

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

На 29.05. 2008 г. в Европейския колеж по икономика и управление (ЕКИУ) в гр. Пловдив се проведе кръгла маса на тема "Повишаване на конкурентоспособността на малките предприятия". Подготовката и провеждането ѝ е съвместен изследователски проект на Европейския колеж и Икономическия институт на БАН. Той е част от мащабна програма на висшето училище за съвместна дейност с други висши училища, научни организации и институции. С докладите, в дискусиите и изказванията беше ангажиран почти целият академичен състав на колежа, негови студенти и водещи учени от ИИ на БАН. Приложен характер на проблематиката даде авторитетното присъствие на мениджъри на предприятия от различни браншове на икономиката, разви-ващи своята дейност в гр. Пловдив и Пловдивска област, както и на предста-вители на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Българската стопанска камара, Сдружението за Пловдив, областната и общинската администрация на града, Съюза за стопанска инициатива на гражданите, Европейския иновационен център, на банковия сектор и др.

Участие във форума с доклади, изказвания и мнения, изразени в дискусиите, взеха: гл. ас. Георги Георгиев, ТУ-София, филиал Пловдив; проф. д-р Георги Кузманов, ЕКИУ; доц. д-р Георги Мишев, УНСС; доц. д-р Павел Паскалев, Аграрен университет-Пловдив; Васил Георгиев, управител на фирма; проф. д-р Георги Богоев, ЕКИУ; Иван Соколов, главен директор Международен панаир Пловдив; Бойко Боев, управител ТЦ "Нордикс"; Димитър Благов, управител на винарска изба "Благов"; Георги Григоров, зам.-кмет на община Пловдив; Генчо Божилов, управител на "Игзакт инженеринг"; Нено Лазаров, "SG Експресбанк"; Александър Арангелов, "SG Експресбанк"; Димитър Блъсков, управител на "БК ИНСАРТ" ЕООД; Димо Зафиров, управител на "БИГ" АД Пловдив; Стойка Машева, ИЗК "Марица"-Пловдив; Мирослав Миков, ИЗК "Марица"-Пловдив; Христо Николов, мениджър по качеството на "Бибов и Ко" ООД; доц. Райна Балабанова, ЕКИУ; Мария Денева, финансов директор на "Мони МГ" ООД; Тошо Стоянов, "SG Експресбанк"; Христо Иванов, управител на "Артистико"; Димитър Михов, мениджър продажби "Артистико"; доц. д-р Виктор Христов, ЕКИУ; Иван Стоилов, управител на "Дема" ЕООД; Димитрина Гинева, "Холцма Тех" ЕООД; Сузана Николова, зам.-председател на Общинския съвет на гр. Пловдив; ст.н.с. д-р Васил Цанов, ИИ на БАН; Георги Гетов, ИИ на БАН; Христо Ангелов, ИИ на БАН; Златомира Драганска, изпълнителен директор на Цигарената фабрика-Пловдив; ст.н.с. д-р Росица Чобанова, ИИ на БАН; гл. ас. д-р Йорданка Любецка, ЕКИУ; проф. д-р Иван Иванов, ЕКИУ; проф. д-р Мария Капитанова, зам.-ректор на ЕКИУ; проф. д-р Мариана Михайлова, президент на ЕКИУ; ст. ас. Мария Стоева, ЕКИУ; проф. д-р Желка Генова,

ЕКИУ; ст.н.с. д-р Радка Илева, ИИ на БАН; ст.н.с. д-р Победа Луканова, ИИ на БАН; доц. д-р Цветан Колев, ректор на ЕКИУ; ст.н.с. д-р Митко Димитров, директор на ИИ на БАН; Асен Попов, ЕКИУ; Борис Попчев, управител на "АИБО-С".

Участниците в кръглата маса бяха приветствани от президента на ЕКИУ *проф. д-р Мариана Михайлова*, която им благодари за това, че са се отзовали на поканата и за тяхната съпричастност към избраната тема, посветена на важен проблем на българското стопанство. Тя изказа благодарности и към колегите от Икономическия институт на БАН и преди всичко на неговия директор за положените усилия при подготовката на форума. Проф. Михайлова призова двамата съорганизатори – директора на ИИ на БАН ст.н.с. д-р Митко Димитров и ректора на Европейския колеж по икономика и управление доц. д-р Цветан Колев, да открият работата на форума.

*Ст. н. с. д-р Митко Димитров* подчерта, че кръглата маса ще даде възможност на изследователския сектор, преподавателите и хората от реалния бизнес в хода на откровен и достатъчно продължителен разговор да обсъдят идеи и решения за повишаване конкурентоспособността на малките предприятия в България.

*Доц. д-р Цветан Колев* обяви, че програмата на кръглата маса включва две заседания, първото от които е тематично ориентирано към анализа на факторите за повишаване на конкурентоспособността на малките предприятия, а второто – към изграждане на елементите на подкрепящата бизнес-среда.

Водещият на първото заседание *проф. д-р Георги Богоев* съобщи, че в програмата на заседанието са включени четири доклада с автори ст. н. с. д-р Радка Илева, проф. д-р Георги Кузманов, ст. н. с. д-р Росица Чобанова и гл. ас. Георги Георгиев.

В доклада си *"Фирмената стратегия - фактор на конкурентоспособността в условията на единния пазар"* ст. н. с. д-р Радка Илева посочи, че присъединяването на България към ЕС и съответно към Единния европейски пазар предизвиква значими промени в българската икономика, засягащи отрасловите характеристики и условия. Това поставя на изпитание управлението на българските фирми и на техните стратегии, готовността на мениджмънта за адекватни и верни решения, умението му да създава и защитава стратегически предимства на предприятията в новите условия. Всички тези промени не могат да бъдат осъществени успешно, ако фирмите не са предварително подготвени за тях в стратегически план. Подготовката включва: анализ и прогнозиране на промените; преосмисляне на конкурентните предимства от гледна точка на ситуационните фактори и вътрешните силни и слаби страни на фирмите; оптимизиране на бизнес-портфейлите им и рисковите характеристики и синергията на системите им за инструментално пазарно позициониране. Подготвеността на българските фирми по отношение на бъдещите им стратегии е от изключително значение не само за конкурентоспособността им, но и за общия процес на успешното и ефективното им

икономическо присъствие на Единния европейски пазар, а понякога (и вероятно доста често) и за оцеляването им на него. Авторката очаква да настъпят много съществени промени при микроикономическото фирмено ценообразуване. Тези очаквания се основават на резултатите от изследване, проведено въз основа на анкета - част от научноизследователския план на ИИ на БАН.

В своя доклад *"Развитие на компетентността на персонала в малките предприятия"* проф. д-р Георги Кузманов акцентира върху важноста на подобрението на компетентността на персонала, работещ в предприятията, като ключов фактор за увеличаване на конкурентоспособността им. Въпреки важноста на този фактор социологически изследвания, проведени на ниво МСП, не са успели да свържат ориентирането на МСП към развитието на човешките ресурси и на предприемаческата конкурентоспособност. Този резултат се дължи на обстоятелството, че традиционните изследвания за развитието на човешките ресурси обикновено не успяват да обяснят връзката адекватно. Досега повечето от съществуващите изследвания фокусират вниманието си само върху обичайните методи, използвани при тренинга на работниците, такива, които са лесни за разбиране от гледна точка на време и финансови ресурси, вложени в обучението на хората. Тези формални знания са предоставени от образователни институции, които обикновено издават сертификата за проведеното обучение. Все пак предприятията като цяло и МСП конкретно използват други методи за развитие на способностите и уменията на техните човешки ресурси. Това са т. нар. неформални методи, включващи обучение чрез действие, посещения на други предприятия, провеждане на диалог с клиентите и доставчиците, срещи за лично развитие, смяна на работните позиции, колективни събирания и др., които са от изключително значение за МСП.

Проф. Кузманов се опитва да отговори на въпроса "Защо е толкова важно за МСП да инвестират в развитието на способностите на хората?" Европейският отговор е, че предприятията като цяло и конкретно МСП все повече обръщат внимание на връзката между знанието, уменията и способностите, тъй като значението на развитието на тези три фактора е водещо при развитието на конкурентоспособността им. Авторът достига до заключението, че успешната фирма не е само портфолио на продуктите и услугите, които тя предлага, но и портфолио на способностите, използвани при задоволяването на потребностите на клиентите. Това дава основание на предприемачите да развиват такава организация на дейността на предприятията, която да подпомага обучението на целия персонал чрез непрекъснато обновяване на неговите знания, за да се поддържа и подобрява конкурентоспособността им. Като продължение на тезата си за връзката на компетентността на персонала с конкурентоспособността на предприятията проф. Кузманов разсъждава и прави изводи на основата на проведено пилотно анкетно проучване сред повече от 700 фирми, предимно от Южния централен район на България, от които 176 малки предприятия с персонал до 50 човека. Тези изводи са:

1. Съществена част от фирмите (42%) изпитват недостиг от квалифицирани кадри.

2. Повече от половината анкетирани (61.36%) смятат, че фирмата в която работят, се нуждае от повишаване на компетентностите.

3. Фирмите използват, макар и недостатъчно, различни форми за развитие на компетентността, като се отдава приоритет на неформалните.

4. Все още много малко фирми ползват консултантските услуги (8%) за повишаване на компетентността, както и обучение в образователни центрове (8%). Една пета от тях черпят опит и информация от клиенти, конкуренти, доставчици, приятелски кръг и др. Това е най-разпространената форма за информизиране.

5. Малка част от фирмите (между 10 и 15%) използват методи за развитие на вътрешните компетенции като посещения на изложения и търговски панаири, курсове и семинари от външни организации и семинари, водени от персонала в предприятието. Най-разпространеният метод за развитие на вътрешните компетентности на човешките ресурси е настойчивостта на персонала.

6. 68.18% от фирмите не разполагат със служител или специален отдел, отговарящ за определянето на необходимите компетентности, а там, където има такъв, това са собствениците (при 56.67% от фирмите) и управителите (при 25.56% от фирмите). Развитие на компетентностите не е първостепенен ангажимент на мениджмънта, макар че той програмира развитието на персонала.

7. В по-голямата част от фирмите не се провеждат формални обучения, като причините за това са предимно недостатъчен бюджет и липса на подходящи предлагани курсове. От анкетираните фирми 58.97% смятат, че не съществуват пречки, които да възпрепятстват участието им в програми и курсове за повишаване на квалификацията и компетентността им.

8. Фирмите, провеждащи курсове за повишаване на компетентността, ги осъществяват предимно в извънработно време и продължителността им е до една седмица.

9. В най-висока степен персоналят във фирмите се нуждае от езиково обучение, придобиване на специфични професионални, както и на компютърни и информационни умения.

10. Основните причини за недостатъчно формално обучение са ограничен бюджет и липса на подходящи курсове.

11. Очакванията на анкетираните след провеждането на курсове за повишаване на компетентността им са подобряване на квалификацията им и възможност да допринесат за подпомагане развитието на фирмата.

Въз основа на проучването авторът прави обобщаващ извод, че българските малки предприятия не използват достатъчно различните форми за развитие на компетентността на човешкия ресурс. Демонстрират ниска управленска култура, ограничен опит в стратегическото бизнес-планиране, в

резултат от което страдат от проблеми на развитието и имат затруднения при кандидатстването по програми за безвъзмездна помощ, главно поради ниския капацитет за изготвяне на добри проектни предложения. Същевременно връзките на малките предприятия с консултантските компании, които са естествен източник на знание и професионална подкрепа в тези области, са спорадични и недооценени.

Тази ситуация според проф. Кузманов дава основание за предприемане на мерки за повишаване на компетентността на персонала на малките предприятия, включващи предоставяне на леснодостъпни и висококачествени консултантски услуги, за да се преодолее проблемът с ниската управленска култура и умения. Тази мярка трябва да бъде комбинирана с усилия за повишаване на информираността на предприятията за ползите от подобни услуги за увеличаването на ефектите от функционирането им. Ефектите ще бъдат максимизирани, ако консултантските услуги наистина са лесно достъпни (географски и на разумни цени) и тяхното качество се подобри (чрез въвеждане на еднакво високи стандарти за услуги). Подобряването на качеството и достъпността на тези услуги ще увеличи доверието на малките предприятия и ще им позволи да развият пълния си потенциал с помощта и на външни експерти. Консултантската помощ е от особено значение за стартиращи компании като подкрепа в началния период на тяхното развитие, при удовлетворяване на изисквания и стандарти, специфични за сектора, или в специфични области, например опазване на околната среда, енергийна ефективност, както и подкрепа за насърчаване на износа (информация, свързване с потенциални партньори и др.) и не на последно място – подготовка и управление на проекти по различни финансови схеми за МСП. Най-голямата координирана държавна инициатива в областта на бизнес-услугите според автора е проектът JOBS на Министерството на труда и социалната политика, подкрепен от Програмата на ООН за развитие.

*“Инвестиции, иновации и конкурентоспособност на МСП”* е темата на доклада на ст. н. с. д-р ик. н. Росица Чобанова. Основната теза в него е, че иновациите са сърцевина на конкурентоспособността на малките и средните предприятия. В същото време се отчита, че за повечето МСП инвестициите за обновяване, които могат да ги направят конкурентни на международния пазар, са неспособни. Във връзка с това е очертана необходимостта от по-съществена роля на браншовите организации. Те могат да обединят усилията и да координират иницирането, финансирането, осъществяването и използването на резултатите от изследователски и други иновационни дейности, които да допринесат за повишаване на конкурентоспособността на МСП. На базата на интервю “лице срещу лице” с представители на 351 предприятия в страната са конкретизирани общи мерки за всички малки предприятия:

- обновяване на технологичната инфраструктура, улесняваща комуникациите и преди всичко предоставяне на достатъчно по количество и качество информация и услуги в електронна форма;

- оказване на помощ на академични и университетски институции за обновяване на база им и нейното използване както за обучение, така за изследователски и производствени цели;

- подпомагане на предприятията за дейности по обучението за повишаване на квалификацията, за придобиване на нови умения, свързани с подобряването на качеството и производителността на труда, със стандартизацията на произвежданата продукция или прилагани процедури и придобиването на съответни сертификати и лицензи.

*“Връзката университет – бизнес като фактор за повишаване капацитета на българската фирма за усвояване на средства от Структурните фондове на ЕС”* е докладът на гл. ас. Георги Георгиев. Основата на доклада са резултатите от национално проучване на капацитета на бизнеса за използване на средствата от Структурните фондове на ЕС. Резултатите от проучването, анализирани в контекста на целите на доклада, показват, че:

- повечето фирми разглеждат партньорството с университетите като важно за своето развитие - 54% (13% – като много важно и 41 % като важно);

- само 14 % от фирмите си сътрудничат с научни институции, а 21% - с отделни учени;

- връзката “фирма – научна институция” е доминираща форма на сътрудничество за фирмите в столицата (27.6%), за тези с над 250 заети (33.3%) и за тези от туризма (40%) и финансовите услуги (33.3%);

- нивото на сътрудничество зависи от големината на населеното място, например в София и големите градове то се практикува от 45% от фирмите.

Основните изводи от проучването са:

- Българският бизнес не е свикнал да си сътрудничи с научни организации.

- Най-активни във взаимодействието с представителите на научните среди са големите фирми, а от гледна точка на отрасловата им принадлежност – тези от комуналните услуги, туризма и финансовите услуги.

- Преобладаващият в момента модел на сътрудничество е “отделен учен – фирма”. Този модел не създава добри предпоставки за бизнеса за повишаване на възможностите му за участие в използването на СФ.

- Партньорството на бизнеса с науката не е институционализирано.

Г. Георгиев предлага следните препоръки за подобряване на връзката между фирмите и научните институции:

- институционализиране на партньорството, което ще повиши възможността за използване на Структурните фондове на ЕС;

- предприемане на проактивен подход от научните и образователните организации в изграждане на партньорство с бизнеса;

- активизиране ролята на държавата чрез водене на политика за стимулиране на партньорството между фирмите и научните организации;

- стимулиране процеса на комерсиализация на научната дейност у нас;

- повишаване на информираността на фирмите и научните организации за същността и ползите от партньорството;

● изграждане на капацитет във фирмите и научните организации за съвместно разработване и изпълнение на проекти в рамките на Националния иновационен фонд, ОП “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” и Седмата рамкова програма на ЕС.

Въз основа на проведеното проучване авторът обобщава, че малките предприятия имат съществени проблеми по отношение на усвояване на Структурните фондове, по-важните от които са:

● Тези предприятия проявяват твърде слаба активност в конкурсите за използване на средствата от европейските фондове и програми.

● Малките предприятия не са регистрирали нито едно участие в конкурси по рамковите програми на ЕС за научни изследвания и технологично развитие (Четвърта, Пета, Шеста рамкова програма).

● Процедурите при усвояване на средствата от Структурните фондове са сложни и бюрократични.

● Липсва достатъчно информация за европейските програми.

● Изискването за съфинансиране на проектите, свързани с усвояване на средствата от Структурните фондове, е непосилно за малките фирми.

Факторите, затрудняващи фирмите при участието им в европейските фондове и програми, са обобщени в следната таблица:

Таблица

|   | Всички фирми | Кандидатствали фирми | Фирми, които не са кандидатствали |
|---|--------------|----------------------|-----------------------------------|
| Много големи разходи за кандидатстване                | 14.1         | 26.4                 | 12.7                              |
| Програмите не съответстват на нуждите на фирмата      | 12.6         | 12.3                 | 12.6                              |
| Липса на информация за програмите                     | 28.4         | 38.7                 | 27.2                              |
| Затруднения с формулярите и формите за кандидатстване | 14.4         | 30.2                 | 12.6                              |
| Сложна и бюрократична процедура на кандидатстване     | 29.1         | 67.0                 | 24.6                              |
| Намирането на партньори -субконтрактори               | 13.5         | 25.5                 | 12.0                              |
| Осигуряване на съфинансиране                          | 15.3         | 30.2                 | 13.6                              |
| Затруднения с ползването на чужд език                 | 10.8         | 15.1                 | 10.3                              |
| Сложни процедури на финансова отчетност               | 15.7         | 36.8                 | 13.3                              |
| Допълнителното заплащане за посредници                | 16.8         | 38.7                 | 14.3                              |
| Липса на квалифициран персонал във фирмата            | 16.0         | 18.9                 | 15.7                              |
| Друго   | 1.4          | 6.6                  | 0.8                               |

Оценката на готовността на фирмите за работа със Структурните фондове, авторът е обобщил, както следва:

● МСП са слабо информирани относно възможностите за работа с тях. Фирмите предпочитат да заемат пасивна позиция и да изчакват.

● Очаква се незначително участие в първите конкурси, проведени след присъединяването на страната ни към ЕС, поради слабата информираност за възможностите на Оперативните програми (ОП).

● През първите три години след присъединяването ни към ЕС като източници за финансиране на инвестиционни проекти малките фирми ще използват основно собствени средства и банкови кредити. Тези от тях, които биха кандидатствали за финансиране чрез ОП, са под 20%.

● Секторите с най-висока готовност за кандидатстване по ОП на ЕС са преработващата промишленост; търговията; ремонтът и строителството; транспортът и съобщенията; производството на електричество, топлинна енергия, горива и вода.

Направени са и препоръки за ефективно използване на средствата от Структурните фондове на ЕС:

● провеждане на мащабна, многоаспектна и постоянна информационна кампания от страна на публичните институции на държавата относно възможностите, предоставени по линия на Структурните фондове на ЕС чрез ОП;

● активизиране на партньорството между частни организации и местната власт при усвояване на средствата от Структурните фондове (публично-частно партньорство);

● създаване на специализирани издания, информиращи бизнеса, относно възможностите, предоставяни от Структурните фондове чрез ОП;

● координиране на усилията на МИЕ и МОН за участие на българските фирми в ОП "Конкурентоспособност" и Седмата рамкова програма на ЕС;

● създаване на национални програми за съфинансиране на проектите по ОП;

● публично оповестяване на информацията относно общинските планове за развитие и свързаните с тях програми, проекти и инвестиционни намерения;

● ясно регламентиране на отношенията между бизнеса и държавната администрация.

В проведената дискусия доц. Димо Зафиров (Технически университет, филиал Пловдив) посочи, че конкурентоспособността на малките предприятия е зависима от продуктите, които те предлагат, т.е. ако са конкурентоспособни, то и предприятията са такива. Това налага да се работи много интензивно за търсене на такива продукти, но в този момент не е възможно малките предприятия да финансират разработката им. Това е проблем, по който трябва да се работи. Малките предприятия от определен бранш или сектор трябва да обединят усилията си за подготовка на конкурентоспособни продукти.

Доц. д-р Виктор Христов изтъкна, че конкурентоспособността на малките предприятия е свързана със степента на съответствие на дейността им на променящите се изисквания на пазара по отношение на качеството на



продуктите и услугите, разходите по тяхното производство и цени. В този контекст факторите за повишаване конкурентоспособността на дребния бизнес биха могли да се определят така:

- създаване на подкрепяща малките предприятия бизнес-среда, включваща условия, които насърчават иновациите;
- поощряване на заетостта в тях;
- създаване на добро управление на малките предприятия чрез развитие на компетентността на персонала;
- укрепване на взаимоотношенията между науката и дребния бизнес при осъществяване на иновациите и усвояване на средствата от Структурните фондове на ЕС;
- регионална и местна обвързаност на програмите за развитие с бизнес-стратегии на малкия бизнес.

Според *Димитър Блъсков* компетентността на персонала от малките предприятия в сферата на финансовите услуги се изгражда с наличието на добър софтуер който до голяма степен решава проблемите, свързани с персонала. Не само че е трудно да се култивират квалифицирани кадри, почти невъзможно е да се намерят подходящи хора. Това може да се осъществи, ако е налице добър софтуерен продукт и така един бизнес става истински. Друг плюс при използването на подобно средство за поддържане на конкурентоспособност е, че със софтуер фирмите успяват да създават качествени услуги за дребните си клиенти по начина, по който го правят и за големите. Ключовият момент при софтуера, е че той е ноу-хау. Когато една малка фирма си купи такъв продукт, колкото и скъпо да ѝ се струва, тя отива на пазара за знания. Тя излиза на него не за програмен код, не за един компакт-диск с една програма, а за да купи знания, които ѝ дават възможност да произвежда продукт, конкурентоспособен на произведението от големите фирми.

*Жан Виденов* подчерта, че въпросът с енергоемкостта на продуктите и услугите е съдбовен за малките предприятия. Ограничеността на енергийните ресурси, наличието на частни монополи при енергоразпределението, газоснабдяването, топлофикацията и производството на течни горива обрича малките предприятия, ако не решат въпроса за енергоемкостта на продукцията си. А именно този въпрос е Ахилесовата пета на българската продукция. Малките предприятия трябва да се организират за оказване на натиск върху държавата да се намеси и да направи тежестта на енергийните разходи по-независима от частните интереси и по-поносима за тях.

Според *Димитър Благов* държавата би могла да промени своето поведение по отношение на изграждането на съпътстващата дейността на предприятията инфраструктура; да бъде малко по-толерантна и по някакъв начин, но не и на сто процента, да съдейства във финансирането ѝ. Все пак тя би могла да даде нещо и от себе си. Това ще бъде емблематично за отношението и стратегията ѝ към средния и малкия бизнес. Има много държави,

които подпомагат фирмите при изграждането на тази инфраструктура - за ток, вода, пътища до мястото, където се строи. Това е ангажимент на държавата.

По отношение на новите си продукти малките предприятия нямат рекламно поле. Държавата би могла да даде 10 – 20% от рекламното време на националната телевизия за стартиращите фирми в България, за да се поощри бизнесът.

*Ст. н. с. д-р Митко Димитров* отбеляза, че не е убеден дали е необходимо да се продължава в тази насока и да се обсъжда какво правителството трябва да направи, тъй като не може да му се повлияе. В изказването си той изтъкна: “Напълно споделям всички тези тежки думи, които бяха казани, и разочарованията, и т.н... Какво бихме могли да направим и дали можем да намерим тук нещо полезно, което да окаже реално въздействие. Въпросът за енергоспестяването е много ясен. Основният потърпевш ще бъдат фирмите, продаващи на вътрешния пазар. Онези, които продават своите продукти на външния пазар, могат да очакват добри ефекти, защото цените у нас са около 40% от тези на Запад. Затова трябва да се търсят такива механизми за поевтиняване, организационно обслужване, функциониране, маркетинг, които биха могли да дадат ефект.”

*Генчо Божилов* сподели, че проблемът с кадрите е много сериозен. Там, където има серийно производство, стоката трябва да се произвежда с възможно най-ниска себестойност и да се ползват върхови технологии. Необходимо е да се премахне субективният фактор. Работодателят няма никакви права. Един работник може да си отиде, когато си поиска, а в неговата квалификация и придобити умения са вложени пари. Тъй като този проблем не е нормативно уреден, трябва да се оправяме сами. Вторият момент е цената и качеството на продукта. Големият бизнес, едрите предприятия, големите компании трябва да имат до себе си сателити, малки фирми. Голямата компания е мудна. Ето защо са необходими малки предприятия, които са гъвкави, не спират да работят и именно тези малки предприятия трябва да ни помагат. Има взаимна връзка. Следователно малкото предприятие не може да се разглежда без голямото. Държавата се опита да предприеме някакви действия относно облекчаване на малкия и средния бизнес при създаване на програми.

*Борис Попчев* каза, че “развитието на бизнеса е на съвсем нормално ниво и това е отражение на няколко фактора. Единият е външната страна - това, което се случва в света, което стана в България с членството в Европейския съюз. За нас последното означава добри перспективи в бъдеще време, а за европейските развити страни - свободен пазар и съответно заемане на територии и инвестиране в пазара. Там няма кой знае колко възможности за сътрудничество. Може би това, което се каза за сателити и за коопериране, ще е актуално.

Другото, от което се влияе бизнесът, са вътрешните условия, вътрешната среда. По отношение на сътрудничеството с българската наука, ние имаме патентовани два продукта. Това е изключителна разработка на два

института - Химическия институт в Бургас и Русенския университет "Ангел Кънчев". Срегнахме изключително добро разбиране и желание за сътрудничество от ректора, от декани, от шефове на катедри. Смятам, че там ще се направят иновации. Мисля, че в университетската науката съществува "глад" за поръчки от страна на бизнеса."

Водещата на второто заседание *ст. н. с. д-р Радка Илева* обяви, че в програмата му са включени три доклада - на *ст. н. с. д-р Васил Цанов*, на доц. Георги Мишев и на проф. д-р Георги Богоев и доц. Павел Паскалев.

В доклада си "*Развитие на пазара на труда в България: отражение върху малкия бизнес*" *ст. н. с. д-р Васил Цанов* разглежда и анализира влиянието на промените в пазара на труда в България върху малкия бизнес през последните години. Тези промени се разглеждат от различни аспекти. От една страна, пазарът на труда създава благоприятни условия за наемане на персонал с различна квалификация, но от друга, изостря конкурентната среда.

Според автора разширяването на трудовия пазар въвлича неактивната досега работна сила и увеличава възможностите на работодателите да избират работници с необходимата им квалификация. Това позволява на предприемачите от малкия бизнес с по-малко ресурси да наемат нужните им работници. Същевременно, като се има предвид, че квалификацията на тези работници не е висока (поради липсата или загуба на квалификация от дългото състояние на безработица), то работодателите са принудени да отделят средства за допълнително обучение. В този смисъл увеличеното предлагане на труд генерира не само по-добри условия за избор, но и в повечето случаи необходимост от инвестиции в човешкия капитал от страна на работодателите.

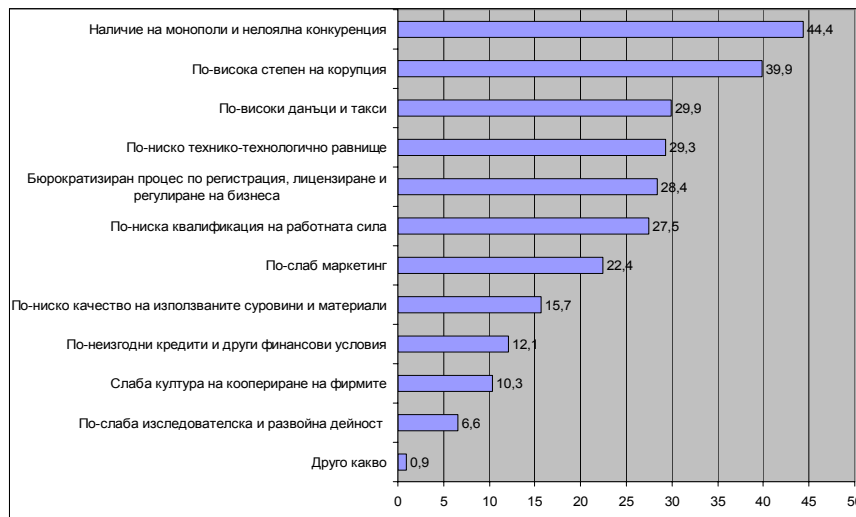
Важен ефект от подобряването на функционирането на пазара на труда е засилването на конкурентната борба за наемането на висококвалифицирана работна ръка. Намаляването на безработицата и повишаването на заплащането на труда създават условия за изостряне конкуренция на трудовия пазар. През последните няколко години се задълбочава явлението "кражба на квалифициран персонал". В тази конкурентна среда на трудовия пазар малките и средните фирми нямат големи шансове за привличане на по-квалифицираната работна сила поради ограничените финансови ресурси и възможности.

Същественото нарастване на минималната работна заплата може да има отрицателен ефект върху заетостта в малкия бизнес. В зависимост от броя на наетите на минимално трудово възнаграждение ще нарастват разходите за труд и съответно ще се понижава конкурентоспособността на фирмите. С оглед запазването на пазарни позиции работодателите ще са принудени да намаляват заетостта. Следователно рязкото повишаване на минималната заплата може да има негативни последствия за този бизнес независимо от по-голямата гъвкавост на предприятията.

В доклада на *доц. Георги Мишев* "*Някои основни характеристики на конкурентоспособността в България през периода 2003-2007 година*" са

представени определени резултати от изследване на бизнес-средата в България. Целта на изследването е тя да се оцени по отношение на икономическите, политическите, социалните и технологическите компоненти с оглед на създаването на възможности за предвиждане на стопанската конюнктура в хоризонт до една година.

Акцентът на проучването е върху някои основни характеристики на бизнес-средата, свързани с конкурентоспособността в българската икономика. Анализирани са оценките по показатели, които пряко или косвено характеризират конкурентоспособността. Освен това се проследяват очакванията и действията в посока към развитие на конкурентното предимство на българските фирми. Очертани са най-важните причини за по-ниската конкурентоспособност на българския бизнес спрямо европейския, първите две от които са най-впечатляващи.



Посочени са факторите, имащи съществено значение за производството на конкурентоспособни продукти - технологичното и производственото оборудване, организационната структура на фирмите, инвестициите в иновации.

Реализацията на нагласите за промени в асортимента на продуктите и услугите, технологичното и производственото оборудване и организационната структура на фирмите са свързани с инвестиции. Възможни източници на средства биха могли да бъдат ОП на ЕС за подпомагане на българския бизнес.

Посочен е обезпокоителният факт, че 73.4% от анкетираните фирми нямат намерение да кандидатстват по ОП на ЕС. Според автора една от възможните причини за това състояние е недостатъчната информация. Същевременно е впечатляващо, че е значителен процентът на мениджърите,

заявили намерение да кандидатстват по програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика”.

В доклада си “Състояние, тенденции и конкурентоспособност на зеленчуковото производство” на базата на анализ на състоянието на зеленчукопроизводството в България проф. д-р Георги Богоев и доц. д-р Павел Паскалев правят предложение как то да стане ефективно и конкурентоспособно. Пътят до това ново състояние според тях минава през организацията на производството в специализирани ферми. Фермерите-производители на зеленчукова продукция трябва да разрешат много въпроси и авторите са си поставили задачата да им помогнат със съвети в това отношение, вкл. във връзка с:

- организацията на труда в зеленчуковото производство;
- избора на реално достижима цел;
- маркетинга на бизнеса;
- определяне на възможностите за задоволяване нуждите на фермерите за поддържане на сравнително добро жизнено равнище;
- определяне на рационален размер и структура на производството и необходимите ресурси, материали, техника, труд;
- осигуряване на сравнително висок доход, с който да се разпорежда фермерът според неговите лични интереси.

Авторите дават и методически указания за организация на зеленчукопроизводството в съществуващите земеделски производствени кооперации.

В последвалата дискусия проф. д-р Георги Кузманов изтъкна, че от контакта с хора от бизнеса се виждат съществените фактори за успех. Успешните фирми са такива, защото имат перманентни и безкрайни иновации. Бизнесът е като каране на колело. Спреш ли го, бизнесът угасва. Става дума за малките фирми, които трябва да следват девиза “Всеки ден по-добре от вчера”, защото при тази конкуренция в много голяма степен е необходимо да се учим от нашите партньори, от т. нар. обратна връзка; не да правим каквото може, а каквото трябва. Очевидно в основата на успеха е мениджмънтът.

Доц. д-р Цветан Колев подчерта, че от докладите и от изказванията става ясно, че акцентът е върху иновациите като най-мощния фактор на конкурентоспособност на предприятията. Добре е да се каже не само това какво държавата би могла да направи, но след като се говори за децентрализация на финансовите ресурси и увеличаване на икономическия потенциал на общините и регионите, може би е разумно да се мисли за една децентрализация и на финансовите ресурси в областта на науката и на иновациите. Тук е и огромната роля на региона. Пловдив е вторият национален научен и технологически център в България. Разумно е общината да направи нещо в тази насока и да организира научния потенциал на втория по големина научен център на Република България. Нека ние да си помогнем. За съжаление българските банки нямат нито един рисков фонд въпреки

огромните печалби, които реализират. Според доц. Колев в изводите биха могли да се включат и подобни разсъждения за ролята на региона при технологичното развитие на местния бизнес, какво може да направи той освен инфраструктура и т.н. Добре би било някои от направените кръглата маса предложения да бъдат предоставени на заинтересувани държавни и местни органи, сдружения на предприемачите, неправителствени организации, Агенцията за малки и средни предприятия и т.н.

Водещата *ст. н. с. д-р Радка Илева* отбеляза, че това е наистина подходящо предложение. Имайки предвид направените важни и интересни изводи, според нея работата на кръглата маса е много плодотворна. Намерен е общ език - от една страна, реалният бизнес и от друга, теоретично приложните анализи.

*Ст. н. с. д-р Росица Чобанова* направи коментар по две предложения. Първото е относно децентрализацията на средствата за изследователска и иновационна дейност и ролята на регионите. В цял свят протича концентрация и централизация на средствата за научни изследвания, създаване на големи научноизследователски центрове. Отделните фирми отиват там и сключват договори за решаването на конкретни проблеми и така повишават своята конкурентоспособност. По този начин се изграждат мрежи.

*Борис Попчев* посочи, че би трябвало държавата да защити българския бизнес, като наложи квоти, мита, парични механизми. Нещата стават още по-сериозни заради китайските стоки у нас. А ако в бъдеще и Турция се присъедини към ЕС, хиляди малки български предприятия-производители ще фалират.

*Ст. н. с. д-р Митко Димитров* обърна внимание върху ефективността на големите иновации. Едно от решенията в съзвучие с предложението на доц. Цветан Колев са технологичните центрове. Общината може да предостави сгради, местните университети и научни институти – своя научен потенциал, фондовете и фирмите могат да участват със свои представители. Това е място, където по-лесно се осъществява посредничество. Когато са добре организирани, тези центрове работят по-успешно.

Закривайки форума, *проф. Михайлова* изказа своето задоволство от извършената работа, благодари на участниците и организаторите и изрази надежда, че дискусиата ще намери продължение.