задачата за намиране на минимума на риска на шестактивния портфейл.

Разглеждаме вектора

$$x\sigma = (x_1\sigma_1, x_2\sigma_2, \dots, x_6\sigma_6)$$

и корелационната матрица на тези шест компании.

$$Ro = \begin{pmatrix} 1,00 & 0,06 & 0,59 & 0,09 & 0,16 & 0,30 \\ 0,06 & 1,00 & 0,46 & 0,27 & 0,45 & 0,24 \\ 0,59 & 0,46 & 1,00 & 0,18 & 0,37 & 0,01 \\ 0,09 & 0,27 & 0,18 & 1,00 & 0,55 & 0,20 \\ 0,16 & 0,45 & 0,34 & 0,55 & 1,00 & 0,31 \\ 0,30 & 0,24 & 0,01 & 0,20 & 0,31 & 1,00 \end{pmatrix}$$

Тогава

$$\sigma_p^2 = (x\sigma).Ro.(x\sigma)^T.$$

Ще решим задачата

$$(14) \quad \min: \sigma_p^2 = \min : (x\sigma).Ro.(x\sigma)^T,$$

при ограничителни условия:

$$\sum_{i=1}^6 x_i = 1,$$

$$0 \leq x_i \leq 1, \quad i = \overline{1,6}.$$

Задачата решаваме чрез SOLVER на MS EXCEL. Резултатите за стойностите на x_i ($i = \overline{1,6}$) са поместени в табл. 7. Те дават частите от общия капитал, който приемаме за единица, инвестирани в отделните компании, при които се получава минималния портфейлен риск.

При така определените пропорции се получава минималния риск, който е $\sigma_p = 2,29\%$, а за него съответства очаквана портфейлна възвръщаемост $\bar{r}_p = 1,72\%$.

Това потвърждава предположението, че портфейлът между шестте компании, между всеки две от които е изпълнено условие (10) може да бъде такъв, че рискът му да е по-малък от рисковете на съставлящите го активи. При това този риск е по-малък, отколкото ако инвестирането е само в двете компании с най-малки рискове, който е 2,41%.

Таблица 7

Пропорции на инвестициите в оптималния портфейл

Компании	x_i^0
ALBH	0,313
SFARM	0,063
NEFT	0,479
BTH	0,041
ALB	0,078
ZLP	0,026

За да потвърдим, че не е необходимо да се инвестира осемте компании, а само в някои от съвкупностите (12), ще разгледаме портфейла от всички тях.

Рисковете им вземаме от табл. 2 (без тези на PETH и GAMZA) и матрицата Ro, която съответства на данните от табл. 3. Разглеждаме следната задача:

$$(15) \quad \min: \sigma_p^2 = \min: (x\sigma).Ro.(x\sigma)^T,$$

при ограничителни условия:

$$\sum_{i=1}^8 x_i = 1,$$

$$0 \leq x_i \leq 1, \quad i = \overline{1,8}.$$

Резултатите, след решаване на EXCEL показват, че пропорциите на инвестиране в оптималния портфейл са следните: $x^0 = (0;0;0,895;0;0;0,055;0;0,05)$, т.е. в LEV – 89,5%, в DOVUHL – 5,5% и в ZLP – 5%, а в останалите компании нула процента от общия капитал. За минималния портфейлен риск се получава $\sigma_p = 1,23\%$ и за него съответства очаквана портфейлна възвръщаемост $\bar{r}_p = 0,644\%$. Какви изводи можем да направим въз основа на тези получени резултати?

1. Рискът е с 1,06% по-малък от минималния в предходния шестакивен портфейл.

2. Очакваната възвръщаемост е 0,644%, която е с 1,076% по-малка от тази в шестакивния портфейл.
3. На практика последния не е между всичките осем компании, а само между три от тях.

Този резултат не е неочакван, тъй като от табл. 3 виждаме, че и трите компании са отрицателно корелирани помежду си и е нормално да бъде постигнат много по-малък риск, отколкото между преди това разглежданите шест компании, между всеки две от които коефициентът на корелация е положителен.

На второ място, в потвърждение на получените теоретични резултати в работата е фактът, че тези три компании са част от втората съвкупност в (12) (3,7 и 8), за която сме казали, че е уместно да се портфейлира. До същият резултат се стига и ако се разгледа само този петактивен портфейл.

На трето място, което според нас е най-показателно, е фактът, че този портфейлен риск (1,23%), макар и почти два пъти по-малък от риска на шестакивния портфейл (2,29%), не е толкова добър, ако отчетем и резултатите за очакваните възвръщаемости на шест- и осемакивния портфейли. Нека разгледаме коефициентите на вариация на двата портфейла, т.е. рискът, който съответства на единица очаквана възвръщаемост:

$$V_6 = \frac{\sigma_p}{\bar{r}_p} = \frac{2,29}{1,72} = 1,33;$$

$$V_8 = \frac{\sigma_p}{\bar{r}_p} = \frac{1,23}{0,644} = 1,91.$$

Резултатът показва, че на един процент възвръщаемост в шестакивния портфейл съответства с 0,58 % по-малък риск, отколкото в осемакивния.

Този анализ потвърждава направените вече изводи, че не е необходимо да се инвестира в цялата съвкупност от компании, а само в някоя от съвкупностите (12).

Получените резултати и изследванията показват, че когато между някакво множество от компании са налице условия (4), с цел да не се губят време и средства, не е необходимо да се решава съответната оптимизационна задача. Трябва да се търсят възможности за включване на нови активи към множеството, такива че не за всеки два в новополучената съвкупност от активи да са изпълнени условия (4). Тогава е възможно да съществува портфейл, чиито риск да е по-малък от рисковете на отделните активи в новополученото множество.

Приложение 1

Наименования на компаниите и техните кодове, използвани на БФБ

№	Наименования на компаниите	Код на БФБ
1	Албена Инвест Холдинг АД	ALBH
2	Петрол Холдинг АД	PETH
3	Северкооп Гъмза Холдинг АД	GAMZA
4	Софарма АД	SFARM
5	ИД Златен лев АД	LEV
6	Лук Ойл Нефтохим АД	NEFT
7	Булгартабак Холдинг АД	BTH
8	Доверие Обединен Холдинг АД	DOVUHL
9	Албена АД	ALB
10	Златни пясъци АД	ZLP

Приложение 2

Седмични данни за борсовата търговия за периода 14. X. 2002 г. – 07. III.

2003г. (в лева)

№	Седмици/Компании	ALBH	PETH	GAMZA	SFARM	LEV	NEFT	BTH	DOVUHL	ALB	ZLP
	а	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	14.X - 18.X. 2002	1,39	1,40	1,40	9,07	2,36	8,19	16,58	1,01	6,90	4,48
2	21.X - 25.X. 2002	1,42	1,40	1,22	9,54	2,35	8,21	16,58	1,02	7,28	4,75
3	28.X - 01.XI. 2002	1,48	1,41	1,35	9,92	2,36	8,19	16,67	1,03	7,47	5,03
4	04.XI - 08.XI. 2002	1,51	1,40	1,27	10,45	2,35	8,45	17,50	1,04	8,13	5,73
5	11.XI - 15.XI. 2002	1,53	1,40	1,23	11,02	2,33	8,24	18,17	1,06	8,80	6,96
6	18.XI - 22.XI. 2002	1,53	1,40	1,32	10,98	2,33	8,05	17,50	1,10	8,75	7,03
7	25.XI - 29.XI. 2002	1,57	1,40	1,19	11,42	2,33	8,27	19,41	1,09	9,95	7,73
8	02.XII - 06.XII. 2002	1,56	1,23	1,14	11,56	2,32	8,20	20,49	1,09	9,90	7,48
9	09.XII - 13.XII. 2002	1,53	1,00	1,11	11,78	2,31	8,07	21,15	1,08	10,84	6,60
10	16.XII - 20.XII. 2002	1,50	1,00	1,03	11,83	2,91	8,03	18,53	1,03	10,51	6,69
11	06.I - 10.I. 2003	1,53	1,01	0,91	12,37	2,33	8,03	20,81	0,95	11,28	7,31
12	13.I - 17.I. 2003	1,51	1,00	0,92	12,99	2,34	8,13	21,21	1,00	11,44	6,97
13	20.I - 24.I. 2003	1,50	1,00	0,90	14,27	2,34	7,92	22,72	1,04	11,82	7,33
14	27.I - 31.I. 2003	1,51	1,00	0,92	14,93	2,36	8,03	25,15	1,04	12,73	7,38
15	03.II - 07.II. 2003	1,52	1,02	0,92	14,39	2,36	7,97	27,70	1,05	12,93	7,16
16	10.II - 14.II. 2003	1,53	1,01	0,94	14,72	3,36	8,01	26,23	1,09	13,80	6,81
17	17.II - 21.II. 2003	1,62	1,10	0,97	15,37	2,37	8,42	27,39	1,33	14,56	6,85
18	24.II - 28.II. 2003	1,79	1,20	1,01	15,87	2,40	8,81	27,44	1,55	15,04	7,06
19	03.III - 07.III. 2003	1,81	1,23	1,01	18,86	2,54	9,34	29,46	1,49	16,51	7,14

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Боди, З. и др., Инвестиции, С., Натурела, 2000.
2. Дочев, Д. Теория на риска, ИУ, Варна, 2001.
3. Драганов, Хр. и др. Управление на риска във фирмата, Свищов, 1993.
4. Николаев, Р. Определяне коефициента на корелация в двуактивен портфейл за постигане на ефекта на диверсификация, Известия на СУ – Варна, 2/2000, 1/2001, с. 37 – 39.
5. Пътев, П., “Управление на портфейли”, “Абагар”, В. Търново, 1996г.
6. Шарп, У. и др. Инвестиции, Москва, Инфра – М, 1999.
7. Markowitz, Harry M. Portfolio Selection, Journal of Finance, III, 1952.
8. Wagner, W. H. and S. C. Lan. The Effect of Diversification on Risk. – Financial Analysis Journal, XI – XII, 1971.

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ИНФОРМАЦИОННАТА АСИМЕТРИЯ ВЪРХУ ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ И ХИПОТЕЗИ ЗА ОГРАНИЧАВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (МСП)

Целта на студията е да изведе хипотези, които трябва да дадат отговор на въпроса защо малките и средните предприятия са засегнати в по-голяма степен от проблемите на финансирането, в сравнение с по-големите компании. Обосновани са предположенията на автора чрез основните теоретични възгледи на новите институционални икономисти в лицето най-вече на О. Уиламсън, Ероу, Акерлоф, Стиглиц и Уайс, Бестър, Бесанко и др. за информационната асиметрия и за свързаните с нея явления като негативен подбор и морален хазарт. Разглеждани са редица особености на малкия и среден бизнес, които го правят значително по-уязвим от неравномерно разпределената информация, а оттук и по отношение на привличането на външни ресурси.

JEL: D82, G14

Разглежданата в изследването проблематика е особено актуална в наши дни, тъй като въпросите, свързани с финансирането на българския малък и среден бизнес очакват както полагаща се научна дискусия, така и навременни политико-управленски решения. Първите три части от разработката анализират по-скоро теоретични проблеми, като целта е да бъдат представени тяхното развитие и взаимна обусловеност и същевременно да се разкрие, доколкото е възможно, въздействието им при възникването на провали на финансовите пазари. Например, след като в първата част е изяснена природата на информационната асиметрия, по-нататък, във втория раздел е направен опит за анализ на същината на свързаните с информационната асиметрия явления като морален хазарт и негативен подбор, *но за условията на финансовия пазар*. Т.е. *сравнени са разбиранията на теоретиците и първите тълкуватели на посочените явления Ероу и Акерлоф, които извеждат споменатите категории за условията на застрахователния пазар и за този на употребявани автомобили, с възгледите на Стиглиц и Уайс, които първи анализират проблемите за условията на финансовия пазар в основополагащата за литературата статия "Ограничаване на кредитирането на пазари с неидеална информация"* от

¹ Орлин Тодоров е главен асистент в катедра "Международни икономически отношения" на Икономическия университет във Варна. Работи в областта на проблемите на МСП и на публичната подкрепа за тяхното решаване. Тел: 052/602496; e-mail: ORLINJOE@ABV.BG.

1981г.² В това виждаме и наш скромнен принос за българската специализирана литература. Третата част от работата е посветена на изясняването на основни особености на посочения модел на Стиглиц и Уайс и на неговото последвало развитие, като целта в случая е да се изведат основните особености в проявлението на пазарните провали в различни сфери и сектори от финансовия пазар. В четвъртата част, основавайки се на изводите от предходните три раздела и ползвайки данните от редица емпирични изследвания предимно на западни изследователи като Дейвид Смолбоун, Норт и Лей, Дейвид Стори, Дикенс, Хюсеин и Рам, Алън Кош и Алън Хюз, Надин Леврато и др., са предложени три хипотези, които в своята същина търсят отговор на въпроса защо малките и средните предприятия са засегнати в по-висока степен от проблемите на финансирането в сравнение с по-големите компании.

1. Информационна асиметрия и организационния срив (провал)

Общото, което характеризира теорията на новите институционални икономисти, е възприетият консенсус, че “приетата от всички микроикономическа теория, колкото полезна и ефективна да е тя за анализа, все пак работи с твърде висока степен на абстракция”.³ Според представителите на школата човешкият фактор и по-конкретно качествата на човешката личност в чисто нервнопсихологически и морален план оказват изключително въздействие върху природата и протичането на икономическите явления. Втората отличителна особеност на новия институционален икономикс е, че поставя в центъра на анализа сделките (транзакциите) като основа за изясняването на пазарните отношения.

Школата се развива, основавайки се на теоретичните изводи на Комънс, Коуз, Хайек, които излагат своите основни схващания през 30-те и 40-те години на миналото столетие. Например според Комънс крайната цел на икономическия анализ е “да бъде изяснена природата на сделките”.⁴ Коуз също поставя в центъра на своя анализ транзакциите и *за първи път* изтъква значението на редица фактори, обусловени от особеностите на човешката природа и взаимоотношения като несигурността и ограничената рационалност. Хайек, както и Коуз, разглежда ограничената рационалност като *ключов фактор*, спомагащ за изясняване на природата на сделките. Пак във връзка с това Хайек не говори конкретно за проблема на “неблагоприятното информационно въздействие”, известен също и като проблем на “информационната асиметрия” (тези понятия се въвеждат през 60-те и 70-те години от Ероу, Акерлоф и О.Е. Уилиамсон), но подчертава уникалността на информацията, с която разполагат отделните индивиди. Например той твърди: “Голяма част от знанията, необходими за вземането на ефикасни решения, не могат да бъдат изразени под формата на статистически агрегатни величини и имат определено идиосинкратична

² Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. – American Economic Review, 1981, June, Vol. 73, p. 398; Ibrahim, M. V. Asymmetric Information and Models of Credit Rationing. – Bulletin of Economic Research, 45:4, 1993, p. 281.

³ Williamson, O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. The Free Press, London, 1975, p.1.

⁴ Пак там, с. 28.

природа... На практика всеки индивид притежава определено предимство пред другите, тъй като разполага с уникална информация, от която може да бъде извлечена полза...”⁵

Това, което отличава представителите на новия институционален икономикс, е убеждението, че икономическият анализ трябва да съчетава както инструментариума на традиционната микроикономическа теория, така и въздействието на редица фактори, произтичащи от човешката природа. Според Оливър Е. Уилиамсън например аналитичният подход на новите институционални икономисти повече “допълва, отколкото измества традиционния анализ”.⁶

Когато се говори за “организационен” или “пазарен” срив (провал), анализът борава с категориите “икономическа организация” и “пазар”. Според новия институционален икономикс основните форми на проява на икономическата организация са пазарът и отделната бизнес-единица (бизнес-организация).⁷ В зависимост от това коя от двете форми функционира по-ефективно (с по-ниски относителни разходи), сделките се осъществяват или чрез пазара, или в рамките на обособената бизнес-организация. Ефективността на функционирането на пазара и на организацията зависи от въздействието на *два основни фактора: обективните условия на пазарната среда и особеностите (качествата) на индивидите, участващи във вземането на решения*.⁸ Проблемите на пазарния срив (провал), в основата на който стои информационната асиметрия, са изведени за *първи път* от Ероу в разгледания от него пример от застрахователния пазар⁹, но в рамките на *обобщен теоретичен модел* те са систематизирани за първи път от О. Уилиамсън в неговия труд “Пазари и йерархии”.¹⁰ Концепцията на Уилиамсън въвежда система от фактори (по-горе бяха определени като фактори на средата и фактори, свързани с личността), които обуславят проявлението на една *основна категория*, оказваща *определящо въздействие* върху функционирането на икономическата организация. Става въпрос за т.нар. “*неблагоприятно информационно въздействие*”,¹¹ по-популярно в икономическата литература под името “*информационна асиметрия*”. По-нататък представяме основната концептуална схема на Уилиамсън за организационния срив, на която са показани основните логически връзки, определящи проявата на споменатия критичен фактор.

⁵ Пак там, с. 34.

⁶ Пак там, с. 1.

⁷ Пак там, с. 26.

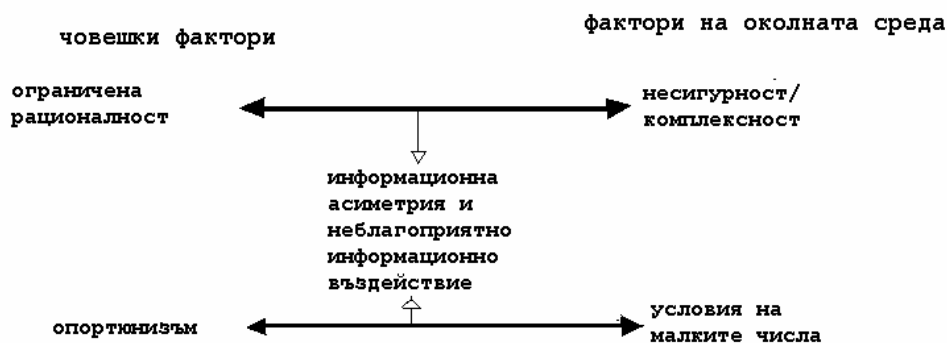
⁸ Пак там, с. 28.

⁹ Arrow, K. J. Essays in the Theory of Risk Bearing. Chicago; Markham, 1971, p. 134-144.

¹⁰ Williamson, O. E. Цит. съч., с. 9.

¹¹ Категорията в оригинал е известна като “information impactedness problem”.

Рамка на организационния срив



Както се вижда, един от основните елементи на системата е т.нар. *ограничена рационалност*.¹² Идеята за ограничената рационалност и за връзката ѝ с *“несигурността”/“комплексността”* е развита за първи път от Коуз¹³ и Хайек,¹⁴ а в по-ново време от Хърбърт Саймън, Фелдман, Ероу и Оливър Уилиамсън. Те възприемат категорията *“ограничена рационалност”* като присъщата на всеки индивид особеност да не е в състояние да възприема, възпроизвежда и анализира безкрайния свят от явления, който ни заобикаля и я свързват с ограничените възможности на човека да преодолява без *грешки* сложните пътеки на една или друга управленска стратегия. Така според Саймън ограничената рационалност може да се определи като *“ограничените в чисто нервнопсихологически план умствени възможности на индивида”*.¹⁵ Идеята за ограничената рационалност е тясно свързана с тази за *несигурността/комплексността*. На първо място, ограничената рационалност, т.е. неспособността на индивидите да знаят всичко, поражда атмосфера на несигурност, в която отделните пазарни агенти реализират своите планове. Второ, несигурността се свързва със самия характер на явленията, с тяхната сложност и непредвидимост.¹⁶ Ограничената рационалност и сложността (комплексността) пораждат условия за неравномерно (асиметрично) разпределение на информацията в пазарната среда. С други думи, както се вижда и от схемата, *асиметричното разпределение на информацията е следствие от ограничената рационалност и на комплексността*. По този повод Уилиамсън разсъждава

¹² Понятието *ограничена рационалност* в англоезичната литература е изразено като *“bounded rationality”*.

¹³ Coase, R. M. The Nature of Firm. – *Economica*, Vol. 4, p. 386-405.

¹⁴ Williamson, O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. The Free Press, London, 1975, p. 4.

¹⁵ Пак там, с. 21.

¹⁶ Фелдман твърди, че даже за проблемите с умерена степен на сложност е невъзможно да бъде съставено дърво на решенията поради няколко причини: първо, броят на алтернативните решения е неимоверно голям; второ решенията не са стандартни и не се вземат по определени правила, както е при играта на шах, например и на трето място, последиците от вземането на едно или друго решение в по-голямата си част са или трудно предсказуеми, или просто непредсказуеми. Виж: Williamson, O. E. Цит. съч., с. 23.

в по-обобщени категории: "...там, където няма *рационалност*,¹⁷ т.е. възможност да знаеш всичко за всички, се пораждат предпоставки за нееднакво и неравномерно разпределение на информацията..." С други думи, твърдението на Уилиамсън е, че несигурността/комплексността в качеството си на антитеза на рационалността поражда *информационната асиметрия*.

Според Уилиамсън информационната асиметрия, или както той нарича явлениято "*неравномерно разпределение на информацията*",¹⁸ е недостатъчно условие за въздействие върху поведението на пазарните агенти. За изясняване на природата на това *въздействие* той въвежда категорията "*неблагоприятно информационно въздействие*", която се проявява тогава, когато условието за неравномерно разпределената информация се съчетава с действието на опортюнизма. *Опортюнизмът* в качеството си на икономическа категория се въвежда за първи път също от Уилиамсън и както подсказва самото име, включва нежелание от страна на пазарните агенти открито да обменят информация. Освен това под "опортюнизъм" Уилиамсън разбира и склонността на отделните индивиди към измама при осъществяването на сделките в защита на личния си интерес. Според него основна предпоставка за въздействието на споменатия фактор е *условието на малките числа* и отсъствието на условия за идеална конкуренция. Той смята, че въздействието на опортюнизма е критично, тъй като това условие не само ограничава свободното разпространение на неравномерно разпределената информация и възпрепятства нейното хармонизиране, но и като следствие от това *обулавя потребността от значителни разходи за преодоляването на тази асиметричност*.

2. Въздействие на информационната асиметрия върху финансовите пазари

Проблемът с информационната асиметрия е в центъра на вниманието на новия институционален икономикс именно поради *въздействието*, което оказва върху пазарите. Например според Уилиамсън в условията на информационна асиметрия "пазарите се отклоняват от поведенческите модели, анализирани в конвенционалния икономикс."¹⁹ За основоположници на *тезата за въздействието* се смятат Ероу, който развива концепцията за *моралния хазарт*, и Акерлоф, който формулира схващането за *неблагоприятния (негативния) подбор*.²⁰

Според Ероу явлениято *морален хазарт* се проявява при следните условия: 1) наличие на информационна асиметрия; 2) страните вече са

¹⁷ Курсивът е на автора.

¹⁸ Williamson, O. E. Цит. съч., с. 11-30.

¹⁹ Пак там, с. 28.

²⁰ Явлението "морален хазарт" е известно в оригинал като "moral hazard" и за първи път е анализирано от Ероу в: Uncertainty and Welfare Economics of Medical Care. – American Economic Review, 1963, Vol. 53, p. 941-73; The Economics of Moral Hazard: Further Comment. – American Economic Review, 1968, Vol. 58, p. 537-39; Essays in the Theory of Risk Bearing. Chicago; Markham, 1971; Gifts and Exchanges. Philosophy of Public Affairs, Summer, 1972, p. 343-362. Явлението "неблагоприятен избор" или "негативен избор" е известно в оригинал като "adverse selection" и е разгледано за първи път от Акерлоф в The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. – The Quarterly Journal of Economics, 1979, Vol. 84, Aug. 1970, p. 488-500.

сключили договор, т.е. в случая може да се говори за екс-постнеблагоприятно информационно въздействие; 3) между страните (принципали и агенти) е налице противоречие на интересите (т.нар. „различни интереси на агентите“²¹); 4) агентите се *изкушават* да предприемат действия след сключването на договора, които *не са в интерес на принципалите*. Изброените дотук условия определят явлението в неговата същност.²² Основният метод, който използва Ероу за разкриване природата на моралния хазарт, е анализът на застрахователния пазар на автомобили в САЩ. Според автора, след като автомобилът е застрахован, застрахованото лице може да предприеме действия, които противоречат на интересите на застрахователя например да не оборудва автомобила със средства, предпазващи го от кражби. При това застрахователят няма да бъде в състояние (освен ако не направи необходимите разходи) да наблюдава и контролира поведението на застрахованото лице. При тези обстоятелства застрахователите използват условията на договора, *за да въздействат върху поведението на застрахованите* така, че последните след сключването на сделката да предприемат действия, които в максимална степен защитават техните интереси. Така, освен че определя същността на явлението, Ероу прави и съществения извод, свързан с въздействието на моралния хазарт върху поведението на участниците на пазара, а именно, че: 5) *в условията на информационна асиметрия принципалите използват клаузите на договора като инструмент за влияние върху поведението на агентите по начин, който е в интерес на принципалите*.

Въздействието на информационната асиметрия и моралния хазарт върху поведението на участниците на *финансовите пазари* за първи път е обект на системен анализ в смятаната за основополагаща статия на американските икономисти Джоузеф Стиглиц и Ендрю Уайс „Ограничаване на кредитирането на пазари с неидеална информация“²³. По-нататък ще представим основните особености на явлението, както е описано в тази статия, като едновременно с това ги сравним с изводите, направени от Ероу:

1. Както застрахователният пазар на автомобили, така и финансовите пазари функционират в условията на информационна асиметрия. Това означава, че *банките не са в състояние да контролират действията на заемателите след сключването на договора, освен при големи разходи* (т.нар. експостинформационна асиметрия).
2. За разлика от модела на Ероу според Стиглиц и Уайс на страните предстои сключването на договор, но тази разлика не променя същността на анализа, тъй като и на предходния етап пазарните агенти са склонни към опортюнизъм, чиито следствия се проявяват *след сключването на сделката*.

²¹ Пример за проява на явлението представяме в следващата част, в която е анализиран моделът на Стиглиц и Уайс. Вж. Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. – American Economic Review, 1981, June, Vol. 73, p. 393-409; Storey, D. J. Understanding the Small Business. Routledge, London, 1994, p. 278 и др. В оригинал терминът е познат като „agency issues“.

²² Hillier, B., Ibrahimo, M. V. Asymmetric Information and Models of Credit Rationing. – Bulletin of Economic Research, 45:4, 1993, p. 275.

²³ Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 393-409.

3. Между интересите на принципалите (в случая финансовите институции) и агентите (заемателите) е налице т.нар. противоречие между агентите.
4. *На финансовите пазари се наблюдава негативна зависимост между размера на лихвения процент, който кандидатите за кредитиране са готови да приемат, и вероятността от успешното осъществяване на проекта.* Т.е. при повишаване на лихвения процент относителният брой на заемателите от съвкупността, проявяващи опортюнистично поведение и са готови да приемат условия, които впоследствие няма да са в състояние да изпълнят, се увеличава. *Тази хипотеза е изведена в концепцията на Стиглиц и Уайс за т.нар. "средно неизменно отклонение",*²⁴ за която ще стане въпрос по-нататък.
5. *За да въздействат върху поведението на заемателите, финансовите институции определят лихвен процент, който не цели удовлетворяване на пазарното търсене, а по-скоро оптимизиране на инвестиционния портфейл на банките от гледна точка на: първо, вероятностите за реализиране на успешни проекти в съвкупността от заематели, и второ, нормата на възвръщаемост.* Определянето на цена на кредита, различна от оптималната, според Стиглиц и Уайс намалява приходите на банките. Например повишаването на лихвения процент, от една страна, увеличава приходите от успешните проекти, а от друга, влошава качеството на финансираната съвкупност от гледна точка на риска. И обратно, понижаването на лихвения процент под оптималната му стойност повишава качеството на съвкупността от гледна точка на риска, но успоредно с това намалява приходите от индивидуалните проекти. Стиглиц и Уайс определят *ефекта на въздействие* на лихвения процент върху поведението на заемателите, което в крайна сметка определя качеството на финансираната съвкупност от гледна точка на риска, като *"иницииращ"* или *"подбуждащ"* *ефект на лихвения процент.*²⁵

В статията си: "Пазарът на "лимони".²⁶ несигурност в качеството и пазарен механизъм"²⁷ Акерлоф разглежда явлението *негативен подбор* по примера на пазара на употребявани автомобили в САЩ. И този пазар функционира в условията на информационна асиметрия, при което между продавачите, добре познаващи качествата на предлаганите от тях автомобили, и купувачите, *не* познаващи тези качества, възниква противоречие – продавачите предлагат *цени*, които в по-голяма степен отразяват *индивидуалните качества на всеки един автомобил*, докато критериите на купувачите относно *цените* се основават на оценките им за

²⁴ В оригинал понятието е известно като "mean preserved spread". Вж. Hillier, B. and M. V. Ibrahimo. Цит. съч., с. 278.

²⁵ В оригинал "incentive effect". Вж. Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 393-409;

²⁶ Под "лимони" в САЩ разбират употребявани автомобили.

²⁷ Akerlof, G. A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. – The Quarterly Journal of Economics, 1970, Vol. 84, Aug. 1970, p. 488-500.

най-общите характеристики на пазара, които, разбира се, защитават интересите им най-добре. В анализа Акерлоф не взема под внимание въздействието на фактора “опортюнизм”, тъй като категорията е изведена по-късно от Оливър Уилиамсън (1975г.), но безспорно опортюнизмът е част от проблема, тъй като купувачите не вярват на информацията, предлагана им от продавачите, очаквайки прояви на “нечестно поведение”.²⁸ В резултат от посоченото противоречие на пазара на употребявани коли купувачите определят такова равнище на цените, при което извън пазара остават висококачествени продукти, чиито цени са по-високи от пазарните. Подобен пример, този път от застрахователния пазар, предлага и Уилиамсън.²⁹ Основната идея тук се свежда до следното: Кандидатите за застраховане много по-точно определят вероятностите от възникването на застрахователно събитие в сравнение със застрахователите и предлагат да изплащат премии в размер от $(p + e)D$, където p е вероятността от възникване на събитието за *конкретния* случай; e – малка надбавка и D – средната стойност на причинената вреда. Застрахователите от своя страна *нямат възможност да проучват вероятностите от възникване на застрахователни събития за всеки отделен случай, освен, разбира се, при относително високи разходи*. Затова те предлагат застрахователна премия, отразяваща техните средни очаквания за възникването на застрахователно събитие, което е валидно за цялата съвкупност, а именно: $((p_1 + p_2) / 2)D$, където p_1 и p_2 са най-високите стойности в интервала на равномерно разпределени вероятности. В резултат от това противоречие *извън застрахователния пазар* остават пазарни агенти, за които вероятността от възникване на събитието е сравнително ниска, т.е. тези, за които $(p + e) < (p_1 + p_2) / 2$.

Общото в двата примера на Акерлоф и на Уилиамсън е, че при информационна асиметрия на пазарите се формират цени и условия, които отразяват общите средни очаквания за качеството на предлаганите продукти на съвкупността и които в максимална степен отразяват интересите на една от страните по сделката. При това положение извън пазара остават предложения за висококачествени продукти. И в двата случая можем да говорим за прояви на явлението негативен подбор.

Що се отнася до *финансовите пазари*, негативният подбор, както и моралният хазарт за първи път е предмет на задълбочен теоретичен анализ в предложения от Стилглиц и Уайс модел за ограничаване на кредитирането. Според него в условията на информационна асиметрия заемателите по-добре познават качествата на своите проекти (вероятности за реализирането им и очаквани доходи), докато банките не разполагат с такава информация. При тези условия финансовите институции не са в състояние да направят *подбор* на проектите за финансиране, които да максимизират техните приходи, прилагайки критериите вероятност за успех (степен на риск) и доходност. *При оскъдна информация банките предпочитат да използват едно от условията на договора – лихвения*

²⁸ Пак там, с. 488-500.

²⁹ Williamson, O. E. Цит. съч., с. 28.

процент в качеството му на инструмент за въздействие върху поведението на заемателите. По този начин те „сортират“ кандидатите за кредитиране в определени групи и финансират тази от тях, която оптимизира печалбите им. Проявява се втората страна от въздействието на лихвения процент върху финансовите пазар – т.нар. „сортиращ ефект“ на лихвения процент.³⁰ И тук, както и в анализирания от Акерлоф и Ероу примери, извън пазара остават висококачествени проекти – такива, чиято вероятност за реализация е сравнително голяма и такива, чиято доходност е висока, в случай, че са успешни.

3. Модел на Стилглиц и Уайс за ограничаване на кредитирането³¹ и развитие на модела за условията на финансовия пазар въобще

В основата на анализа на модела е посочената теза на Стилглиц и Уайс за средното неизменно отклонение,³² според която банките в качеството си на принципали имат определени очаквания за средната величина на дохода от всеки един проект на дадена съвкупност ($\bar{R}$). Тя се определя като константна величина въз основа на най-общите параметри, характеризиращи пазара и съвкупността от заематели. И тук, както и при моделите на Акерлоф и Уиламсън, една от страните по сделката формира определени общи очаквания – този път не за цени, а за доходи, които по смисъл са твърде близки. Освен със средна величина на дохода всеки проект (i) се отличава и с точно определена величина на вероятност (p_i) и конкретен доход (R_i), които са различни за отделните проекти и са в обратна зависимост помежду си. Както беше споменато, негативната зависимост между p_i и $\bar{R}$ е следствие от явлението морален хазарт – когато кандидатите за кредитиране декларират готовност за постигане на по-високи доходи, това може да послужи като сигнал пред банките, че въпросните проекти са с по-ниска вероятност за успех, или, което е същото, отличават се с по-високи степени на риск. При това положение:

$$(1) \quad \bar{R} = p_i \times R_i^{33}$$

Другите по-важни условия на модела са: страни по сделката са банка и група от заематели; всеки заемател предлага по един проект i , който изисква една и съща сума от капитал K ; и банките и заемателите са рисково неутрални, имащи за цел да максимизират печалбите си пазарни агенти.

³⁰ Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 398; Ibrahim, M. V. Цит. съч., с. 281.

³¹ В оригинал терминът е известен като „credit rationing“ и може да се преведе на български като „ограничаване на кредитирането“, но едновременно с това съдържа и нюанса, че съвкупността от проектите на заемателите предварително се „сортира“ от банките на сегменти в съответствие с тяхната вероятност за успех и доходност. Тази характерна особеност на термина дава повод на някои български автори да предпочитат превода „рационариране на кредитирането“. Крайният ефект от действието на разглеждания модел обаче е ограничаване на кредитирането, за редица проекти, поради което възприехме като по-подходящ този превод.

³² В оригинал понятието е известно като „mean preserved spread“. Вж. Hillier, B. and M. V. Ibrahim, Цит. съч., с. 278.

³³ Вероятността от реализирането на проекта (p) може да бъде възприета и като величина, обратна по смисъл на величината „степен на риск“, анализирана от Джефий. В оригинал „степен на риск“ е известна като „variance“. Вж. Jaffee, D. M. Investment Decisions Under Uncertainty. – In 'Money, Banking and Credit', Chapter 7, Worth Publishers, N. Y., 1989, p. 161.

Пред страните стоят две основни противоречия. Първото произтича от въздействието на информационната асиметрия. Банките в много по-малка степен познават основните параметри на всеки от проектите в сравнение със заемателите, поради което не са в състояние точно да оценят вероятността му за успех (p_i) и индивидуалния доход ($\hat{R}_i$), освен при относително високи разходи. Така при избора на предложения банките не могат да прилагат критерии за оценка, основаващи се на близки до реалните стойности на вероятностите и доходите – например да изчислят среднопретеглени очаквани доходи или величината на риска.³⁴ Затова пред тях възниква друга алтернатива – да оптимизират доходите си в условията на несигурност, като в този случай тяхното поведение е също напълно рационално.

Второто противоречие е известно в литературата като “противоположни интереси на агентите”³⁵. В основата му са различните икономически интереси на страните. Например при успешен проект банките получават приход в размер от $(1+r)K$, докато заемателите получават приход $\hat{R}_i - (1+r)K$. При неуспешен проект обаче и при отсъствие на условие за ипотека в договорите банките губят цялата сума от $(1+r)K$, докато заемателите не губят нищо. Това предопределя и промяната в поведението на агентите на финансовия пазар – рисково неутралните банки се превръщат във “въздържачи се от риск”, а заемателите – в “предпочитащи риска” субекти.³⁶

Противоречието в интересите на пазарните агенти се откроява по-ясно в анализа на формулите за нетните доходи на банките и на заемателите. Формулата за нетните доходи на банка β може да бъде изразена по следния начин:

$$(2) \quad E\beta(p_i) = p_i(1+r)K - (1+b)K,$$

където: $E\beta(p_i)$ е нетният доход на банка β в случай, че инвестира в проект p_i ; p_i – вероятността за успех на проекта; r – лихвеният процент по предоставените кредити и b – цената на привлечените от банката фондове. От равенството се вижда, че нетният доход на банката расте с p_i , т.е. банките предпочитат инвестиции със сравнително по-ниски равнища на риск.

От друга страна, нетният доход на заемател i се изразява чрез зависимостта:

$$(3) \quad E(\pi_i) = p_i[\hat{R}_i - (1+r)K],$$

където: $E(\pi_i)$ е нетният доход на заемател i и $\hat{R}_i$ – индивидуалният доход от всеки проект.

От равенство (3) се вижда, че основна предпоставка заемателят i да реши да кандидатства за заем е да бъде изпълнено условието $E(\pi_i) > 0$ или, което е едно и също – $\hat{R}_i > (1+r)K$, тъй като p_i се смята за положителна величина. С други думи, фирмите ще кандидатстват за заеми само при

³⁴ Пак там, с. 161.

³⁵ Вж. Stiglitz, J. E. and Weiss, A. Цит. съч., с. 393-409; Storey, D. J. Understanding the Small Business. Routledge, London, 1994, p. 278 и др. В оригинал терминът е познат като “agency issues”.

³⁶ В англоезичната литературата, посветена на въпросите на финансирането, посочените термини са известни съответно като “risk neutral”, “risk averse” и “risk-loving”. Вж. Jaffee, D. M. Цит. съч., с. 158.

достатъчно високи величини на $\bar{R}_i$, или, както следва от равенство (1) – при достатъчно ниски равнища на вероятностите за успех на проектите p_i . Или за разлика от банките фирмите ще кандидатстват за заеми само при достатъчно високи равнища на риска, съпътстващ проектите.

От равенство (3) се вижда също, че ако банките увеличават равнището на лихвения процент r , това означава, че и величината на индивидуалните доходи $\bar{R}_i$ трябва да расте и на пазара, като кандидати за заеми ще остават проекти с достатъчно високи нива на $\bar{R}_i$, но и със сравнително ниски вероятности за успех p_i . Съвкупността от заематели, готови да сключат договор, ще бъде в по-голяма степен рискова, което не е в интерес на банките. Затова, за да *оптимизират* приходите си в условията на информационна асиметрия (при условие, че не познават реалните величини на p_i и $\bar{R}_i$ на всеки проект), *банките балансират между повишаването на лихвения процент r* (което при равни други условия повишава доходите) *и намаляването на вероятността от реализирането на проектите p_i* (което намалява доходите). Стиглиц и Уайс наричат цената на кредита, която определят финансовите институции, “оптимален за банката лихвен процент”.

Той може да бъде установен на такова равнище, при което извън пазара да останат нефинансирани висококачествени от гледна точка на риска проекти (или с висока вероятност за успех p_i), но същевременно и с ниска доходност ($\bar{R}_i$) и такива, които са с ниска вероятност за успех, но и с висока доходност, в случай на успех. В първия случай оптималният лихвен процент ще бъде по-висок от предлагания от заемателите, а във втория – по-нисък. Така при определяне на оптимален за банките лихвен процент на финансовия пазар се формира *модел* (вж. по-горе т.нар. “сортиращ ефект” на лихвения процент), *при който търсенето на кредити надвишава предлагането им и банките постигат равновесие при осигуряването на оптимални доходи. С това Стиглиц и Уайс доказват наличието на равновесие в условията на неудовлетворено търсене, при което поведението на всички пазарни агенти остава напълно рационално.* При тези условия на финансовия пазар се проявява явлението *негативен подбор*, тъй като при определянето на оптималния лихвен процент извън пазара остават висококачествени проекти. Проявява се *ефектът* от действието на модела, а именно *ограничаване на кредитирането*.³⁷

След Стиглиц и Уайс редица изследователи обогатяват теорията за ограничаването на кредитирането в условията на информационна асиметрия. Особено внимание се обръща на икономическото значение на *обезпечението (ипотеката)* като инструмент за въздействие върху поведението на пазарните агенти и за решаване на проблема с ограничаване на кредитирането. Сред по-значимите имена, които допринасят за развитието на проблемите, са Хелмут Бестър,³⁸ Дейвид Бесанко и Анджан Тхакор,³⁹ Чан

³⁷ В оригинал “sorting effect of the interest rate”. Вж. Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 400.

³⁸ Bester, H. The Role of Collateral in the Credit Markets with Imperfect Information. – European Economic Review, 1987, Vol. 31.

³⁹ Besanko, D. and A., Thakor. Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets. International Economic Review, October 1987, Vol. 28, N 3.

и Джордж Канатас⁴⁰ и Бергер и Удел.⁴¹ Според Бестър, банките решават проблемите с неблагоприятното информационно въздействие и ограничаването на кредитирането, като широко прилагат механизма на ипотеката. В този смисъл той е привърженик на теорията на Ероу, че използваните в договорите инструменти оказват влияние върху поведението на участниците на пазара. Според автора освен това обезпечението има няколко съществени функции. На първо място *“решава”* проблема с *негативния подбор*, тъй като при предлагането на това условие на пазара остават кандидати за кредитиране с достатъчно ниски равнища на риск. В тези случаи обезпечението изпълнява дефинираната от Стиглиц и Уайс, но по повод лихвения процент функция да *сортира* кандидатите за кредитиране по групи, като всяка една се отличава с различна степен на риск на предлаганите за финансиране проекти. Или *“сортиращият ефект”* на *лихвения процент е присъщ и на ипотеката*.⁴² Подобни са и тезите на Бергер и Удел и на Чан и Канатас с тази разлика, че сортиращият ефект, произтичащ от предлагането на ипотеката, се търси в случаите, когато банките идентифицират групи от потенциални заематели с относително по-високи равнища на риск. *Втората основна функция* на обезпечението според Бестър е, че чрез този инструмент се *решава и проблемът с моралния хазарт*, тъй като размерът на ипотеката моделира поведението на заемателите по определен начин. При по-високи равнища на изисканото обезпечение кандидати за кредитиране с по-голяма степен на риск на техните проекти излизат от пазара. (Да припомним, че в модела на Стиглиц и Уайс размерът на лихвения процент играе подобна функция, само че с обратен знак). *Както Стиглиц и Уайс, така и Бестър определят тази функция на ипотеката като “инициираща” или “подбуждаща”*.⁴³ Бесанко и Тхакор поддържат тезата на Бестър, като допълват, че банките използват едновременно както механизма на лихвения процент, така и този на ипотеката в отношенията си с кандидатите за заемане на средства. Според тях между величините на прилаганите два инструмента съществува обратна зависимост. Така приемането на по-високи равнища на лихвените проценти (както е и според модела на Стиглиц и Уайс) и на относително по-ниски равнища на обезпечение от страна на кандидатите за финансиране е признак за по-висока степен на риск на проектите, и обратно.⁴⁴

Според нас разработените от посочените автори теоретични модели имат изключително значение за развитието на теорията за ограничаването на кредитирането, тъй като показват възможности за решаването на проблемите, свързани с неблагоприятното информационно въздействие. Въпреки това тези модели имат и своите слабости, които според самите автори се заключават в следното:

⁴⁰ Chan, Y. Sh. and G., Kanatas. Asymmetric Valuations and the Role of Collateral in Loan Agreements. – Journal of Money, Credit and Banking, February, 1985, Vol. 17, N 1.

⁴¹ Berger, A. N. and G. F., Udell. Collateral, Loan Quality and bank Risk. – Journal of Monetary Economics, Vol. 25, p. 21-42.

⁴² Bester, H., Цит. съч., с. 887-888.

⁴³ Пак там, p. 888.

⁴⁴ Besanko, D. and A., Thakor. Цит. съч., с. 671-672.

Според Бестър например прилагането на механизма на ипотеката е „ограничено от богатството на заемателите и тези от тях, които не разполагат с изисканото обезпечение, се намират под неблагоприятното въздействие на ограничаването на кредитирането.“⁴⁵ Подобна „слабост“ има ипотеката и според Дейвид Стори.⁴⁶ На второ място, пак според Бестър, ипотеката все пак не е универсално средство за преодоляване на проблемите, тъй като при договарянето размерът ѝ трябва да отразява в максимална степен размера на съвпътстващия проектния риск, което в условията на несигурност и опортюнизъм е трудно постижимо. Този аргумент на Бестър приема по-голямо значение в случаите, когато банките предлагат договори на значителен брой свои клиенти. Тогава финансовите институции според автора изискват относително по-високи равнища на обезпечение и се постига подобен ефект, както при модела на Стиглиц и Уайс за ограничаване на кредитирането. Извън пазара остават висококачествени проекти и се проявява ефектът на негативния подбор.

Според Стиглиц и Уайс въздействието на информационната асиметрия върху кредитните пазари в равна степен се отнася и за всички отношения, които могат да се развият между принципали и агенти,⁴⁷ вкл. и между инвеститори и фирми-емитенти на акции. Според тях отношенията между принципалите и агентите на капиталовите пазари се намират и под въздействието на две основни противоречия. На първо място, става въпрос за противоречието между принципали и агенти, породено от информационната асиметрия – агентите (в случая фирмите-емитенти) много по-добре познават особеностите на финансираните от тях проекти (вкл. риска, очакваните доходи и др.) в сравнение с инвеститорите. На второ място, е валидно т.н. „противоречие между икономическите интереси на страните по сделката“, изведено от Ероу във връзка с анализа на явлението „морален хазарт“.⁴⁸ В контекста на капиталовите пазари, противоречието се изразява в следното: Принципалите (в случая инвеститорите) са заинтересувани да получават оптимални фиксирани доходи от направената от тях инвестиция. От друга страна, фирмите-емитенти на акции получават доход, равняващ се на разликата между приходите, които получават от реализацията на проекта, и сумите, които трябва да бъдат изплатени на инвеститорите под формата на дивиденди. Според Стиглиц и Уайс от това произтича и основният проблем в отношенията между принципали и агенти на капиталовия пазар – дали мениджърите и собствениците на компании ще имат необходимия икономически интерес от емисията на акции. Освен това в условията на неравномерно разпределена информация мениджърите и собствениците могат да проявят и опортюнистично поведение, в смисъл да предлагат за публична продажба акции само в случаите когато работите на компанията не вървят добре. Във връзка с това Грийнвалд, Стиглиц и Уайс твърдят, че преобладаваща форма на външно

⁴⁵ Bester, H., Цит. съч., с. 888.

⁴⁶ Storey, D. J. Understanding the Small Business. Routledge, London, 1994, p. 283.

⁴⁷ Stiglitz, J. E. and A., Weiss. Цит. съч., с. 394.

⁴⁸ Проблемът е разгледан в Arrow, K. J. Uncertainty and Welfare Economics of Medical Care. – American Economic Review, 1963, Vol. 53, p. 941-73.

финансиране на компаниите остава банковото кредитиране,⁴⁹ като в допълнение добавят и следните аргументи: Първо, сумата на кредитите се ограничава от мащаба на определен проект, информацията за който би могла да бъде получена с много по-малко средства, отколкото при проучване на цялостната дейност на компанията, което се налага при емисията на акции. В този смисъл банковото кредитиране е с относително много по-нисък риск за инвеститорите. На второ място, поведението на мениджърите при банковото кредитиране значително по-лесно може да бъде контролирано от страна на инвеститорите според условията на подписания кредитен договор.⁵⁰ В заключение авторите твърдят, че поради изтъкнатите причини на капиталовите пазари се проявяват условия за пазарен провал, като извън пазара могат да останат нефинансирани проектите на успешно действащи компании. В случая отново се наблюдава явлението *негативен подбор*, но този път за условията на капиталовия пазар.

Тезите на Стиглиц и Уайс и на Грийнвалд, Стиглиц и Уайс намират *своето обобщение в хипотезата за приоритетите във финансирането, изведена от Майърс и Мейлф.*⁵¹ Според авторите поради изтъкнатите причини, а именно ограничаване финансирането на фирмите както на кредитните, така и на капиталовите пазари и относително по-голямото значение на банковото кредитиране, по отношение на обезпечаването на фирмите със средства се формират следните приоритети: На първо място, компаниите разчитат на собствени средства, на второ, на ресурси, получени чрез банкови заеми, и на трето, на средства, привлечени чрез емисията на акции.

В края на тази част ще направим *някои обобщения, засягащи направения дотук анализ*. Преди всичко искаме да подчертаем, че тезата на Оливър Уилиамсън и на неговите предшественици Коуз, Хайек, а също на Ероу и Акерлоф относно това, че под въздействието на информационната асиметрия "пазарите се отклоняват от поведенческите модели, анализирани в конвенционалния икономикс", *намира потвърждение когато се отнася до финансовите пазари*. В подкрепа на това твърдение са разработени редица теоретични модели. *Конкретните изводи*, до които стигнахме в резултат от направения в предходните части анализ, са следните:

1. Поради въздействието на информационната асиметрия *на кредитния пазар се проявява пазарен провал, известен като ограничаване на кредитирането на фирмите*. Той се проявява в случаите, когато: първо, фирми с жизнени проекти не могат да получат заем поради относително високото равнище на оптималния лихвен процент, установен от банките; второ, когато на фирмите им е отказано финансиране, без да бъдат изтъквани особени причини за това, въпреки че са готови да приемат

⁴⁹ Greenwald, B. J. E., Stiglitz, A., Weiss. Information Imperfections in the Capital Market and Microeconomic Fluctuations. – American Economic Review, 1984, Vol. 74, N 2, p. 196.

⁵⁰ Пак там, с. 196.

⁵¹ Cosh, A. and A., Hughes. Size, Financial Structure and Profitability: UK Companies in the 1980s. – In Hughes, A. and D. Storey (ed.) Finance and the Small Firm. Routledge, London, 1994. В английския текст хипотезата е изведена под името POH (Packing Order Hypothesis) и в случая авторът си позволява превод по смисъл.

лихвения процент, предлаган от банките и дори по-висок. Ипотеката е алтернативен инструмент за решаване на проблема, но има своите недостатъци: не всички фирми, нуждаещи се от кредитиране разполагат с необходимите активи, за да бъдат използвани като залог; поради информационна асиметрия понякога финансовите институции изискват прекалено високи размери на обезпечение, които не съответстват на реалните величини на риска, съвпътстващ проектите.

2. Въздействието на информационната асиметрия върху кредитните пазари в равна степен важи и за всички отношения, които могат да бъдат отнесени към отношенията "принципал-агент"⁵², вкл. и за тези между инвеститорите в ролята им на принципали и емитентите на акции, в ролята им на агенти на фондовия пазар.
3. Поради изтъкнатите причини – ограничаване на финансирането чрез кредити и публичната продажба на акции, и във връзка с хипотезата на Грийнвалд, Стилглиц и Уайс, че кредитирането е по-разпространена форма на външно финансиране, отколкото продажбата на акции, според Майърс и Мейлф *съществуват определени приоритети във финансирането* на фирмите. На първо място, компаниите финансират проектите си от вътрешни източници, на второ – чрез кредити и на трето, чрез публична продажба на акции.

4. Хипотези за ограничаване на финансирането на малките и средните предприятия

Първата хипотеза, се отнася до степента на въздействие на информационната асиметрия върху пазарните агенти. Според нас *съществуват редица доказателства, че малките и средните предприятия са засегнати в по-голяма степен от неравномерното разпределение на информацията, отколкото големите компании. На първо място, причините могат да се търсят в особеностите на поведението на дребния бизнес.* Докато действията на големите компании в значителна степен са предвидими (преобладаващата част от тях са подчинени на целта за максимизиране на печалбата, управленските решения се реализират по утвърдени схеми и компаниите се ръководят от квалифицирани мениджъри и т.н.), малките бизнес-формирования се управляват от собственици или наети лица с твърде отличаващи се едни от други мотиви, цели и управленски умения. С това са свързани и твърденията на Смолбоун, Норт и Лей,⁵³ че "поведението на дребното предприемачество се влияе в голяма степен от "личните качества на собствениците".⁵⁴ Пак в тази връзка Дикенс, Хюсеин и Рам утвърждават, че качествата на собственици на малки компании в условията на информационна асиметрия в значителна степен

⁵² Stiglitz, J. E. and A., Weiss, Цит. съч, с. 394.

⁵³ Smallbone, D., D. North, and R. Leigh. The Use of External Assistance by Mature SMEs. – In *Entrepreneurship and Regional Development*. London, 1993, Vol. 5, p. 282.

⁵⁴ Storey, D. J. Цит. съч., с. 279.

предопределят решенията на банките за предоставянето на заеми.⁵⁵ Според Европейския обзор за МСП⁵⁶ ръководителите на малки фирми “нямат достатъчно умения, за да ръководят информационните потоци”. Представителите на дребния бизнес понякога не изповядват целите за максимизиране на печалбата и често се ръководят от ценностна система, коренно различна от тази, която мотивира действията на едрия бизнес, например: желание за самоизява, стремеж към независимост, постигане на равнище на доходите, достатъчно за издръжката на семейството, и т.н. В подобна посока са и заключенията на Алан Кош и Алън Хюз, че представителите на дребния бизнес по-трудно се съгласяват да споделят собствеността върху фирмата с по-широк кръг лица, както това става при големите предприятия. Авторите дори подкрепят тезата, че “признак за малко предприятие” е то да съществува под юридическите форми едноличен търговец или дружество с ограничена отговорност.⁵⁷ За независимия характер и поведение на малкото предприятие пише и Надин Леврато, според която дребните предприемачи при емисията на акции балансират между необходимостта от финансиране и стремежа към запазване на независимостта на компанията.⁵⁸ Според Европейския обзор за МСП малките фирми се въздържат от предоставянето на информация поради редица причини – опасения, че тя може да бъде използвана опортюнистично от страна на конкуренцията и др.⁵⁹ За “затворения” характер на малкия бизнес пишат също Кош и Хюз⁶⁰ и Дейвид Стори.⁶¹

Втората причина, която поставя дребния бизнес в неравностойно положение на пазара за информация, според нас са *относително високите разходи, необходими за проучването на проектите на малките компании и за осъществяването на контрол над тяхното изпълнение*. Например според Европейския обзор по проблемите на МСП за 2000г. “разходите за изследване и мониторинг на дребното предприемачество са твърде високи за банките”.⁶² До подобен извод достига и Европейският обзор за 1995г., според който “...събирането и анализирането на сведения за МСП е скъпоструващо и неизгодно”.⁶³ Анализирайки пазара за информация, Кош и Хюз,⁶⁴ а също и Дейвид Стори подкрепят подобна теза.⁶⁵

Третата причина, ограничаваща достъпа до информация за МСП, се крие в *особеностите на финансирането на малките компании*. Формите за привличането на средства от страна на дребния бизнес могат да се възприемат и като следствия от въздействието на информационната асиметрия, но ние ще си позволим да ги споменем и като причина, поради

⁵⁵ Deakins, D., G. Hussain and M. Ram. Finance of Ethnic Minority Small Businesses. Working Paper 23, University of Birmingham, 1991, p. 28.

⁵⁶ The European Observatory for SME Research. ENSR, EIM, The Netherlands, 1995, p. 206.

⁵⁷ Cosh, A. and A. Hughes. Цит. съч., с. 21.

⁵⁸ Levratto N. Small Firms Finance in France. – Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, 1996, No 8, p. 282.

⁵⁹ The European Observatory for SME Research. ..., p. 206.

⁶⁰ Cosh, A. and A. Hughes. Цит. съч., с. 28.

⁶¹ Storey, D. J. Цит. съч., с. 185.

⁶² The European Observatory for SME Research. ..., p. 164.

⁶³ Пак там, с. 185.

⁶⁴ Storey, D.J. Цит. съч., с. 207.

⁶⁵ Пак там, с. 207.

тяхната значимост. На първо място, става въпрос за това, че *малките фирми в много редки случаи котираят акции на организирани фондови пазари, следователно информацията, предлагана за този род компании, е твърде ограничена*. Опитите на европейските страни да решат проблема с участието на дребния бизнес на борсите имат ограничен успех. Например според Надин Леврато дори облекчените процедури на създадените в Европа вторични извънборсови пазари, на които се търгува с дългови инструменти на МСП, не стимулират в достатъчна степен малките компании към участие. Причините за това авторките вижда в невъзможността на голяма част от дребния бизнес да се справи дори с опростените правила и да приеме относително високите разходи, необходими за търгуване на тези пазари.⁶⁶ Според анализа на Европейския обзор опитите за създаването на специализирани фондови борси за МСП се оказват неуспешни както поради слабия интерес от страна на фирмите, така и поради недостатъчната заинтересованост на потенциалните инвеститори.⁶⁷ Друга особеност на финансирането, която също оказва влияние върху достъпа до информация за малките компании, е обстоятелството, че отношенията между сектора и финансовите институции са сравнително неустойчиви и имат краткосрочен характер. Според Кош и Хюз например банките са основните акционери на големите компании – 9.3% от капитала срещу 3.1%, що се отнася до МСП.⁶⁸ Освен това основните форми на заемане на средства от дребния бизнес са различните форми на краткосрочни кредити.⁶⁹

Така хипотезата, която произтича от неравностойното положение на малките компании на информационния пазар, може да бъде формулирана по следния начин:

Хипотеза 1. След като МСП са засегнати в по-висока степен от информационната асиметрия, то и проблемите, породени от този фактор, би трябвало да имат по-силна степен на проявление в случаите на финансиране на малки компании. Идентифицираните до момента проблеми, а именно:

- *ограничаване в кредитирането, в т.ч. и използване на обезпечението като форма за решаване на проблема с информационната асиметрия;*
- *съкращаване на финансирането чрез публична емисията на акции;*
- *във връзка с горните два проблема – наличието на определени приоритети във финансирането на фирмите (на първо място са вътрешните източници за финансиране, на второ – банковото кредитиране и на последно – финансирането чрез публичната продажба на акции);*
- *би трябвало да намерят устойчиво и дори по-голямо проявление при финансирането на дребния бизнес. Във връзка с последния проблем, малките компании трябва да разчитат повече на*

⁶⁶ Levratto, N. Цит. съч., с. 282.

⁶⁷ The European Observatory for SME Research. ..., p. 168.

⁶⁸ Cosh, A. and A. Hughes. Цит. съч., с. 26.

⁶⁹ Вж. Cosh, A. and A. Hughes. Цит. съч., p. 32, 33, 36; The European Observatory for SME Research. ..., p. 165-167; Levratto, N. Цит. съч., с. 281.

вътрешни източници за финансиране и по-малко на финансиране чрез публичната емисия на акции в сравнение с големите компании

Втората хипотеза, която предлагаме, е свързана с обстоятелството, че МСП като група са по-рискови в сравнение с по-големите фирми. Тази особеност на дребия бизнес се потвърждава от редица автори. Например Надин Леврато пише, че “във Франция, банкрутите при фирми с брой на заетите до 250 човека е 3%, докато при по-големите предприятия процентът е 10 пъти по-нисък, т.е. 0,3%.”⁷⁰ Подобни твърдения се срещат също и при Кош и Хюз във връзка с анализа на проблемите на малките компании във Великобритания. Според тях “... в срок от 5 години от основаването им 50% от малките компании фалират, а в течение на 12-годишен период процентът на банкрутите достига до 75%.”⁷¹ Според същите автори броят на изпадащите в несъстоятелност малки компании е 3 пъти по-висок отколкото при големите бизнес-единици. Тези изводи се потвърждават и от други изследователи. Егелн, Лихт и Щийл⁷² например смятат, че кредитният рейтинг на германските компании с брой на заетите до 249 човека е значително по-нисък в сравнение с този на фирмите с по-голям брой на заетите лица (вж. табл. 1).

Таблица 1

Зависимост между размер на фирмата и кредитен рейтинг

Размер на фирмата (брой на заетите)	% на фирмите с отличен кредитен рейтинг
5-49	2.2
50-249	9.0
250-499	20
500-999	35
>1000	41

Източник: Egelin, J., G., Licht, F., Steil. Firm Foundations and the Role of Financial Constraints – In: Small Business Economics. Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, 1997, N 9, p. 145.

Подобни твърдения обосновават също Дали⁷³ и Дюн, Робъртс и Самуелсон.⁷⁴ Въз основа на тези твърдения може да бъде формулирана втора по ред хипотеза, която засяга финансирането на МСП в условията на информационна асиметрия и относително по-висок риск:

Тъй като в условията на информационна асиметрия инвеститорите не са в състояние да определят вероятностите и рисковете, свързани с реализирането на всеки отделен проект, те оценяват вероятностите и рисковете, свързани с групата на заемателите като цяло (Акерлоф⁷⁵). След като секторът на дребия бизнес най-общо се характеризира с по-високи равнища на риск, би следвало при реализирането на инвестиционни проекти от МСП поведението на инвеститорите да се предопределя от

⁷⁰ Levratto, N. Цит. съч., с. 289.

⁷¹ Cosh, A. and A. Hughes. Цит. съч., с. 20.

⁷² Egelin, J., G., Licht, F., Steil. Firm Foundations and the Role of Financial Constraints. – In: Small Business Economics. Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, 1997, N 9, p. 145.

⁷³ Daly, M. Business Failure Statistics. Statistical Services. Employment Department, July, 1996, p. 28.

⁷⁴ Dunne, T., M. J., Roberts and L., Samuelson. The Growth and Failure of Manufacturing Plants. – Quarterly Journal of Economics, November, 1989, p. 675.

⁷⁵ Akerlof, G. A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. – The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, Aug. 1970, p. 488-500.

тези най-общи очаквания, още повече, че според Стилглиц и Уайс в условията на информационна асиметрия банките са "въздържачи се от риск пазарни агенти".⁷⁶ Така в този случай според нас биха намерили устойчиво проявление следните зависимости:

- В отношенията си с МСП, инвеститорите предпочитат да инвестират преди всичко в краткосрочни дългови инструменти, тъй като в съответствие с теорията за предпочитанията към ликвидност тези инструменти се смятат за инструменти с по-ниски равнища на риск.⁷⁷
- Според теорията за зависимостта между лихвения процент и риска лихвените проценти, предлагани от инвеститорите на МСП, би трябвало да са по-високи в сравнение с тези, предлагани на по-големите компании. Разликата в лихвените проценти (премията за риск) трябва да компенсира евентуалните загуби в случай на неплатежоспособност.⁷⁸

Третата хипотеза се отнася до различната степен на проява на проблемите под въздействието на променливите възраст, големината и степен на растеж на фирмите. На първо място, информационната асиметрия засяга в различна степен фирмите според това дали са по-малки или по-големи, дали са отскоро на пазара, или не. Така, най-засегнати от неблагоприятното информационно въздействие са новоучредените компании и тези, които са в началния период на своето развитие. Според Егелн, Лихт и Щил проблемът с информационната асиметрия "...се проявява особено остро при новоучредените предприятия".⁷⁹ Може да се предположи, че компаниите с продължителен период на функциониране и респ. дълга кредитна история ще бъдат засегнати в по-слабо от проблема. Що се отнася до степента на въздействие на информационната асиметрия в зависимост от фактора "размер", ние предлагаме аргументите, които използвахме при формулирането на Хипотеза 1. Неблагоприятното информационно въздействие може да засегне растящите компании по различен начин. От една страна, за тях са характерни устойчиви темпове на развитие, а от друга – прекалено бързите темпове създават предпоставки за риск и несигурност.

Въздействието на споменатите фактори върху степента на проявление на проблемите може да се осъществи и по друг начин. Преди всичко трябва да се има предвид, че съществуват достатъчно доказателства в подкрепа на тезата, че между посочените фактори и най-вече между размера и възрастта на фирмите, от една страна, и риска, от друга, е налице

⁷⁶ Вж. Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 396.

⁷⁷ Според хипотезата за предпочитанията към ликвидност в условията на несигурност и риск инвеститорите предпочитат да инвестират в краткосрочни дългови инструменти, тъй като те са по-високоликвидни. Вж. Jaffee, D. M. Цит. съч., с. 181-205.

⁷⁸ Според хипотезата нивото на предлагания в договора лихвен процент (R_c) се определя по формулата $R_c = (R_t - P_d R_d) / P_c$, където R_t е целевата норма на възвръщаемост на инвеститора; P_d е вероятността от неизплащане на сумата от длъжника; R_d е нормата на възвръщаемост в случай, че длъжникът не изплати изцяло сумата и P_c е вероятността от изплащане на дълга в пълния му размер. При това $P_c + P_d = 1$. От формулата се вижда, че колкото по-голяма е вероятността сумата на дълга да не бъде изцяло изплатена (P_d) и респ. вероятността от изплащането на заема в пълния му размер (P_c) е по-ниска толкова повече нараства размерът на предлагания в договора лихвен процент R_c . Вж. Jaffee, D. M. Цит. съч., с. 281-300.

⁷⁹ Egelin, J., G. Licht, F. Steil. Цит. съч., с. 145.

негативна зависимост. С други думи, колкото предприятието е по-малко и с по-кратък период на съществуване, толкова, толкова по-големи са рисковете, които обуславят дейността му, и обратно. Както беше показано в разгледаните теоретични модели, в условията на информационна асиметрия инвеститорите не са в състояние да оценят обективно състоянието на отделните проекти, освен ако не направят големи разходи. В условията на неблагоприятно информационно въздействие те оценяват инвестиционния риск, ръководейки се от по-обобщаващи признаци, каквито са размерът, възрастта и степента на растеж на компанията. Този тип поведение може да се обясни и с възприетата в теоретичните модели предпоставка, че в условията на информационна асиметрия банките са "въздържащи се от риск пазарни агенти".⁸⁰

По-нататък представяме доказателства в подкрепа на тезата, че между факторите "възраст" и "размер" на фирмите, от една страна, и риска, от друга, е налице негативна зависимост. Вижда се също, че факторът "растеж" оказва различно влияние върху риска. Във връзка с анализа на зависимостта между възраст и риск от интерес са резултатите от изследване на Кош и Хюз (вж. табл. 2).

Таблица 2
Степен на риск във връзка с критерия "етап от бизнесцикъла" ("възраст")

	Продължителност на периода в години	Степен на риск
Започване на бизнес	7-12	екстремална
зрелост	3-7	висока
развитие	1-3	средна
Преди излизане от бизнеса	1-3	ниска

Източник: Cosh, A. A., and Hughes, Size, Financial Structure and Profitability. – In A Hughes and D. J. Storey (ed), Finance and the Small Firm, Routledge, London and New York, 1994, p. 28.

Тезата се потвърждава и от Дюн, Робъртс и Самуелсон, които утвърждават, че "...колкото периодът на функциониране на една компания е по-продължителен, толкова по-големи са шансовете за оцеляването ѝ."⁸¹ Дали подкрепя негативната зависимост между възраст и риск, като отстоява позицията, че вероятността за излизане от бизнеса е най-висока през първите 5 години от "живота" на предприятието, постепенно намалява с времето и достига до относително ниски величини едва след 10-та година.⁸² Отново според същите автори броят на фалиралите фирми със заети в тях между 5 и 19 човека е със 104.7% по-голям в сравнение с фалитите при компании с повече от 250 човека.⁸³ Аналогични резултати се срещат и в изследване на Галахар и Стюърт. Те смятат, че вероятността от банкрути при компании с брой на заетите до 20 човека е със 78% по-висока в сравнение с

⁸⁰ Вж. Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Цит. съч., с. 396.

⁸¹ Dunne, T., M.J. Roberts and L. Samuelson. Цит. съч., с. 675.

⁸² Daly, M. Цит. съч., с. 28.

⁸³ Dunne, T., M. J. Roberts and L. Samuelson, Цит. съч., с. 678.

вероятността при предприятия с над 1000 човека персонал.⁸⁴ Подобни резултати се срещат и в редица други източници: Европейския обзор за МСП за 1996г.⁸⁵, изследвания на Надин Леврато,⁸⁶ на Егелн и др.⁸⁷ Що се отнася до въздействието на критерия “растеж”, интерес представляват резултатите от публикацията на Филипс и Кирхов, от която се вижда, че между степената на растеж на фирмите, измерен с броя на заетите и процентът на оцеляването им е налице положителна зависимост, т.е с колкото по-бързи темпове растат компаниите, толкова по-ниски са вероятностите за излизане от бизнеса (табл. 3).

Таблица 3
Зависимост между процента на оцелелите компании и степента на растеж на британски компании за периода 1988-1990г.

Размер на компанията (брой на заети)	Нулев растеж	Растеж до 4 заети	Растеж от 5 до 9 заети	Растеж повече от 10 заети
До 4	26	65	76	77
От 5 до 499	34	72	75	79

Източник: Phillips, B. D. and B. A. Kirchoff. Formation, Growth and Survival in The US Economy. – Small Business Economics, 1991, Vol. 1, N 1, p. 68.

Противоположна теза отстояват Егелн, Лихт и Щийл,⁸⁸ Леврато,⁸⁹ както и авторите на едно изследване на Бенк оф Ингленд.⁹⁰ Според тези източници по-високи от обичайните темпове на растеж се свързват и с по-високи равнища на риск.

В резултат от направения анализ можем да формулираме Хипотеза 3, която може да бъде изказана по следния начин: *След като първо, информационната асиметрия засяга пазарните агенти в различна степен в зависимост от критериите възраст, големина и растеж и, второ, след като в условията на информационна асиметрия, финансовите институции оценяват риска, ръководейки се от тези критерии, без да отчитат индивидуалните особености на всеки конкретен проект, то може да се очаква, че проблемите на финансирането ще се проявяват в различна степен под въздействието на споменатите променливи, а именно:*

- *Между проблемите на финансирането и възрастта съществува негативна зависимост.*
- *Между проблемите на финансирането и размера съществува негативна зависимост.*
- *Отношението на инвеститорите към растящия бизнес може да бъде противоречиво.*

⁸⁴ Gallacher, C. and H. Stewart. Business Death and Firm Size. – International Small Business Journal, 1985, Vol. 4, N 1, Autumn, p. 48.

⁸⁵ The European Observatory for SME Research. ..., p. 165-167; Levratto, N. Цит. съч., с. 289.

⁸⁶ Levratto, N. Цит. съч., с. 289.

⁸⁷ Egeln, J., G. Licht, F. Steil. Цит. съч., с. 145.

⁸⁸ Пак там, с. 148

⁸⁹ Levratto, N. Цит. съч., с. 292.

⁹⁰ Smaller Exporters. A Special Report, Bank of England, January 1998, p. 24-26.

*

Както споменахме в началото на изследването, анализирани проблеми биха могли да намерят както теоретично, така и чисто практическо приложение в България, тъй като въпросите, свързани с финансирането на дребното предприемачество са особено актуални в наши дни. Става дума по-конкретно за това, че наличието на пазарни провали в областта на финансирането на МСП се приема де факто от десетилетия насам от правителствата на развитите икономики, вкл. и на тези от страните-членки на Европейския съюз и на Европейското икономическо пространство. В резултат от това малките и средните компании от посочените структури са обект на мащабна подкрепа от страна на западноевропейските правителства. Проблемите в България обаче се подценяват както от теоретична, така и от чисто практическа гледна точка. Държавните мерките в подкрепа на дребното предприемачество са слаби и което е по-съществено, не почиват върху изградена концептуална основа. При тези условия бъдещото присъединяване на България към Европейския съюз би могло да доведе до значителни икономически и социални сътресения.

SUMMARIES

Liuben Kirev

TRIADISATION OR GLOBALISATION OF THE R&D IN TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Object of study is the globalization of the R&D in the transnational corporations (TNC). It is underlined that the large transnational corporations are the main centers for technical innovations and the private sector is a main column of the national innovation systems of the countries with developed market economy. Followed is the evolution from the centralized by its essence egocentric and geocentric model of organization of R&D in TNC to the decentralized polycentric and integrated network models. Special attention is drawn to the "direct foreign investment" or exporting abroad scientific research divisions of TNC. The main centers for study and development, build by TNC abroad, are concentrated in the three centers of industrial development – USA, Western Europe and Asia Pacific. TNC prefer to conduct their fundamental studies in their own countries and the ones from the triad, in the other developed industrial countries they position centers for applied studies and research and in the developing countries – developing. In conclusion it states that the triadisation is the form, in which the globalization of R&D in TNC is carried out at this stage.

JEL:

Kiril Todorov

DEVELOPMENT AND SUPPORT FOR THE DYNAMIC SMEs AND THE ACADEMIC ENTREPRENEURS IN BULGARIA

The objective of this study is to analyze the key moments of the development and necessity of support for the dynamic (fast growing) SMEs and the academic entrepreneurs in Bulgaria. The analysis is based mainly on the study "Dynamic Entrepreneurs – Comparative Analysis for Poland and Bulgaria" but the results from other studies and publications are also taken into consideration.

It is shown that together with the general features the Bulgarian dynamic SMEs and academic entrepreneurs possess also many specific characteristics like smaller size, use of less innovations, lack of adequate support.

Based on the results of the analysis of the Bulgarian dynamic SMEs and academic entrepreneurs a system of measures for support is suggested, which would catalyze their role as generators of growth and high VAT. This at the end would increase also the competitiveness of the economy as a whole.

JEL:

Mitko Dimitrov

OPPORTUNITIES AND BARRIERS IN FRONT OF THE CROSS-BORDER COOPERATION OF THE ENTERPRISES IN SOUTH EASTERN EUROPE

The study presents the results from the study of 292 SME from the border regions of Bulgaria, Macedonia, Albania and Greece. Collected and analyzed is sufficiently full and certain information about the state of the cross-border business relations, about the difficulties and barriers, which their starting and further development meets.

Made is comparative analysis of the following barriers in front of the cross-border cooperation in the region – infrastructure, crossing the border, trade conditions, financial conditions, support of the local and national authorities, of the local and national business organizations and of the international organizations., general economic and political

conditions, to which the business is sensitive – political stability, property and individual certainty, corruption, trade legislation and macroeconomic stability, as well as of the language.

In conclusion are drawn out some recommendations for the governments, business organizations and international organizations for overcoming the barriers in front of the cross-border cooperation in the region.

JEL: D73, I14, O19

Ivanka Krayninska

THE BANKING COMPETITION – STATE AND PERSPECTIVES

The aim of the research is to make a review and appraisal of the Banking competition between the commercial Banks in this country and its Reveal in the basic directions of the Banking activities in order to expose the problems and determine the prospects of its development.

For the realization of the aim laid down, the Following tasks hopefully have been decided:

- Observation of the essence of the Banking competition and the basic factors, which have influence over its intensity;
- Analyze and appraisal of the Banking competition in this country both as a whole and in the basic directions of the banking activities – on the deposit and credit market, and on the market of intermediary services. Appraisal of the approaches in carrying out the competition price and non price approaches;
- Outline of the perspectives and possible directions for development of the banking competition in this country on the background of the expected changes in the structure of the Banking branch under the influence both of foreign and domestic factors. Observation of the potential possibilities of the small and medium Bulgarian Banks to play the role of outsiders-innovators in order to avail themselves to the forthcoming changes. The principal conclusion is, that the future positions of the separate Banks will depend on their approach to the competition and will be defined by the competition advantages of higher rank and choice of narrower front of a competition.

JEL: G21, P34

Liliana Mateeva

TECHNOLOGICAL TRANSFER FROM AUSTRIAN TO BULGARIAN COMPANIES (EMPIRICAL STUDY)

The study aims to reveal the modern trends and dimensions of the international technology transfer to Bulgaria, and it is based on the particular example of technology transfer from Austrian to Bulgarian companies. The conditions for technology transfer are defined on the basis of the theories of the innovation systems and their dynamics. The objects of the study are the forms of technology transfer, its character and geographical orientation, and the economic and institutional factors for its development as well. The results of the study confirm the hypothesis that Austria is a country *innovator* transferring modern technologies to Bulgaria, which respectively is the country *adopter*. Moreover, the Austrian companies interact within their national innovation system and use predominantly own programs and financial funds for carrying out technological transfer to Bulgaria, although they assess the absorption capacity for new technologies in Bulgaria related mainly to its scientific potential, educational level, sectoral technological development, and its material base. However, there are prerequisites for intensification of technology transfer in Bulgaria, but the development of this process and the competitive inclusion of the country in the international technology transfer needs rebuilding of the national innovation system.

JEL: O3, F02, L1

Rossen Nikolaev

RISK EVALUATION IN MULTIACTIVE PORTFOLIO OF SHARES

One of the ways of decreasing the risk in the investments is diversification. This means the capitals not only to be spread in many investment holders but to be also properly chosen. Many examples (theoretical and practical) show that it is not always possible to create a portfolio with less risk than the risks of the consisting assets. The paper formulates and proves conditions for the connection between the correlation coefficients and the assets' risks. When these conditions are present, it is not possible to create a portfolio between them with a risk, lower than the individual risks of its consisting assets. Given are also such conditions, which presence allows always creation of a portfolio with minimum risk. For demonstration of the application of the acquired results studied are the opportunities for creating proper portfolios of shares of 10 of the highest ranked companies at the Bulgarian Stock Exchange (BSE).

JEL: C61; D 81; G11

Orlin Todorov

THE IMPACT OF INFORMATION ASYMMETRY ON THE FINANCIAL MARKETS AND HYPOTHESES FOR RATIONING OF THE ACCESS TO FINANCE FOR THE SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES (SMEs)

The aim of the paper is to draw up hypotheses that intend to answer the question why the small and medium sized enterprises are of greater degree affected by the problems of financing than the larger- scale companies. The author makes his assumptions on the basis of some fundamental issues of representatives of the school of the new institutional economists on the problem of information asymmetry like: O. Williamson, Arrow, Akerlof, Stiglitz and Weiss, Bester, Besanko and some others. The analysis also concerns some peculiar features of the small businesses that makes them in a greater degree affected by the uneven distribution of information and hence, in a greater degree affected by the problems of financing.

JEL: D82, G14