



ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – СОФИЯ

Факултет Машиностроене и уредостроене

Катедра Индустиален мениджмънт

Георги Димов Георгиев

**КОМПЛЕКСНАТА ПОДКРЕПА ЗА
МИКРОПРЕДПРИЯТИЯТА КАТО СТРАТЕГИЧЕСКИ
ФАКТОР ЗА РАЗВИТИЕ**

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

на дисертация за придобиване на образователна и научна степен
„ДОКТОР“

Област: 3. Социални, стопански и правни науки

Професионално направление: 3.7. Администрация и управление

Научна специалност: 3.7. Администрация и управление

Научни ръководители: проф. д-р Иван Пенев

доц. д-р Тони Михова

ПЛОВДИВ, 2020 г.

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита от Катедрения съвет на катедра „Индустриален мениджмънт“ към Факултет Машиностроене и уредостроене на ТУ-София, филиал Пловдив на редовно заседание, проведено на 24.06.2020 г.

Публичната защита на дисертационния труд ще се състои на 02.11.2020 г. от 13,00 часа в зала 4425 на Технически университет – София, филиал Пловдив на открито заседание на научното жури. Същото е определено със заповед № № ОЖ-3.7-12/07.07.2020 г. на Ректора на ТУ-София в състав:

1. доц. д-р инж. Йорданка Ангелова – председател
2. доц. д-р Йоана Павлова – научен секретар
3. проф. д.ик.н. Асен Конарев
4. проф. д-р Алекси Алексиев
5. доц. д-р Снежинка Стоянова

Рецензенти:

1. доц. д-р инж. Йорданка Ангелова
2. доц. д-р Снежинка Стоянова

Материалите по защитата са на разположение на интересуващите се в канцеларията на Факултет Машиностроене и уредостроене на ТУ-София, филиал Пловдив, корпус №4, кабинет № 4239.

Дисертантът е докторант в самостоятелна форма на обучение към катедра „Индустриален мениджмънт“ към Факултет Машиностроене и уредостроене на ТУ-София, филиал Пловдив. Изследванията по дисертационната разработка са направени от автора, като някои от тях са подкрепени от научноизследователски проекти.

Автор: маг. Георги Димов Георгиев

Заглавие: Комплексната подкрепа за микропредприятията като стратегически фактор за развитие

Тираж: 30 броя

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Актуалност на проблема

Малките и средни предприятия са изключително важен актьор както на общо европейската сцена, така и в националното стопанство на България. Те имат важно значение за социално-икономическото развитие на всяка една страна и отношението на държавата към тях е едно от мерилата за демократичност в условията на функционираща пазарна икономика. В тази връзка, особено важно е отношението на държавата и обществото към най-голямата част от малките и средни предприятия – микропредприятията. Същите са с ключова социално-икономическа роля на местно, регионално и национално равнище и се нуждаят от подкрепа, за да я изпълняват пълноценно. Особено важен е проблемът с осигуряването на подкрепа за микропредприятията в период на криза.

Актуална е и теоретичната концептуална рамка, в която се разглежда съответната проблематика. Теорията за Приобщаващата (включващата) икономика е сравнително нова концепция за социално-икономическо развитие, станала особено актуална през последните 10 години. Нейното развитие е в пряка връзка с търсенето на пътища за устойчиво преодоляване на негативните социално-икономически последици от кризата от 2008 – 2009 година в глобален, регионален и национален план. Ситуацията, в което се намират света, Европа и България в настоящия момент, много си прилича с тази от преди 11 години. Отчита се и изключителната сложност на социално-икономическата обстановка в България от началото на 2020 година, породена от предприетите стъпки за справяне с пандемията от новия коронавирус в глобален, регионален и национален план и очакваните социално-икономически последици в краткосрочен и средносрочен план.

В тази връзка достъпът до подкрепа на микропредприятията е стратегически фактор с микро и макроикономически измерения. Проучването на съществуващи успешни практики може да е добра основа за търсенето и разработването на работещи устойчиви модели, които да са алтернатива и допълващ елемент на правителствените програми. В контекста на концепцията за изграждане на приобщаваща икономика, специално внимание заслужават програми, предлагани от структури на гражданското общество. Оценката на капацитета на организациите, които работят в тази област, е възможна стартова точка за идентифициране не само на съществуващи проблеми, свързани с предлагането на комплексна подкрепа за микропредприя. Резултатите от подобно изследване са и добра основа за намиране на пътища за подобряване на работата на подобни организации. Това би увеличило шансовете за оцеляване на микропредприятията в съответния регион и би създало по-добри условия за приобщаващо развитие.

Цел на дисертационния труд, основни задачи и методи за изследване
Дисертационният труд има заявени предмет, обект и цел на изследване.

Предмет на изследване е комплексната подкрепа за микропредприятията като стратегически фактор за развитие.

Обект на изследване са организации, предлагащи комплексна подкрепа за микропредприятията, като участник в социално-икономическия живот в България.

Целта на разработката е да се анализира категорията комплексна подкрепа за микропредприятията в България и да се обосноват препоръки за по-ефективното ѝ организиране и предоставяне.

За постигане на обявената цел се преследва изпълнението на пет основните задачи:

1. Да се изследва концепцията за приобщаващата икономика като възможен модел за развитие на националното стопанство.
2. Да се определи ролята, мястото и значението на микропредприятията като фактор за социално-икономическото развитие на България в контекста на концепцията за приобщаващата икономика.
3. Да се изследва значението на подкрепата за микропредприятията като стратегически фактор за тяхното развитие и оцеляване.
4. Да се проучат съществуващи практики и модели за предоставяне на подкрепа на микропредприятията в България и се изследват организации, предоставящи комплексна подкрепа.
5. Да се предложат възможности за повишаване на капацитета на организации, предоставящи комплексна подкрепа на микропредприятия.

В центъра на настоящото изследване е програма „Земята източник на доходи“. Същата е разработена от едноименната фондация от град Пловдив и на настоящия етап се прилага от още 5 регионални организации в страната.

За решаване на поставените задачи и преследване на заявената основна цел е предпочетен като основен Индуктивният подход. Неговият избор предопределя и използването предимно на качествени методи за проучване и обработка на информацията. За набиране на необходимата информация в настоящото изследване са избрани 3 основни метода – 1/ проучване на случай, 2/проучване на литературни и електронни източници и документи и 3/ наблюдение с участие. Същите в процеса на работа са допълнени и от още 2 метода - неструктурирано интервю и фокус група.

По отношение на методите за обработка на информация е използван инструментариум, необходим за идентифициране на стратегически възможности, който стратегическият мениджмънт ни предоставя. Следвана е методика с подход отвътре - навън с 3 основни етапа на проучване на

организациите, осигуряващи комплексна подкрепа за микропредприятията в България. За анализ на вътрешната среда е разработена авторска методика за идентифициране на силни и слаби страни на организацията – ОКО(оценка на капацитета на организацията) с 6 основни групи фактори за проучване. Анализът на външната и отрасловата среда е обединен във втори етап и използва два основни инструмента – ПИСТ анализ и 5 факторен анализ. Той ни позволява да се идентифицират възможности и заплахи пред организацията. Като допълнителен инструмент за изследване в този етап е използван Стейкхолдърски анализ. На база на резултатите от тези анализи, с помощта на разширена SWOT матрица, на трети етап се извеждат основни стратегически изводи.

Научна новост

В настоящото изследване проблемите, свързани с подкрепата на микропредприятията, се разглеждат в контекста на концепцията за Приобщаваща икономика. Ето защо специално внимание е обърнато на необходимостта от преосмисляне на рецептите за икономически растеж, давани от традиционната икономическа теория. В тази връзка е посочена ролята, която местните общности трябва да имат в смисъла на разбирането за необходимостта от по-активно включване на „третия стълб“ на съвременното демократично общество с работеща пазарна икономика.

В практико-приложен аспект внимание заслужава разработената и апробирана методика за Оценка на капацитета на организация(ОКО). Същата е авторска разработка на дисертанта и е използвана като инструмент за анализ на вътрешната среда на структури, предлагащи подкрепа за микропредприятия. На база на получените резултати се определят съществуващи дефицити. За да се осигурят стратегически възможности за развитие се препоръчва извършването на цялостен стратегически анализ на съответната организация. За целта е разработена методика и са представени помощни инструменти за извеждане на основни стратегически изводи. Те са обективната основа за разработването на организационна стратегия за развитие с конкретен план за действие.

Практическа приложимост

Методиката за Оценка на капацитета на организация(ОКО) е приложена като инструмент на стратегически анализ на вътрешната среда на 5-те организации прилагащи модела за комплексна подкрепа на микропредприятия, разработен от фондация „Земята - източник на доходи“. Същият позволи да се направят стратегически изводи за дефицити на тези структури и провокира разработването на методика за цялостен стратегически анализ, с изследване на външна и отраслова среда, стейкхолдърски анализ и извеждане на 4 групи основни групи стратегически изводи. Извън обхвата на настоящото изследване, всяка една от 5-те организации с помощта на

дисертанта като фасилитатор, направи цялостен стратегически анализ. На тяхна база, организациите стартираха и процес на стратегическо планиране.

Апробация

Апробацията на методиката за ОКО е извършена в 5 организации, предоставящи комплексна подкрепа на микропредприятия в България. Същите функционират на регионален принцип в различни райони на страната. Самият процес на апробация отне 16 месеца. Той стартира през ноември 2017г. и премина през 6 основни под-етапа. Продължителността на под-етапите и конкретните действия са в пряка зависимост от избрания метод за извършване на оценка на капацитета на организациите - самооценка с фасилитатор. Наименованието и продължителността на всеки един от под-етапите са както следва:

- Подготовка на методиката и процеса на оценката – ноември 2017 - май 2018
- Разработка на методика - май - юли 2018
- Първоначална самооценка - август 2018
- Оценка с фасилитатор – септември - октомври 2018
- Обсъждане на резултатите - ноември 2018
- Изготвяне на финални оценки на капацитета - декември 2018 – февруари 2019.

Дисертантът изказва специална благодарност на три неправителствени организации, без чиято дългогодишна подкрепа настоящото изследване трудно можеше да бъде направено - Фондация „Тръст за социална алтернатива“, Фондация „Америка за България“ и Фондация „Земята – източник на доходи“.

Публикации

Основни постижения и резултати от дисертационния труд са публикувани в 4 броя научни статии, от които 3 самостоятелни. Информация за тях е представена във втората част на настоящия автореферат.

Структура и обем на дисертационния труд

Дисертационният труд е в обем от 180 страници, като включва въведение, 3 глави за решаване на формулираните основни задачи, заключение и използвана литература. Към разработката има и две приложения с общ обем от 15 страници. Цитирани са общо 168 литературни източници, като 90 са на латиница и 57 на кирилица, а останалите са интернет адреси. Работата включва общо 27 фигури и 18 таблици. Номерата на фигурите и таблиците в автореферата съответстват на тези в дисертационния труд.

II. СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Настоящият дисертационен труд съдържа три глави. Първата глава със заглавие Теоретични проблеми на подкрепата за микропредприятия изследва проблематиката в дълбочина. Втората глава на разработката е следващ етап в изследването, посветен на решаването на методологически проблеми. В нея теоретичните виждания се преобразуват в приложна методика за изследване на организации, предлагащи комплексна подкрепа на микропредприятия. Третата глава на дисертационния труд представя експерименталната част от изследването. В нея са валидирани резултатите от проведените проучвания и разработената методика за ОКО.

Глава 1. Теоретични проблеми на подкрепата за микропредприятия

През последните 30 години България търси своя трансформиран път за социално-икономическо развитие към демокрация с устойчиво работеща пазарна икономика. Икономическата теория предоставя много и различни опции за избор – от чисто либералната концепция за развитие до тази за държавния капитализъм. Основната разлика между многото и различни модели е значението и ролята, която се отрежда на всеки един от основни субекти в съвременното пазарно стопанство.

В настоящата глава е отделено внимание на 4 основни въпроса:

1. Теорията за Приобщаващата (включващата) икономика като социално-икономическа концепция за развитие на националното стопанство.
2. Концепцията за „третия стълб“ и ролята на местните общности за осигуряването на предприемаческа подкрепа в съвременната пазарна икономика.
3. Микропредприятията в контекста на Приобщаващата (включващата) икономика и нуждата им от подкрепа като стратегически фактор за развитие.
4. Стратегическият анализ като инструмент за идентифициране на стратегически фактори, влияещи върху развитието на микропредприятията.

Посочените четири компонента са разгледани като система и в контекста на целта на настоящото изследване. Концепцията за Приобщаващата (включващата) икономика изисква да се търсят възможности и начини за по-справедливо разпределяне на положителните резултати от икономическия растеж между всички участници в съвременното пазарно стопанство. Безспорно фирмите като цяло са основни участници, а микропредприятията заемат най-голям дял от тях - факт, който оправдава необходимостта проблемите на микропредприятията да са обект на специален интерес.

Последствията от кризата 2008-2009 година отпразвиха и силно предизвикателство към икономическата политика на държавата в развитите индустриални страни по отношение на предприетите стъпки за подкрепа на бизнеса. На широка критика беше подложен фактът, че използваните мерки облагодетелстваха пряко основно големите корпорации и най-вече финансовите институции.

Именно подобно развитие породи засиленият интерес към проблема за неравенството при разпределението на богатата от пазарната икономика между основните пазарни актьори. В икономическата теория въпросът за равенството и неравенството като част от пазарната среда е третиран нееднозначно. Конвенционалното мислене ни казва, че трябва да се търси баланс между двете положения. В тази връзка държавната намеса на пазара може да бъде полезна за постигане на определени социални цели, но цената за това е загубата на ефективност. Тези виждания дълго време доминират икономическото мислене след Втората световна война. Едва през последните години това разбиране е поставено под съмнение. Редица академични изследвания и аналитични доклади, най-вече от представители на финансовите среди в САЩ, споделят идеята, че неравенството ограничава възможностите за икономически растеж. Подобни изводи се съдържат в изследвания на финансови институции като Международния Валутен Фонд (МВФ), Стандарт енд Пуър, Лабораторията за финансови решения на Дж Пи Морган Чейс и други. Редица изследователи също застъпват подобна теза (A. G. Berg & Ostry, 2011; Tanner M, 2018).

Приобщаващата икономика е във фокуса на вниманието и на представителите на гражданското общество. Така например Фондация Рокфелер определя приобщаващата икономика като социално-икономическа система, в която „се увеличават възможностите за по-широко споделяне просперитет, особено за онези, които са изправени пред най-големите бариери за постигане на благосъстояние“ (Pacetti E., 2017, стр.1). Приобщаващите икономики се отличават с 5 основни характерни черти:

1. Достъпни за участие (Participation) - хората могат да участват пълноценно в икономическия живот като работници, потребители и собственици на бизнес и да определят своето бъдеще.
2. Осигуряващи равнопоставеност (Equity) - всички сегменти на обществото са в състояние да се възползват от съществуващите възможности.
3. С растеж (Growth) - икономиката произвежда все повече стоки и услуги, за да даде възможност за повишаване на благосъстоянието.
4. Стабилни (Stability) - лицата, общностите, предприятията и правителствата са уверени в своето бъдеще и могат по-добре да прогнозират резултата от своите икономически решения.
5. Устойчиви (Sustainability) - икономическото и социалното богатство се поддържа дългосрочно, с мисъл за благополучието на бъдещите поколения. (Pacetti E., 2017, стр. 1-2)

Първоначално приобщаването се ограничава до мисъл за преразпределение - нещо, което трябва да се направи след като икономическият растеж е донесъл богатата. Новото по-широко разбиране за приобщаващата икономика като концептуална рамка за социално-икономическо развитие се споделя от все повече изследователи по света. Бенер и Пастор стигат до извода, че „в света на икономическата и социалната политика се появява нещо „ново нормално“. (Benner & Pastor, 2016, стр. 30)

В контекста на концепцията за приобщаваща икономика специално внимание е отделено на проблема с финансовото приобщаване. То е свързано с преодоляване на неравните възможности на различните участници в икономическите процеси за достъп до финансови услуги. Според МВФ финансовото приобщаване означава „хората и предприятията да имат достъп до полезни и достъпни финансови продукти и услуги, които отговарят на техните потребности - за транзакции, разплащане, спестяване, кредитиране и застраховане – предлагани отговорно и устойчиво.“ (Financial Inclusion Overview, 2018). Според заместник управляващият директор на Международния валутен фонд Мицухиро Фурусавата, „...финансовото включване е мостът между икономическите възможности и желаните резултати“. По неговите думи „проблемът е изключително сериозен, тъй като твърде много малки фирми нямат достъп до кредити“ и не могат да използват потенциала си за принос към икономическия растеж. (Furusawa M., 2016 стр.1) Подобно твърдение звучи особено актуално в контекста на настоящата ситуация в света и предизвикателствата пред глобалната икономика.

В Европа въпросът за финансовото приобщаване също има своя силен период. Важна роля за разбиране на важността и сложността на проблема има Резолюция Р8_ТА(2016)0358 на Европейския парламент от 15 септември 2016г. относно достъпа до финансиране за МСП и увеличаване на разнообразието на финансирането за МСП в рамките на съюз на капиталовите пазари (2016/2032(INI)). Документът посочва три основни области за действия за промяна на ситуацията. Първата от тях е свързана с предлагането на финансови услуги. В това направление се аргументира „...необходимостта от разнообразни и подобрени възможности за частно и публично финансиране за МСП“. (Резолюция Р8_ТА, 2016, стр. 6) Предложението към Европейската комисия е да „...подкрепи развитието на широк набор от индивидуално съобразени програми, инструменти и инициативи за подкрепа на предприятията...“ (Резолюция Р8_ТА, 2016, стр. 6) през всички етапи от жизнения им цикъл.

Втората основна област за действие е свързана с необходимостта от развитие на капацитета на МСП за достъп до финансови услуги. Обръща се внимание и на потребността от актуална, точна и разбираема информация за финансовите продукти, чрез които се осигурява финансово приобщаване, особено за стартиращи и микропредприятия. За целта е необходима и квалифицирана помощ за разбиране на тази информация от гледна точка на изисквания и поемани ангажименти. Нужна е и подкрепа за развиването на предприемачески нагласи в общностите. (Резолюция Р8_ТА, 2016, стр. 12)

Третата основна област за промяна изисква да се предприемат действия за подобряване на регулативната база. Препоръките са две - колективното финансиране и кредитирането между лица да не се подлагат на свръх регулиране и да се преразгледа практиката в редица държави-членки данъчното облагане за МСП да е по-утежнено в сравнение с това за някои големи многонационални предприятия. Подобни практики, нормативно

регламентирани, водят до понижаване на „...конкурентоспособността на МСП и значително намалява ефективността на финансирането на МСП чрез различни източници.“(Резолуция Р8_ТА, 2016, стр. 15)

Приобщаващата икономика все по-често се заявява като цел и в стратегически документи за формиране на политики и програми. В тази връзка интерес на глобално равнище представлява Програмата за устойчиво развитие (ПУР) до 2030 г. на Организацията на обединените нации (ООН). На регионално ниво специално внимание трябва да се отдели на основния стратегически документ на Европейския съюз (ЕС) за настоящия планов период – „Стратегията „Европа 2020“ за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“. На национално равнище с приоритет трябва да се анализира Националната програма за развитие България 2020. На таблица 2 е представен сравнителен анализ между традиционната икономика и концепцията за приобщаваща икономика в 4 основни направления.

Таблица 2: Приобщаваща (включваща) и традиционна икономика

Концепция	Приобщаваща (включваща) икономика	Традиционна икономика
Третиране в изследванията	Всички групи в обществото да допринасят за икономическия растеж	Общностите в неравностойно положение получават част от ползите от икономическия растеж
Подход	Осигуряване на достъп на общностите до ресурси за активен принос за растежа	Осигуряване на достъп на общностите до част от ползите, получени от растежа
Интервенция	На входа при производството	На изхода при преразпределението
Форми на интервенция	Подкрепа за включване в производството	Достъп до блага

Източник: Собствена интерпретация

В първа глава е отделено внимание и на връзката между местните общности и изграждането на приобщаваща икономика. Икономическата теория разглежда пазара като универсален механизъм за балансиране на интересите между трите основни групи пазарни субекти в съвременното общество. В действителност, със засилване ролята на държавата, концентрацията на бизнеса и изместването на свършената конкуренция от други форми, пазарът все по-трудно може да изпълнява ролята си на автоматичен балансатор на интереси. Много изследователи вече десетилетия наред си задават въпроса какво трябва да се промени, за да се коригират дефектите на съвременното пазарно стопанство. Интересен възможен отговор

на този фундаментален въпрос ни дава Рагхурам Раджан в своята книга „Третият стълб – как пазарите и държавата оставят на заден план общността“. Същата е обявена за една от 5-те най-добри книги за 2019 на Financial Times and McKinsey (Business Book of the Year).

В книгата авторът споделя виждането, че съвременният свят е небалансиран от гледна точка на силата на влияние и отчитане на интересите на различните групи участници в социално-икономическото развитие на съвременните демокрации. Правителствата и бизнес структурите са увеличили властта и влиянието, което упражняват. В същото време местните общности са с ограничени възможности за въздействие върху протичащите социално-икономически процеси. Тезата, застъпвана от Раджан в цялото произведение е, че демократичната система с пазарна икономика изисква – 1/ пазар със свършена конкуренция, 2/социално-отговорно правителство и 3/активна местна общност. Особено силни са думите на Джанет Йелен в коментара ѝ към книгата, отпечатан на корицата. Тя посочва, че „...успешните демокрации изискват баланс между конкурентни пазари, честни правителства и здрави местни общности. Но нашите общности са опустошени от глобализацията и информационните технологии. Ето защо възстановяването на този трети стълб е най-важната задача, стояща пред политиците на настоящия етап.“

Определено държавата, представлявана от правителството и неговата администрация, е първият стълб на всяко съвременно общество. Значителна част от предположенията да са независими държавни структури (като например Централната банка) са по същество квази независими. (Rajan R., 2019, стр. 107-108) Във втория стълб попадат бизнес структурите. Независимият частен сектор е изключително важен участник в демократичните процеси. За целта неговите представители трябва да имат силно развито чувство за социална отговорност. Опасно е, когато частният сектор е тясно свързан с правителството. В този случай държавното управление много бързо може да стане авторитарно. (Rajan R., 2019, стр. 112). В подобна ситуация има един играч, който може да играе важната роля на балансър и това е местната общност. В тази връзка, изключително важна е нагласата на общността. Тя не трябва да губи вяра в силата на пазарната икономика и да се превръща в пасивен наблюдател без критично мнение. Според Раджан, за да се „ребалансира“ съвременното демократично национално стопанство с работеща пазарна икономика, трябва да се прехвърлят правомощия на самоуправляващи се местни общности.(Rajan R., 2019, стр. 332 -344)

Разбирането за необходимостта от засилване на ролята на местната общност при решаването на социално-икономически проблеми е в синхрон и с тезата, че е добре да се прилага стейкхолдърския подход при разработването на цели и стратегии за развитие на предприятията. Подобна констатация се потвърждава и от тазгодишната 50-та юбилейна среща на Световен икономически форум в Давос. Според Кевин Снийдър, когато става въпрос за икономическо развитие, може да се говори за формиране на нов начин на мислене, особено у представителите на бизнеса. По неговите думи през 2019

година основните цели на бизнеса са били как да използва „...технологииите и организационната трансформация за повишаване на производителността и улавяне на нови възможности за растеж“. На настоящия етап фокусът е изместен върху търсенето на пътища за „...ускоряване разработването на нови стандарти, за да се помогне на пазарите да действат по-ефективно и да възнаграждават напредъка“.(Sneider K., 2020, стр. 1)

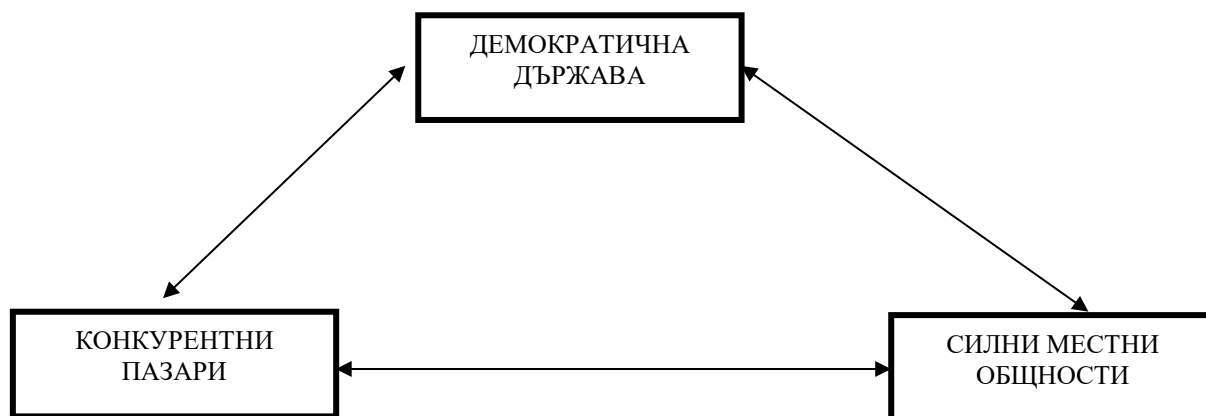
Допълнителни доводи в полза на хипотезата, че всички групи участници в пазарните процеси трябва да предприемат промени в посока на по-голяма откритост и информираност към основните стейкхолдъри, дават и резултатите от последното годишно проучване Барометър на доверието (Edelman Trust Barometer Global Report, 2020). Изследването се съсредоточава върху 4 основни групи участници в социално-икономическите процеси на дадено национално стопанство – правителство, бизнес, НПО и медии. От гледна точка на целта на дисертацията интерес представляват първите три групи. Доверието, което се генерира, е функция от 2 основни променливи - компетентност и етичност. Компетентността се свързана с конкретните резултати от дейността – дали добре правиш това, което трябва. Етичността се оценява на база на това дали правиш това, което си обещал. В тази връзка, обаче, специално внимание заслужава един от ключовите изводи от проучването – „...за доверието към фирмите етичността е 3 пъти по-важна от компетентността“.(Edelman Trust Barometer Global Report, 2020, стр. 24) На база на така използваните критерии нито една от четирите групи участници не може да разчита и на двата критерия, за да печели доверието на обществото. Бизнесът е единствената група, оценена като компетентна. НПО секторът е единствената група, оценена като етична. Правителството като цяло се възприема като недостатъчно компетентно и етично. В тази връзка заслужава да се обърне внимание на извода, че сред държавните институции тези на местно равнище се ползват с по-голямо доверие, отколкото централната власт. Като заключение се посочва, че един от възможните пътища към успеха е засилване на партньорството между различните групи участници, което на настоящия етап е много слабо.

Основният извод, който може да се направи е, че нараства чувството за неравнопоставеност между различните участници в протичащите социално-икономически процеси. В резултат от това се подкопава доверието в традиционно смятаните за основни двигатели на растежа – държавата и големите предприятия. Тезата, че икономическият растеж сам по себе си води до повишаване на благосъстоянието, вече не се приема за вярна, поне що се отнася до развитите пазари. Все по-голямо значение започва да играе факторът неравенство в доходите и богатството.

Необходимостта да се засили участието на местните общности в социално-икономическите процеси на регионално ниво се подчертава и в развитието на теорията и практиката за формиране на успешни клъстери. Доказано от практиката, клъстерът може да се разглежда и като непряка форма за оказване на комплексна подкрепа на микропредприятията, които участват в

него. През последните години 3 тенденции играят важна роля в развитието на теорията и практиката на клъстерите. От гледна точка на настоящото изследване интерес представлява тенденцията за преминаване от 3-спирален към 4-спирален модел за изграждане на клъстери. Тя изисква тези структури да включват представители на четири типа организации – 1/бизнес, 2/образователни и изследователски, 3/публична администрация и 4/представляващи гражданското общество.

Теорията за третия стълб, изискваща да се приоритизира ролята на местните общности в социално-икономическото развитие и гласовете за разширено включване на неправителствения сектор в решаването на важни предизвикателства са възможен път за изграждане на приобщаваща икономика. При тази концепция, доколкото стабилна е икономическата база, зависи от равнопоставеността между трите основни участници, представени на фигура 2.



Фигура 2: Стълбове на приобщаващата икономика

Източник: Собствена презентация базирана на Rajan R., 2019

Изследването на проблема за комплексната подкрепа на микропредприятията като стратегически фактор за тяхното развитие логично поставя въпроса и за формите и участниците в този процес. Икономическата теория ясно посочва, че съвременното пазарно стопанство изисква участието на три основни типа пазарни субекти – Правителството, Фирмата и Домакинството. Определено микропредприятията са част от втората група и играят важна роля в социално-икономическото развитие. Потвърждават го както констатациите в редица политически документи на европейско и национално ниво, така и множество мнения на изследователи. Микропредприятията са основен източник на стоки и услуги, иновации и работни места в настоящия Европейски съюз, включващ вече 27 държави. Подобна е ситуацията и в нашата страна. В тази връзка може да кажем, че микропредприятията са гръбнакът на европейската и национална икономика. Тези твърдения се подкрепят от редица факти, но е достатъчно да посочим три обективни количествени критерия – 1/дял на микропредприятията в общия брой, 2/принос в заетостта и 3/принос в добавената стойност.

Особено важна е ролята на микропредприятията за социално-икономическото развитие на европейските региони. Според Робъртсън и Уорсам (Roberts P. & Wortham D., 2018, стр.1) една от най-големите ползи от микропредприятията е, че те са важен източник на допълнителни доходи за техните собственици и семействата им. Освен това, те са основен източник на заетост за хора от общността, които са в неравностойно положение и трудно могат да си намерят работа на друго място. По този начин микропредприятията запазват и развиват трудови умения.

Особено важна е ролята на малкия бизнес за осигуряване на доходи чрез самонаемане в периоди на икономическа криза. По данни на Евростат за 2016 година общият брой на предприятията в ЕС, които са само със самонаети, надхвърля 30 623 000, като 71.5% от тях нямат наети служители. За България техният брой е бил над 320 000 хиляди, като 67,8% от тези предприятия са без наети други служители. (Annual Report on European SMEs 2016/2017, 2017, стр. 46-48) Проучването показва че „ ... 60% от самостоятелно заетите лица го правят поради липса на други възможности, а 20%, защото нямат алтернативи за работа.“ (Vermeulen G., Wilkens M., Biletta I. and F. Andrea, 2017, стр. 10)

Като цяло се застъпва тезата, че подкрепата за стартиране и развитие на микропредприятия, особено сред общности и райони с концентрация на хора в неравностойно положение, е важен стратегически фактор за развитие. Робъртсън и Уорсам посочват още 4 довода в подкрепа на твърдението, че микропредприятията са „ключов ресурс за общността“ – 1/предлагат стоки и услуги, съобразени с нуждите на местната общност, 2/ развиват бизнес площи, които бизнеси извън общността не биха развили, като стават и данъкоплатци, осигуряващи приходи за местната и централна власт, 3/ действат като първопроходци, привличащи допълнителни, външни за общността ресурси и 4/са добри модели за подражание. Успехите на техните собственици са основно оръжие за обезсилване на налаганите с десетилетия стереотипи, особено в изолирани общности, че успехите в бизнеса за обикновените хора са невъзможни. (Roberts P. & Wortham D., 2018, стр.2-3)

В рамките на ЕС проблемите на малките и средните предприятия и на микропредприятията в частност, са поставени във фокуса на вниманието на политици и икономисти от общността с приемането на „Закон за малкия бизнес“ (Small Business Act) през 2008 година. Този закон и планът за действие към него първоначално определят три приоритетни области за желана промяна – 1/достъп до финансиране, 2/регулаторна среда и 3/достъп до пазари.

Към посочените вече области за подкрепа на микропредприятията може да добавим и идентифицираните в изследването на Робъртсън и Уорсам 5 направления за действие. Първите две са свързани с необходимостта да се подобрят политиките и инструментите - 1/да се издигне статуса на микропредприятието в политическото съзнание и да се засили интереса към проучване на проблемите, с които се сблъсква и 2/ да се стимулира събирането и обработката на конкретна информация за микропредприятията и общностите, в които работят. Другите три области са свързани с предложения

за дейности, насочени към пряка подкрепа на предприятията - 1/ споделяне на добрите практики за бизнес и бизнес подкрепа, 2/ посредничество за свързване на микропредприятията към различни бизнес мрежи и 3/осигуряване на финансова подкрепа чрез комбинация от иновативни инструменти и практики и достъп до конвенционалните източници на финансиране. (Roberts P. & Wortham D., 2018, стр.3-4)

От гледна точка на настоящото изследване е интересно дефинирането на категорията комплексна подкрепа. Вниманието в тази посока заслужават две изследвания на ниво ЕС и Интегрирания модел за ефективна подкрепа на дребен бизнес (Пенов И., Георгиев Г., Григорова Д., Трендафилов В, 2012). Интересно е, че и в трите източника термините комплексна и интегрирана се използват като синоними.

Моделът на програма „Земята източник на доходи“ препоръчва комбинирано използване на инструменти за финансова подкрепа и на такива за развитие на знания и умения на предприемачи.

Според изследването „Приобщаващо създаване на бизнес, добри практики“ (Inclusive Business Creation Good Practice Compendium) има 4 основни вида политики за подкрепа на приобщаващо предприемачество:

1. Политика за образование и обучение по предприемачество
2. Политика за достъп до финанси
3. Политика за покриване на основни разходи за живот
4. Политика за предоставяне на услуги за подкрепа на бизнеса (OECD/European Union, 2016, стр. 24)

Според третото изследване „Липсващите предприемачи 2014 – Политики за приобщаващо предприемачество в Европа“ (The Missing Entrepreneurs 2014 - Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe) има логика в предоставянето на подкрепа за стартиращи предприятия и тя може да се търси в две посоки. Икономическата логика на подкрепата е да се коригират пазарните дефекти. Социалната логика е да се осигури възможност за приобщаване на тази част от микропредприятията, които са без достъп до традиционните форми за финансиране и получаването на услуги.(European Union, 2014, стр. 134) Ползата от предоставяне на финансиране зависи и от допълнителните услуги за подкрепа на бизнеса. В тази връзка най-често се използват три основни форми за подкрепа с нарастваща степен на интензивност – 1/предоставяне на информация, 2/обучение и 3/индивидуално консултиране. В резултат от прилагането на тези форми се повишава човешкият и социалният капитал. По този начин се увеличават шансовете за успех на предприятието бенефициент.

Сравнявайки трите представени по-горе виждания може да направим заключението, че комплексната подкрепа включва интегрираното използване на набор от поне два вида инструменти за подпомагане на микропредприятията – 1/ за достъп до финансови средства и 2/услуги за развитие на капацитета за ефективно използване на ресурсите на организацията. Като допълнение организацията, предоставяща комплексна подкрепа, може да използва и трета група инструменти за създаване на благоприятна екосистема за развитие на

бизнеса на общностно равнище. На фигура 3 е посочена връзката между необходимата комплексна подкрепа за развитие на микропредприятията и възможностите за изграждане на приобщаваща икономика.



Фигура 3: Подкрепата за микропредприятията и приобщаващата икономика

Източник: Собствена презентация

Стратегическият мениджмънт ни дава концепцията и инструменталния апарат да изследваме комплексната подкрепа като важен стратегически фактор за развитие на микропредприятията.

Терминът „анализ” включва мислено или реално разделяне на сложните явления на техните съставни части в процеса на опознаване или натрупване на практически опит. Основната цел на стратегическия анализ е да позволи на нейното ръководство да се ориентира в макро и микросредата, в която работи и да прецени, доколко ефективно се използват ресурсите на база сравнителен анализ с конкурентите. Препоръчва се стратегическият анализ да се извършва на три равнища, като се анализират три основни групи фактори – 1/от външната среда, 2/от отрасловата среда и 3/от вътрешната среда. (Тарраго Фр. и др., 1999; Тодоров, К., 2001; Иванов Ив., 2001)

Въз основа на изследваните процеси се идентифицират слаби и силни страни на организацията, както и възможностите и заплахите, които средата създава. (Тодоров, К.2001; Доралийски Ан. 2002; Зафирова Цв., 2007) Повечето изследователи са съгласни, че като процес стратегическият анализ включва четири основни етапа - анализ на външната, вътрешната и отрасловата среда и извеждане на основни стратегически изводи.

Първият етап на стратегическия анализ изисква да се изследват външните, косвени за организацията фактори от бизнес средата. Обикновено в тази група се включат 4 основни групи фактори – 1/политическите, 2/икономическите, 3/социалните и 4/ технологичните. Ето защо моделът, който най-често се споменава в литературата за изследване на тази част от средата на предприятието е известен като ПИСТ (STEP или PEST) анализ. При анализа на политическите фактори се проучват процеси и явления, свързани с политическата и законодателна среда, в която работи дадената организация. Някои изследователи ги отделят в две отделни групи. Втората група фактори са икономическите. Това са процеси и явления, измервани чрез основните макроикономически променливи - брутен вътрешен продукт; инфлация; заетост и безработица; лихвен процент; търговски баланс. Наред с тези показатели за състоянието на дадена икономика се препоръчва да се отдели внимание и да се анализира и влиянието на основни макроикономически политики като монетарната, фискалната и външнотърговската. Анализът на социалните фактори обикновено изисква да се изследват три подгрупи фактори: демографски, културни и доходи. Технологичните фактори са четвъртият компонент от ПИСТ анализа. Те изследват принципно новите технологии и, като следствие от това, възможностите и предизвикателствата, пред които се изправя организацията, обект на проучване.

Анализ на отрасловата среда е второто равнище на стратегически анализ.



Фигура 8: Модел на М. Портър за Петте движещи сили на конкуренцията

Източник: Porter M., 1985, стр. 5

При него се изследват фактори, действащи на отраслово равнище. Добър и общоприет инструмент за изследване е моделът на Портър за Петте движещи сили на конкуренцията (Porter M., 1985). Същите са представени на фигура 8.

Третият етап на стратегическия анализ изисква да се проучи вътрешната среда на организацията. За разлика от първите две равнища при този анализ няма общоприет модел. Все пак мненията могат да се обобщят. Вътрешноорганизационен анализ като цяло препоръчва да се отдели специално внимание на три основни групи фактори. На първо място това са ресурсите на организацията. Същите се проучват от гледна точка на тяхното количество и качество и в съответствие със заявените цели за развитие. На второ място се предлага да се изследва ефективността на организацията при използване на ресурсите. Третата група фактори, които се препоръчва да се анализират на равнище вътрешна среда, са свързани с ефективността на съществуващата управленска инфраструктура. В тази връзка се изследват елементи като правна форма, организационно-управленска структура, разработени и внедрени стандарти за работа. Основната цел на този трети етап от стратегическия анализ е свързан с идентифициране на съответни силни и слаби страни на проучвания обект.

Теорията на стратегическия анализ ни предоставя и допълнителни инструменти, които да компенсират част от слабостите на най-често използваните. От гледна точка на концепцията за приобщаващата икономика и целта на настоящото изследване важна роля като допълнителен инструмент може да има Стейкхолдърският анализ, известен още и като Анализът на основните заинтересовани страни. (Маринов В., 2005, стр. 71)

Заключителният четвърти етап на стратегическия анализ е свързан с извеждане на основни стратегически изводи за развитието на организацията. В този случай резултатите от SWOT анализа са основа да се търсят взаимовръзки между заплахите и възможностите от една страна и силните и слабите страни на организацията. По този начин могат да се формулират 4 основни групи стратегически изводи – 1/ лостове за развитие, 2/ проблеми през развитието, 3/ограничители пред развитието и 4/ рискове пред развитието.

Глава 2. Методика на изследването

Научните изследвания са творчески търсения на обяснения на процеси и явления, протичащи в заобикалящия ни свят. Икономическите и управленски научни изследвания, в частност, проучват процеси и явления, протичащи в заобикалящия ни социум, включващ като цяло взаимоотношения между хора в рамките на различни по обхват общности – от отделното домакинство и организация до държавни и международни структури.

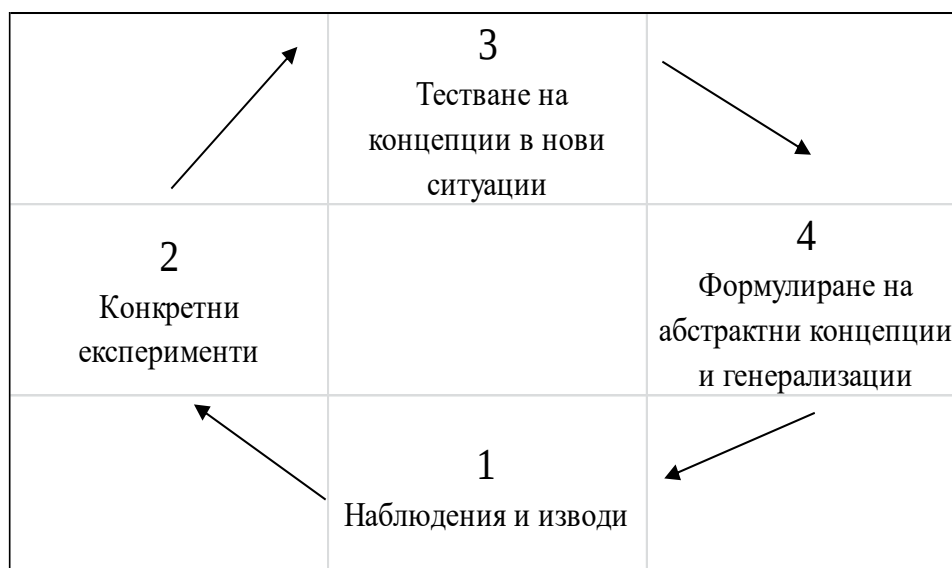
Според Гил и Джонсън (Gill J. and Johnson Ph., 1997, стр.3) като цяло процесът на управленското изследване включва 7 взаимосвързани етапа. Тези етапи са:

1. Идентифициране на широка област за изследване
2. Определяне на тематичната област (проблем)

3. Избор на подхода и инструменти за провеждане на изследването
4. Разработване на план за провеждане на изследването
5. Събиране на информация
6. Обработване на информацията
7. Формулиране и представяне на резултатите от изследването

Спецификата и уникалността на дадено научно изследване в най-голяма степен зависи от решенията, които се вземат в третия етап. През него изследователите трябва да направят два основни избора – 1/какъв подход за изследване да предпочетат и 2/ каква концептуална рамка за изследване да изградят от гледна точка на теза, хипотези и елементи.

Изборът на основен подход на практика означава да се реши една дилема – дедуктивния или индуктивния. За целите на настоящото изследване е предпочетен вторият. Той стъпва на емпиричните резултати от проучванията на определени процеси и явления, за да се формулират тези, които да обяснят изследванията. Тоест при този подход наблюдаваните процеси и явления служат за генерализиране на абстрактни хипотези, тези и обобщаващи изводи, които обясняват настоящото и предвиждат бъдещото развитие.



Фигура 11: Експериментален цикъл на познанието при индуктивен подход

Източник: Собствена адаптация базирана на *Kolb and McIntyre (1979)*

Старт на научното изследване при индуктивния подход дават направените наблюдения и изводи. Те позволяват формулирането на предварителна теза и хипотези и на тази основа провеждането на конкретни експерименти, включително и тестването им в нови ситуации. Завършващ етап на научните изследвания при този подход е формулирането на абстрактни теории и концепции, които при дедуктивния подход поставят началото на процеса. Застъпниците на индуктивния подход посочват, че научно обяснение на социални процеси, което не е стъпило на дългосрочно наблюдение и

практически опит, има малка доказателствена стойност. В тази връзка за разлика от дедуктивния подход, където априори се приема, че дадена теория работи, то индуктивният подход има по-голяма вероятност да доведе до резултати, потвърждавани от фактите и от там до по-приложими и достъпни теоретични модели и хипотези. (Glaser B. and Strauss A., 2006)

Изборът на подход определя не само началото и последователността в етапите на научното изследване, но и инструментариумът, който се използва. Индуктивният подход предполага по-широкото използване на качествена информация за търсене на качествени връзки, които да дадат обяснение на изследваните процеси и явления.

Авторът на дисертационния труд споделя виждането на Гил и Джонсън, че всички известни подходи и методи, използвани при проучването на управленски проблеми, имат своите предимства и недостатъци. В тази връзка възможност за преодоляване на едностранчивостта в научните изследвания и изводи е да се използва стратегия на „мулти-методичното изследване“. (Gill J. and Johnson Ph., 1997, стр. 35) Следването на подобна стратегия предполага творческо прилагане на избрания основен подход и използването на сбор от методи за проучване на определения проблем.

Като основен в настоящото изследване е избран методът „проучване на случай с участие“. Конкретният избор е оправдан от гледна точка на предмета и целта на настоящото изследване и дългогодишния опит и наблюдения на дисертанта. Изследване на случай позволява да се идентифицират ключови детайли, които трудно могат да бъдат разкрити с помощта на традиционни методи, особено при изследвания в условия на оскъдна информация. (Stake R., 1995; Yin R., 2014) Според Йън проучването на случай се дефинира като „емпирично проучване, което изследва настоящ феномен(случай) в дълбочина и в контекста на реалния свят“. (Yin R., 2014, стр.16) В петото издание на книгата си „Проучване на случай – проектиране и методи“ (Case Study Research Design and Methods) той определя проучването на случай като “последователен, но итеративен процес” (Yin R., 2014, стр.215), включващ 6 основни етапа – планиране, проектиране, подготовка, набиране на информация, анализ и докладване. Подобен процес на работа е следван и в настоящото изследване.

Наред с проучването на случай са използвани и още 2 основни метода за набиране на информация – 1/проучване на литературни и електронни източници и документи и 2/ наблюдение с участие. Същите в процеса на работа са допълнени и от още 2 метода - неструктурирано интервю и фокус група.

От гледна точка на методи за анализ на информацията в настоящата дисертация е използван инструментариумът на стратегическия анализ. Следвана е методика с подход отвътре – навън, с 3 основни етапа на проучване на организациите, осигуряващи комплексна подкрепа за микропредприятията в България. Първият етап - проучване и анализ на вътрешната среда е с цел да се идентифицират силни и слаби страни на организациите. Вторият етап –

проучване и анализ на външната и отрасловата среда е насочен към идентификация на възможности и заплахи. Третият етап – обобщаване на резултатите от анализа на първите два етапа ни позволява да се изведат основни стратегически изводи за развитие на всяка една от 5-те организации, обект на изследване.

За анализ на вътрешната среда е разработена авторска методика за идентифициране на силни и слаби страни на организацията – ОКО (оценка на капацитета на организацията) с 6 основни групи фактори за проучване. Същата е изготвена от автора на дисертационния труд в рамките на проект, финансиран от Фондация „Тръст за социална алтернатива“ и изпълняван от Фондация „Земята - източник на доходи“. Методиката има за цел да анализира състоянието на 5-те организации-партньори, прилагащи модела на програма „Земята източник на доходи“.

Тя е резултат от продължителен процес на проучване и бенчмаркинг на съществуващи подобни документи за ОКО на 10 американски държавни, консултантски и неправителствени структури, предоставящи комплексна подкрепа на микропредприятия. По-подробно са проучени методиките на следните организации:

- Pact - <http://www.pactworld.org>
- McKinsey and Company - <https://www.mckinsey.com>
- Catholic Relief Services - <https://www.crs.org>
- Corporation for National and Community - <https://www.nationalservice.gov>
- USAID – цялостен набор от инструменти за оценка на капацитета на НПО

Специално внимание е обърнато на модела на организацията Pact, изискващ цялостната логика и процесът на провеждане на ОКО да бъдат съобразени с оценяваната организация. Наред с това е отчетен и опитът на Фондация „Земята - източник на доходи“ при подбора на партньори за разпространение на програма „Земята източник на доходи“.

Оценката на капацитета /ОКО/ е процес на оценка на способности, знания и ресурси на организация, за да се прецени доколко ефикасно и ефективно може да си върши работата. Концептуалната рамка на настоящата методика има 5 конкретизиращи момента – 1/цел, 2/метод за оценка, 3/критерии за оценка, 4/скала за оценяване и 5/етапи на провеждане. Целта ѝ е да се оцени капацитета на всеки един от партньорите от гледна точка за прилагане на модела на програма „Земята източник на доходи“ при комплексно подпомагане на микропредприятия. Методът за оценка, който е избран е самооценка с фасилитатор. Критериите за оценка, които се използват са общо 49 от 6 основни групи. Конкретните фактори по групи критерии са представени в Приложение 2 на дисертационния труд. Тези групи критерии са:

- Стратегия, ценности и мисия;
- Структура и управление на човешките ресурси;
- Финансови и материални ресурси;

- Операционна дейност (услуги);
- Заинтересовани страни и партньорства;
- Опит, имидж и резултати.

Четвъртият елемент на методиката е свързан с избор на Скала за оценяване. Използва се универсална двукомпонентна скала. На първо място, за отчитане на състоянието на конкретна организация по съответен критерий, се използва възходяща скала с оценка от 1 до 5. На второ място, всеки конкретен критерий се оценява и по важност на база на тристепенна скала - ниска, средна и висока, със съответни числени стойности от 1, 2 и 3. Колкото по-висока е оценката за тежест на фактора, толкова по-важен е той за капацитета на организацията. Крайната оценка по всеки критерий за конкретна организация се формира като произведение от двата компонента.

Петият елемент на методиката включва избор на Етапи за провеждане на оценката. Провеждането на оценката включва три основни стъпки:

1. Първоначална самооценка от страна на ръководството и екипа на организацията на база на предоставената методика и въпросник за ОКО.
2. Коментар на получените резултати от самооценката с фасилитатор от Фондация „Земята - източник на доходи“ при посещение на място и работна среща с екипа на организацията.
3. Изготвяне на окончателна ОКО съвместно от екипа на оценяваната организация и представители на Фондация „Земята - източник на доходи“

С помощта на ОКО са определени силните и слабите страни на всяка една организация.

Анализът на външната и отрасловата среда е обединен в един етап. Цялостен ПИСТ анализ и пет-факторен анализ е направен на 5 организации, предоставящи комплексна подкрепа, които са обект на изследване в настоящия дисертационен труд. За да се подпомогнат организациите в процеса на идентифициране на възможности и заплахи е разработена аналитична таблица, която да се използва от всяка една от тях. Същата е представена по-долу.

Таблица 3: Определяне на начина и силата на въздействие на факторите

ФАКТОР	ВЛИЯНИЕ – възможност или заплаха	СИЛА НА ВЛИЯНИЕ – силно, средно, слабо	КАК ЗАСЯГА НАШАТА ДЕЙНОСТ	ИЗТОЧНИК НА ИНФОРМАЦИЯ	БЕЛЕЖКИ

Източник: Собствена адаптация

В края на неговото провеждане са идентифицирани възможности и заплахи пред организацията. Като допълнителен инструмент за изследване е използван Стейкхолдърски анализ.

На база на резултатите от всички тези анализи, с помощта на разширена SWOT матрица, се подготвя извеждането на основни стратегически изводи. Тези изводи за всяка една от 5-те организации са идентифицирани чрез фокус групи по места с помощта на автора на настоящото изследване в ролята на модератор. Направените изводи са аналитичната основа за стартиране на процес за разработване на Стратегия за развитие с План за действие от всяка една от 5-те организации, обект на изследването.

В основата на настоящото изследване стои експериментът с програма „Земята източник на доходи“, започнал през далечната 1996 година. На практика работата по настоящото проучване обхваща последните десет години от използването на модела, след като започна да се прилага и от други местни организации в България. Този период, 2010-2019 година, съвпада и с изпълнението на 4 проекта за разпространение на модела и развитие на капацитета на организациите, финансирани последователно от Фондация „Америка за България“ и Фондация „Тръст за социална алтернатива“. Първият от тях стартира през 2010 година и при него бяха обучени и започнаха да прилагат модела 6 местни организации. От тях да прилагат модела останаха само 2 и то тези без предварителен опит в подкрепата на микропредприятия. През 2014 година бяха обучени и включени още 3 организации. Основният критерий при подбора беше степента на доверие на общността към дейността им. Всичките три нови организации започнаха да предлагат комплексна подкрепа за предприемачи от 2015 година и до края на периода на изследването се справят успешно с тази иновативна за тях дейност. Като цяло експерименталната част на проучването е част от последните два проекта за повишаване на капацитета на 5-те организации, прилагащи модела през 2017 година.

Глава 3. Анализ на организациите прилагащи подхода на програма „Земята източник на доходи“

Моделът на програма „Земята източник на доходи“ за комплексна подкрепа на микропредприятия има 2 основни инструмента:

- за развитие на капацитета на микропредприятие;
- за финансова подкрепа.

Първият елемент създава нематериалните предпоставки за развитие на успешен собствен бизнес чрез комбиниране на обучение в процеса на работа с обучение в специализирани курсове и самостоятелно ползване на информационни източници. Вторият елемент на модела се реализира чрез форми за финансово подпомагане. Той създава материалните предпоставки за устойчиво развитие на собствен бизнес и възможност за приобщаване на собствениците в икономическата система. Те са съобразени с действащото законодателство в страната.

По същество програмата се развива като самостоятелен модел за подкрепа на микропредприятия от 2003 година. Тогава в град Пловдив е създадена и едноименната фондация. Тази неправителствена организация директно се занимава с администрирането и развитието ѝ.

Самостоятелната програма „Земята източник на доходи” преминава през 2 етапа. Първият от тях обхваща периода до 2010 година. През този етап се поставят устойчиви основи за развитие на модела. Изграждат се основните структури - Агроинформационен център и “Земя и доходи” ЕООД (100% собственост на фондацията).

Вторият етап стартира през 2010 година и продължава и в момента. Негова основна цел е да се помогне и на други организации да тестват модела в други региони на страната. Той съвпада и с времевия обхват на настоящото дисертационно изследване.

На фигура 16 е представена философията на модела на програма „Земята източник на доходи”. Тя показва, че в основите на модела стои разбирането за необходимостта от изграждане на социално-икономическа система, базирана на концепцията за приобщаваща икономика, в която местната общност играе ключова роля за икономическо развитие както на отделните стопански субекти, така и на националната икономика.



Фигура 16: Концепция на модела

Източник: адаптация по Пенев Ив. и Георгиев Г, 2017

В последните години програма „Земята източник на доходи“ се радва на повишен интерес от страна на институции, изследователи и академичната

общност. През 2013 г. тя е отличена със специалната награда на журито в ежегодния конкурс на Европейската комисия за комуникация в областта на ОСП. През ноември 2017 г. фондация „Земята – източник на доходи“ е удостоена с първа награда в конкурса „Иновативен фермер на годината“. Наградата е присъдена за устойчивостта на прилагания модел за подкрепа на микропредприятия, определен като социална иновация, както и за успешната му мултипликация в редица области на страната. Наред с тези награди Програма „Земята източник на доходи“ е идентифицирана като добра практика от редица български и чуждестранни изследователи и институции.

В тази част на изследването е анализирана и средата, в която работят организациите, които предлагат комплексна подкрепа. Акцентът в изследването на външните политико-правни фактори е на национално равнище. Специално внимание е отделено на – 1/ основни стратегически документи и политики с дългосрочно влияние върху подкрепата за микропредприятията в България, 2/правната рамка за развитие на микропредприятията в страната и 3/правна рамка за предоставяне на финансова подкрепа в България.

От гледна точка на стратегическите документи специално внимание е отделено на Програмата за устойчиво развитие на ООН, инициатива „Мисли първо за малките!“ на ЕС и Националната стратегия за насърчаване на МСП за периода 2014-2020.

Що се отнася до правна рамка, за микропредприятие в България се приема дефиницията, която дава Законът за малки и средни предприятия - „всяко физическо лице, юридическо лице или гражданско дружество, което извършва стопанска дейност и имат средносписъчен брой на персонала, по-малък от 10 души, и което не превишава един от следните два показателя: 1. годишен оборот - 3 900 000 лв.; 2. стойност на активите - 3 900 000 лв.“. (ЗМСП, 1999, член 3)

При анализа на правната рамка за предоставяне на финансова подкрепа в България са изследвани различни форми. Относно кредитирането е направено заключението, че този вид дейност изисква лицензиране и се контролира от БНБ. Сложните и тежки процедури за лицензиране и високите икономически бариери за упражняване на дейността я правят трудно приложима от гледна точка предоставянето на комплексна подкрепа за микропредприятията, осигурявана на местно равнище. Не са по-оптимистични констатациите и по отношение на лизинга като форма за финансиране, както и за някои нови форми като колективното финансиране. В този контекст интерес представляват алтернативни възможности, които предоставя законодателството в България - продажбата на изплащане и предварителната продажба. Като цяло нормативната рамка за предоставяне на финансова подкрепа на микропредприятия в България е силно рестриктивна.

Следвайки логиката на стратегическия анализ, на отраслово равнище са изследвани три елемента – 1/клиентите на предоставяната комплексна

подкрепа, 2/доставчици на финансова подкрепа за микропредприятията в България и 3/доставчиците на комплексна подкрепа.

При проучване на ситуацията с микропредприятията, които са в ролята на клиенти, е отделено специално внимание на изследването на НСИ за демография на предприятията в България. Данните от таблица 8 ни дават твърди „статистически доводи“ за тяхното значение.

Таблица 8: Дялово разпределение по размер на МСП в България и ЕС за 2017

Вид МСП	Брой предприятия			Брой наети			Добавена стойност		
	България		ЕС	България		ЕС	България		ЕС
	брой	дял %	дял %	брой	дял %	дял %	млрд.€	дял %	дял %
Микро	309 050	91,7	93,3	586 140	39,4	44,3	5,5	32,7	36,4
Малки	23 734	7,0	5,8	474 078	31,9	30,1	5,8	34,5	31,3
Средни	4 316	1,3	0,9	427 087	28,7	25,6	5,5	32,7	32,2
Общо	337 100	100,0	100,0	1 487 305	100,0	100,0	17	100,0	100,0

Източник: Собствена таблица базирана на данни от Евростат, 2019

Доставчиците на финансова подкрепа в България са вторият основен фокус при анализа на отраслово равнище. По данни на БНБ към май 2020 година в България има регистрирани 18 местни банки, 6 клона на чуждестранни, 26 кредитни кооперации и 195 небанкови финансови институции. Дългият списък, обаче, не може да прикрие факта, че сред предлаганите конкретни продукти трудно могат да се намерят такива, специално предназначени за микропредприятията. От гледна точка на целта на настоящото изследване специално внимание сред кредитните институции заслужава Българската банка за развитие (ББР). В регистъра на лицензираните банки на БНБ тя е единствената с преобладаващо държавно участие – 99,9%. (<https://bbr.bg/>) Същата е специално създадена през 1999 г. като Насърчителна банка. На настоящия етап тази финансова институция не е достатъчно активна и има разминаване между заявени цели и действия що се отнася до подкрепата, предоставяна на микропредприятия.

Специален интерес по отношение на финансирането на малкия бизнес в България предизвиква една сравнително нова структура - Фонда на фондовете. В нея са акумулирани средства от общо 1.2 млрд. лева, предоставени от четири действащи оперативни програми. С това акционерно дружество за

финансиране на микропредприятията са свързани повече надеждите за бъдещето, а не конкретни възможности за момента.

Микрофинансиращите институции са друга възможност за осигуряване на финансова подкрепа за микропредприятията, но и те са с ограничен ресурс и не предоставят комплексна подкрепа.

Фокусът в тази част от дисертацията е върху доставчици на комплексна подкрепа. От направеното 10 годишно изследване са идентифицирани 4 програми - 1)програма ДЖОБС, 2)Центровете по предприемачество към висшите училища, 3) Местните инициативни групи (МИГ) и 4)Програма „Земята източник на доходи“. В началото на 2020 година само последната функционира като цялостна концепция за предлагане на комплексна подкрепа за стартиране и развитие на малък бизнес на местно равнище чрез партньорство с 5 организации, работещи в различни региони на България.

Програма ДЖОБС, въпреки насърчителните начални резултати, по настоящем не предлага комплексна подкрепа. Центровете по предприемачество към висшите училища са друга структура, чиято съдба е сходна с тази на бизнес центровете по програма ДЖОБС. Същите се изграждат като резултат от програма на Министерството на икономиката и енергетиката, стартирала през 2006 година.

Местната инициативна група, като разпространен опит от успешна европейска практика, е проучена по-скоро от гледна точка на потенциала да се развие като модел за предоставяне на комплексна подкрепа за микропредприятия на местно равнище. Клъстерите са втора форма с възможности да се превърне в регионална организационна структура за предоставяне на комплексна подкрепа на микропредприятията, предимно в индустриалните райони на страната. Тяхната история и състояние в момента наподобява тази на МИГ. Броят им и потенциалът за развитие е силно зависим от възможността за получаване на безвъзмездно финансиране.

В центъра на тази изследователска част на дисертационния труд е оценката на вътрешната среда на 5-те организации, предоставящи комплексна подкрепа на микропредприятия на регионален принцип. Същата е базирана на резултатите от проведеното ОКО и анализ на финансовия капацитет за предоставяне на финансова подкрепа.

Резултатите от ОКО дават възможност за извеждане на конкретни изводи в три посоки – 1) силни и слаби страни на всяка една организация с идентифицирани дефицити, 2) сравнителен анализ по отделни групи критерии за оценка и 3)общ сравнителен анализ.

В изследването е представен сравнително пълен анализ на всяка една от 5-те местни организации, обект на анализ. Наред с идентифицираните силни и слаби страни са определени и ключови дефицити, които са пречка за успешното развитие.



Фигура 19: Общи резултати от ОКО

Източник: собствена интерпретация

Общият сравнителен анализ на петте организации разкрива следната картина, представена на фигура 19. Тя дава основание за 2 извода:

- Добри взаимоотношения със заинтересовани страни и изградени добри партньорства;
- Притежават опит, имат добър имидж и постигнати значими резултати.

Открояват се и две приоритетни области за подобрене - финансови и материални ресурси и операционна дейност (услуги). Значителни усилия са необходими и в още две области - Стратегия, ценности и мисия (изключение е Организация 2) и Структура и управление на човешките ресурси.

Детайлната картина по отделните 6 групи критерии ни предоставя допълнителна аналитична информация за констатираните основни дефицити, за всяка една от 5-те организации предоставящи комплексна подкрепа. При допълнителната оценка за анализ на финансовия капацитет за предоставяне на финансова подкрепа са използвани две основни групи показатели – 1/показатели за вложените ресурси и 2/показатели за постигнати резултати.

Оценяваните организации са започнали да подпомагат икономически инициативи в различно време. Това оказва влияние върху размера на

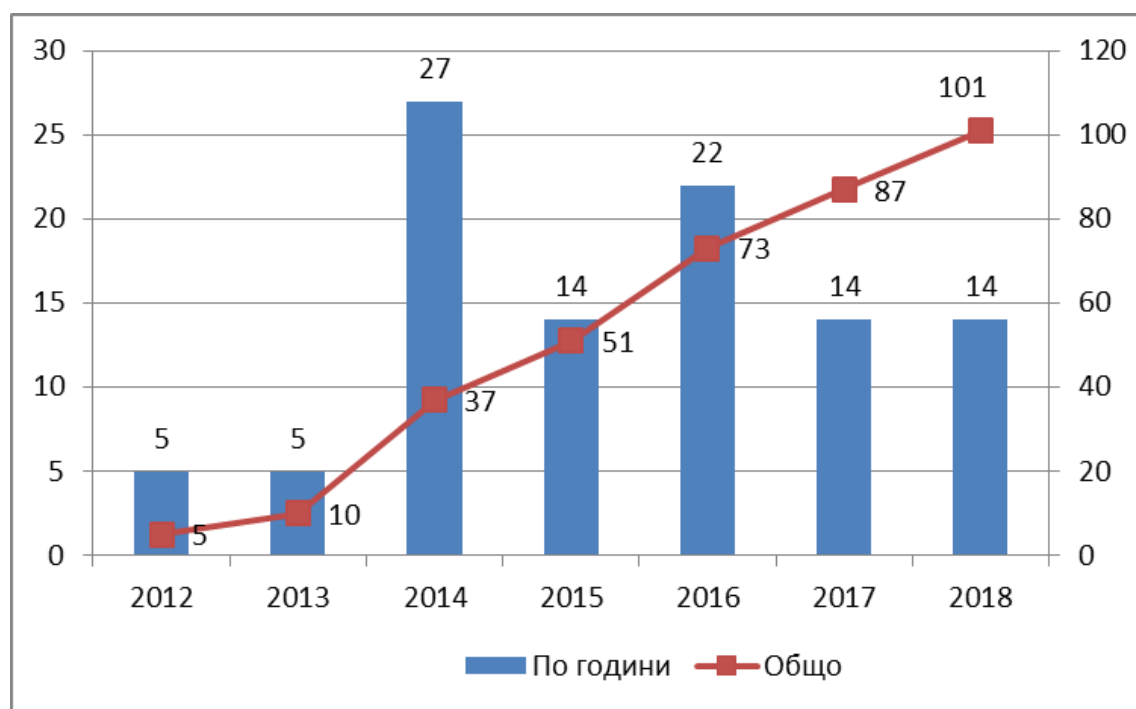
средствата, акумулирани за формиране на съответните фондове на организациите, представени в таблица 10.

Таблица 10: Финансиране за фонд на организациите

Проект	Проект 1	Проект 2	Проект 3	ОБЩО
Организация 1	8362	7683	13383	29428
Организация 2	11345	38738	24527	74610
Организация 3		12540	12346	24886
Организация 4		33116	18900	52016
Организация 5		8583	24448	33031
ОБЩО	19707	100660	93603	213970

Източник: Изчислено с информация от организациите и отчетите на организациите

По отношение на постигнати резултати добра синтезирана информация ни предоставя фигура 26. Общо за периода 2012 – 2018 година са финансирани 101 предприемачески инициативи. Най-много са подпомогнати от Организация 2 и Организация 4. Те разполагат и с по-голям финансов ресурс. Повечето подкрепяни микропредприятия имат по един договор, но е налице тенденция за увеличаване на броя нови договори с вече подкрепяни. Това би могло да се приеме като сигнал, че организациите са започнали да печелят доверие в общностите, в които работят.



Фигура 26: Брой договори на организациите 2012-2018

Източник: Собствени изчисления на база информация от организациите



Фигура 27: Отпуснати средства от организациите по години 2012-2018

Източник: Собствени изчисления на база информация от организациите

Данните от фигура 27 ни дават информация за размера на предоставената финансова подкрепа. Общо за периода 2012 – 2018 година тя възлиза на 309 700 лева. Както се вижда и от графиката, тези средства се предоставят неравномерно през годините. Пиковите в предоставената подкрепа съвпадат с началото на нови проекти за подкрепа на организациите.

НАУЧНО-ПРИЛОЖНИ И ПРИЛОЖНИ ПРИНОСИ

Дисертационният труд претендира за 8 основни приноса. Научно-приложните приноси са четири:

- Проучена е концепция за Приобщаваща икономика и предложена връзка с теорията за ролята на „третия стълб“ и подкрепата за микропредприятия;
- Представена е концепцията за комплексна подкрепа на микропредприятия;
- Адаптиран е модел за стратегически анализ с 4 основни етапа в рамките на рационален подход за стратегически мениджмънт;
- Разработена е методика за Оценка на капацитета на организация (ОКО), предоставяща комплексна подкрепа на микропредприятия.

От гледна точка на практико-приложни приноси на разработката, те също са четири:

- Оценен е капацитета на 5 организации, предоставящи подкрепа на микропредприятия с изведени стратегически изводи за развитие;
- Предложени са насоки за стратегическо развитие на петте оценени организации;
- Представени са насоки за промяна на политики и програми по отношение на подкрепата за микропредприятия;
- Представени са насоки за организация на подкрепата на микропредприятията на местно равнище с цел изграждане на приобщаваща икономика.

СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ ПО ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

По тематиката на дисертационния труд са публикувани 4 броя научни статии.

1. **Георгиев, Г., Михова, Т. „**Индуктивният подход при изследване на управленски проблеми", доклад на Юбилейна научна сесия „Дни на науката – 2019“, Съюз на учените - Пловдив, ноември 2019, ISSN 2534-9368 (On line), стр. 45-48

2. **Георгиев, Г. "Ролята на системата от фирмени цели за адаптиране на предприятието към променящата се бизнес среда";** Седма научна конференция "Мениджмънт и предприемачество", организирана от ТУ-София, филиал Пловдив, октомври 2010. ISSN 1313-9460, стр. 19 - 23

3. **Георгиев, Г. "Модел за развитие на предприемачеството сред социални групи в неравностойно положение";** Шеста научна конференция "Мениджмънт и предприемачество", организирана от ТУ-София, филиал Пловдив, ноември 2009, ISSN 1313-9460, стр. 101 - 105

4. **Георгиев, Г. "Центровете по предприемачество като възможен инструмент за трансформиране на българските висши учебни заведения";** Пета научна конференция "Мениджмънт и предприемачество", организирана от ТУ-София, филиал Пловдив, октомври 2008, ISBN 978-954-9392-23-4, стр. 124 - 129

SUMMARY

The Complex Support to Micro-companies as a Strategic Development Factor is a dissertation paper, being developed by Georgi Dimov Georgiev. Its main objective is to investigate the category “complex support” on behalf of organizations providing it to micro-businesses on local level. The dissertation has been structured in 3 chapters with an introduction and a conclusion.

In the first chapter the research focuses on 4 main topics. The concept of Inclusive Economy has been presented as an overall framework within which the support for micro-companies is investigated. Special attention has been paid to the role of the community for building a successful democracy with competitive market economy. Such a society requires “balance between honest governments, competitive markets and healthy, local communities”. The third topic being discussed is the support needed by micro-companies. The term “complex support” is defined as a combination of 2 elements – access to funding and access to services for capacity building. Finally, the Strategic Analysis process has been researched as a system providing the necessary methodology and tools for investigating the complex support as a strategic development factor for micro-companies.

The second chapter is dedicated to the methodology being chosen for carrying out the research. Induction has been chosen as a main approach. There are 2 main reasons for this – the experience of the researcher and the type of organizations being investigated. The selected approach directed the choice of methods to be used. Case study has been identified as a main research method. Four other methods have also been selected for the provision of necessary information - desk research, inclusive research, unstructured interview and focus-group. For analyzing the information, the instruments of strategic analyses have been selected – PEST, 5 factor Model of Michael Porter and Stakeholder Analysis. A special tool for carrying out the internal analysis has been developed – Organization Capacity Assessment Tool.

The third chapter presents the research being carried out and its main findings. In the beginning special attention has been paid to Land Source of Income Programme, which for almost 20 years provides support to small businesses. The capacity of the 5 organizations disseminating the Model in Bulgaria has been assessed with the specially developed tool for this. Results on an individual basis and as a whole have been shown and discussed.