



*Европейски икономически и социален комитет*

**ЕСО/433**  
**Семейни и традиционни предприятия**  
**в развитието на регионите**

## **СТАНОВИЩЕ**

Секция „Икономически и паричен съюз, икономическо и социално сближаване“

**Потенциалът на малките семейни и традиционни предприятия за ускоряване на развитието и икономическия растеж в регионите**  
(становище по собствена инициатива)

Докладчик: **Dimitris Dimitriadis**

Администратор  
Дата на документа

Helena Polomik  
20.9.2017 г.

|  |   |
|--|---|
| Решение на Пленарната асамблея                               | 26.1.2017 г.  |
| Правно основание   | член 29, параграф 2 от Правилника за дейността<br>становище по собствена инициатива |
| Компетентна секция   | „Икономически и паричен съюз, икономическо и социално<br>сближаване“                |
| Приемане от секцията   | 7.9.2017 г.   |
| Приемане на пленарна сесия                                   | ДД.ММ.ГГГГ  |
| Пленарна сесия №   | ...   |
| Резултат от гласуването<br>(„за“/„против“/„въздържал<br>се“) | .../.../...   |

## 1. **Заклучения и препоръки**

- 1.1 В редица свои становища ЕИСК последователно изразява положителното си отношение към политиките на ЕС за подкрепа на малките и средни предприятия (МСП)<sup>1</sup>. Последните обаче са изключително разнородна категория, което означава, че са необходими специални усилия за правилно обхващане на различните подгрупи и особено на малките семейни и традиционни предприятия.
- 1.2 Значението на тази подгрупа произтича от факта, че преобладаващата част от работните места в регионите на ЕС се осигурява от този вид предприятия. Като потвърждава отново предишните си заключения и припомня препоръките, отправени в свои предходни становища<sup>2</sup>, ЕИСК си поставя за цел да разгледа по-отблизо и да анализира предизвикателствата, пред които са изправени малките семейни и традиционни предприятия. Стремешът е да се предостави възможност за оказване на конструктивно влияние върху създаването на политики на равнището на ЕС, на национално и регионално равнище.
- 1.3 ЕИСК насърчава Европейската комисия (ЕК) да разгледа начини за подкрепа и насърчаване на малките семейни и традиционни предприятия, тъй като те са ключов елемент в създаването на нови дейности и в генерирането на доходи в районите с ограничени ресурси. Те носят добавена стойност в процеса на регионално развитие, особено в по-слабо развитите региони, тъй като имат дълбоки корени в местната икономика, където инвестират и допринасят за запазването на заетостта.
- 1.4 Комитетът счита, че в много все още изоставащи региони е налице голям потенциал, който може да се реализира посредством местните малки семейни и традиционни предприятия. Предизвикателството на осъществяването на този потенциал следва да се отнася не само до Европейската комисия, но и до други участници, които би трябвало да се включат активно, включително местните правителства и местните посредници като бизнес организации и финансови институции.
- 1.5 ЕИСК призовава Комисията да обърне внимание на факта, че малките семейни и традиционни предприятия са засегнати неблагоприятно от икономическите и индустриалните развития и тенденции в последно време. Те губят конкурентоспособност и се сблъскват с все повече трудности при осъществяването на своята дейност.

---

<sup>1</sup> Вж. становищата на ЕИСК: „Различни политически мерки, освен подходящо финансиране, които могат да допринесат за растежа и развитието на малките и средни предприятия“ [ОВ С 27, 3.9.2009 г., стр. 7](#); „Международни обществени поръчки“ [ОВ С 224, 30.8.2008 г., стр. 32](#); „Съобщение на Комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите: „Мисли първо за малките!“ – „Small Business Act“ за Европа“ [ОВ С 182, 4.8.2009 г., стр. 30](#); „Предложение за регламент на Европейския парламент и на Съвета относно извънборсовите деривати, централните контрагенти и регистрите на трансакции“ [ОВ С 54, 19.2.2011 г., стр. 44](#) и „Достъп до финансиране за МСП и за дружествата със средна пазарна капитализация за периода 2014–2020г.: възможности и предизвикателства“ (EESC-2014-06006-00-00-RI-TRA).

<sup>2</sup> Вж. становищата на ЕИСК „Семейните предприятия като източник на икономически подем и по-добри работни места“ [ОВ С 13, 15.1.2016 г., стр. 8](#); „Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите: Преглед на „Small Business Act“ за Европа“ [ОВ С 376, 22.12.2011 г., стр. 51](#); „Многообразие на формите на предприятия“ [ОВ С 318, 23.12.2009 г., стр. 22](#).

1.6 ЕИСК изразява загриженост, че в политическите инструменти за подкрепа не се поставя акцент върху малките семейни и традиционни предприятия и е малко вероятно те да се възползват в значителна степен от тях. Като цяло подкрепата за МСП е насочена към увеличаването на научните изследвания и иновациите в МСП и към стартиращите предприятия. Без да поставя под съмнение значението на тези политики, ЕИСК иска да подчертае, че много малка част от всички МСП ще се възползват от тях и обикновено малките семейни и традиционни предприятия не попадат в тази категория. ЕИСК приветства намерението на ЕК, по инициатива на ГД „Вътрешен пазар, промишленост, предприемачество и МСП“ (GROW), да преразгледа определението за МСП, засега предвидено за началото на 2019 г.<sup>3</sup>.

1.6.1 Настоящото определение за МСП вече не е актуално и затова Комитетът счита, че планираното преразглеждане би могло да е от полза за по-адекватното разбиране на същността на МСП и за изготвянето на по-добри политики за тях. ЕИСК приканва ЕК да включи оценка за прилагането на сегашното определение при изпълнението на политическите мерки за МСП на равнището на ЕС, на национално и регионално равнище в процеса на консултации, като се постави специален акцент върху малките семейни и традиционни предприятия.

1.6.2 ЕИСК счита, че при преразглеждането на определението следва най-малкото:

- да се отмени „критерият за численост на персонала“<sup>4</sup> като водещ критерий и да се осигури на МСП гъвкавост да избират на кои два от трите критерия да отговарят, като използват най-актуалния подход, определен в Директива 2013/34/ЕС<sup>5</sup>;
- да се извърши задълбочен анализ на праговете, посочени в член 2 от препоръката, и при необходимост те да бъдат актуализирани, включително чрез съгласуването им с установените в Директива 2013/34/ЕС;
- да се извърши повторна оценка и да се преразгледат ограниченията в член 3 от приложението към препоръката.

1.7 ЕИСК счита за важно малките семейни и традиционни предприятия да бъдат признати за специфична подгрупа, тъй като те обикновено страдат най-много от неефективността на пазара. Поради това Комитетът препоръчва разработването на специални политики за подкрепа, съобразени с техните потребности. За да бъдат разрешени най-належащите проблеми, тези политики следва да бъдат насочени най-малкото към:

- подпомагане при привличането и обучението на работната сила;
- обучение и преквалификация на ръководители/собственици;
- осигуряване на достъп до консултантски услуги;
- подобряване на достъпа до финансиране;
- осигуряване на повече информация и по-добро обучение за служителите в местните сдружения на работодателите и местните клонове на банките;

---

<sup>3</sup> Оценка на въздействието от етапа на създаване (2017)2868537 от 8 юни 2017 г.

<sup>4</sup> Член 4 от Приложението, Препоръка на Комисията 2003/361/ЕО.

<sup>5</sup> Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г.

- предоставяне на услуги „на едно гише“;
- коригиране на административната тежест на местно равнище и на равнището на ЕС;
- осигуряване на достъп до повече и по-добра информация относно регулаторните изисквания, местната бизнес среда и пазарните възможности.

## 2. Малките семейни и традиционни предприятия – контекст и значение

2.1 В момента в центъра на създаването на политики в ЕС са редица актуални индустриални развития и тенденции – цифровизацията, Четвъртата индустриална революция, бързо променящите се стопански модели, глобализацията, икономиката на споделянето и иновативните източници на конкурентни предимства. В същото време трябва да се признае, че хората следва да могат да живеят навсякъде в ЕС, включително в редица региони, до които Четвъртата индустриална революция вероятно няма лесно да достигне.

2.2 Без да се омаловажава значението на тези нови тенденции и като се подпомагат политическите усилия, насочени към насърчаването им, е необходимо да се припомни, че понастоящем по-голямата част от работните места в регионите на ЕС се осигуряват от съвсем традиционни МСП<sup>6</sup> и малки семейни предприятия<sup>7</sup>, повечето от които с дълга история и собствени традиции, опит и много примери за успех от миналото. Тази група предприятия обикновено включва следните подгрупи:

- малки, микро- и монопредприятия;
- съвсем традиционни МСП, които извършват дейност в исторически и традиционно обусловени области;
- МСП в отдалечени области – като например малки градове, села, планински региони, острови и др.;
- малки семейни предприятия;
- занаятчийски предприятия;
- самостоятелно заети лица.

2.3 Както ЕИСК вече посочи, малките семейни и традиционни предприятия са гръбнакът на много икономики по света и се разрастват с впечатляваща скорост. Те играят значителна роля за регионалното и местното развитие и имат определяща конструктивна роля в местните общности. Семейните предприятия са по-способни да устояват на трудни периоди на рецесия и стагнация. Тези предприятия се отличават с уникални характеристики на стопанисване, тъй като собствениците им са дълбоко загрижени за дългосрочните перспективи на стопанската дейност, до голяма степен поради факта, че става въпрос за финансовото състояние, репутацията и бъдещето на техните семейства.

---

<sup>6</sup> Малките традиционни предприятия са предприятия, които поддържат един и същ стопански модел дълго време, като обслужват сравнително малки общности – напр. малки ресторанти и кафенета, независими бензиностанции, пекарни, семейни хотели, малки дружества за транспорт и търговия и т.н.

<sup>7</sup> Не съществува едно определение за семейно предприятие, а по-скоро няколко работни дефиниции, които са се развили с годините. В тях се подчертава, че семейните фирми са фирми, при които едно семейство контролира стопанската дейност до голяма степен посредством участие в собствеността и ръководните длъжности. (Sciascia, Mazzola, *Family Business Review (Преглед на семейните предприятия)*, том 21, брой 4, 2008 г.). Семейните предприятия представляват общо над 85 % от всички предприятия в държавите от ОИСР. Някои от тях са много големи дружества, но в настоящото становище се поставя акцент върху малките семейни предприятия.

Този начин на стопанисване обикновено се проявява като нетипична загриженост за приемствеността на дружеството и води до по-усърдно изграждане на тяхната общност от служители, както и до стремеж към по-тесни връзки с клиентите с цел поддържане на стопанската дейност. ЕИСК вече призова ЕК да приложи активна стратегия за насърчаване сред държавите членки на най-добрите практики в семейните предприятия<sup>8</sup>.

2.4 През последните години много от малките семейни и традиционни предприятия се сблъскват с все повече трудности при осъществяването на своята дейност, тъй като:

- не разполагат с необходимите средства, за да предвиждат и да се адаптират към бързо променящата се стопанска среда;
- традиционните им модели на извършване на стопанска дейност вече не са толкова конкурентни, колкото преди поради променящите се стопански модели – т.е. цифровизацията, по-ефективните начини за управление на предприятията, развитието на нови технологии;
- имат ограничен достъп до ресурси, например финансови, информационни, човешки капитал, потенциал за пазарно разрастване и др.;
- се сблъскват с организационни ограничения, например липса на време, качество и ориентирана към бъдещето ангажираност и управление, както и инертност по отношение на промяна в поведението;
- се отличават с ограничена способност да влияят върху външната среда и имат по-слаби позиции в търговските преговори, но са в по-висока степен зависими от тези фактори<sup>9</sup>.

2.5 В ЕС МСП наброяват малко под 23 милиона, като в южните държави дялът на МСП спрямо общия брой предприятия е по-голям<sup>10</sup>. МСП не само представляват 99,8 % от общия брой предприятия в сектора на нефинансовите предприятия в ЕС<sup>11</sup>, но и осигуряват работа на почти 67 % от общия брой работници и служители и генерират почти 58 % от общата добавена стойност в сектора на нефинансовите предприятия<sup>12</sup>. Микропредприятията, включително едноличните фирми, представляват най-широко разпространената група предприятия.

---

<sup>8</sup> Вж. становището на ЕИСК „Семейните предприятия като източник на икономически подем и по-добри работни места“ [ОВ С 13, 15.1.2016 г., стр. 8.](#)

<sup>9</sup> Различни проучвания (напр. Европейски парламент, 2011 г.; CSES, 2012 г.; ЕК 2008 г.; ОИСР, 1998 г.).

<sup>10</sup> В Препоръка на Комисията 2003/361/ЕО се дава определение за МСП и те се класифицират в три категории: микропредприятия, малки и средни предприятия в зависимост от броя на наетите служители и оборота. В основните статистически източници не се предоставят данни относно предприятията, определени като МСП, поради стриктното прилагане на горепосоченото определение за МСП. Наличните данни се основават на критерия за численост на персонала. Съответно приведените в настоящото становище статистически данни се основават на това определение. Трябва да се отбележи, че макар включването на критериите за оборота и/или общите активи да не променя твърде много статистическите данни, прилагането на правилата относно автономността на предприятията би могло да окаже значително въздействие върху резултатите. В извършено в Германия проучване прилагането на това правило е довело до намаляване на общия брой на „МСП“ с 9 % (CSES, 2012 г.).

<sup>11</sup> Секторът на нефинансовите предприятия включва всички сектори от икономиките на 28-те държави – членки на ЕС, с изключение на финансовите услуги, държавните услуги, образованието, здравеопазването, изкуствата и културата, селското стопанство, горското стопанство и риболова.

<sup>12</sup> Годишен доклад относно европейските МСП за периода 2014 – 2015 г., Европейска комисия.

### 3. Политически линии и приоритети на равнището на ЕС

- 3.1 По правило подкрепата за МСП е насочена основно към увеличаването на научните изследвания и иновациите в МСП и към тяхното развитие<sup>13</sup>. Макар че капацитетът за иновации и за излизане на световната сцена са признати като двата най-важни фактора за растеж, като цяло МСП показват слабости по отношение и на двете<sup>14</sup>. Половината от установените видове инструменти през последния финансов период преследват цели, свързани почти изцяло с иновациите. Това са инструменти за подкрепа на технологични, нетехнологични и екологични иновации, създаване на иновативни предприятия, подкрепа за проекти в областта на НИРД и трансфер на знания и технологии.
- 3.2 През периода 2007 – 2013 г.<sup>15</sup> „помощта за МСП по линия на ЕФРР възлиза на приблизително 47,5 милиарда евро (76,5 % за подпомагане на предприятията и 16 % от общия размер на помощта по линия на ЕФРР за съответния период)“. Освен това от 18,5 милиона предприятия „са идентифицирани 246 000 МСП бенефициери“. Съпоставката между броя на бенефициерите и общия брой на предприятията ясно сочи, че тази сума е крайно недостатъчна, и доказва, че ЕС не е успял да подпомогне тази много важна категория предприятия. ЕК не засяга този важен въпрос поради липсата на ресурси и голямото многообразие от характеристики на тези предприятия.
- 3.3 През същия период бяха приложени сравнително голям брой инструменти на политиката с висока степен на вариативност в диапазон от 1 до 8 000 – 9 000 бенефициери. Очевидно създаването на инструменти, които са приложими за много малък брой бенефициери е неефективно. Това поражда въпроса дали има смисъл да се разработват толкова голям брой инструменти. Освен това тяхната ефективност и ефикасност трябва да бъде подложена на критичен анализ, като се преценят човешките и финансовите ресурси, ангажирани при тяхното разработване, спрямо ефектите от тях (ако има такива). Същевременно в проучвания на казуси от практиката беше изтъкнат процесът на самоподбор, или „определяне на лесни за постигане цели“, при който самото разработване на даден инструмент на политика вече определя специфичен кръг от бенефициери (които обикновено се характеризират с по-голям потенциал за усвояване).
- 3.4 Цялостният преглед<sup>16</sup> на общо 670 инструмента от различните области на политика във всичките 50 оперативни програми (ОП), изпълнявани по време на програмния период, показва, че разпределението между отделните области на политика е доста неравномерно. Съгласно прегледа по-малко от 30 % от всички инструменти са били насочени към нуждите

---

13 Окончателен доклад, Работен пакет 2, Последваща оценка на програмите в областта на политиката на сближаване за периода 2007 – 2013 г. с акцент върху Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) и Кохезионния фонд (КФ), договор: 2014CE16BAT002, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/](http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/).

14 Подкрепа за МСП – увеличаване на научните изследвания и иновациите в МСП и развитие на МСП, Работен пакет 2, Първи междинен доклад, том I: Синтезиран доклад, Последваща оценка на програмите в областта на политиката на сближаване за периода 2007 – 2013 г. с акцент върху Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) и Кохезионния фонд (КФ), договор: 2014CE16BAT002, юли 2015 г.

15 Източникът на информация е същият като в бележка под линия 13.

16 Източникът на информация е същият като в бележка под линия 14.

на традиционните предприятия. ЕИСК вече изрази подкрепата си за иновативните и бързо развиващите се дружества<sup>17</sup>. Същевременно обаче Комитетът изразява съжаление, че инструменти са насочени непропорционално и предимно към цели, свързани с иновации в МСП, тъй като по-голямата част от МСП в ЕС не разполагат – и няма да разполагат и в близко бъдеще – с никакъв потенциал за иновации, а и тяхната основна стопанска дейност не го налага. Вярно е, че иновационни продукти могат да се разработват при изключително ниски разходи и могат да имат голям потенциал за растеж, но този вид растеж определено е изключение, а не правило по отношение на традиционните и семейните предприятия, които работят въз основа на съвсем различна концепция. Някои иновации са възможни и желателни, и новите поколения, които се отличават с широк кръгзор, започват да въвеждат иновации. Но в повечето случаи иновациите са фрагментарни и не са част от основната дейност на тези дружества<sup>18</sup>.

- 3.5 Малките семейни и традиционни предприятия не са акцент в инструментите за подкрепа, както показва фактът, че малка част от тях (едва 7 % от общото публично финансиране) са насочени към МСП, осъществяващи дейност в конкретни сектори, най-разпространеният от които е туризмът. Това се илюстрира и от факта, че около 54 % от МСП бенефициери са от секторите на производството и ИКТ (10 %), като едва 16 % от тях са от сектора на търговията на едро и дребно, а 6 % се занимават с туристическо настаняване и обществено хранене – които се считат за традиционни сектори. Това се усложнява от факта, че подкрепата за МСП през последния програмен период беше структурирана в контекста на дълбока икономическа криза с оглед на необходимостта от пренасочване на ресурсите от иновациите към по-общ растеж.
- 3.6 Същевременно данните показват, че за петте години от началото на кризата през 2008 г. броят на МСП е нараснал, докато добавената стойност и броят на служителите са намалели<sup>19</sup>. Подобни статистически данни навеждат на извода, че през този период „предприемачеството поради необходимост“ е преобладавало за сметка на „предприемачеството поради възможности“. Очевидно хората са се опитвали да намерят начин за преодоляване на кризата, а предприятията са се опитвали да оцелеят, но подкрепата не е била достатъчна или адекватна<sup>20</sup>.
- 3.7 В голям брой извършени наскоро проучвания се предоставят ясни доказателства за наличието на значителни разлики между нуждите на МСП в Северна и в Южна Европа,

---

17 Вж. Становище по собствена инициатива на ЕИСК „Насърчаване на иновативни и бързо развиващи се дружества“ [ОВ С 75, 10.3.2017 г., стр. 6](#).

18 Добър пример е селският туризъм, който в наши дни разчита до голяма степен на цифровите платформи за своето популяризиране.

19 Европейска комисия, SME Performance Review Dataset (Набор от данни от прегледа на показателите на МСП) (издание от 2014 г.).

20 „Предприемач поради необходимост“ е лице, на което се е наложило да стане предприемач заради липса на по-добър вариант. „Предприемач поради възможности“ е лице, което активно е избрало да създаде ново предприятие въз основа на разбирането, че съществува неизползвана или слабо използвана възможност за развиване на стопанска дейност. Някои факти навеждат на мисълта, че ефектът върху икономическия растеж и развитието е много различен при предприемачеството поради необходимост и предприемачеството поради възможности. Като цяло предприемачеството поради необходимост не оказва въздействие върху икономическото развитие, докато предприемачеството поради възможности оказва положително и значително въздействие.



като разликите на национално равнище са значителни. Тази теза се подкрепя напълно и в Годишния доклад на Европейската комисия за европейските МСП за 2014 – 2015 г., според който групата държави с най-слаби резултати са предимно от Южна Европа. Тези държави отбелязват изключително ниска проектна успеваемост и по компонента за МСП на програма „Хоризонт 2020“.

- 3.8 Фактът, че политиките за насърчаване са формулирани основно въз основа на размера на подпомаганите предприятия, а не на по-целесъобразни характеристики, които оказват по-голямо въздействие върху техните дейности, представлява допълнително сериозно предизвикателство пред предоставянето на ефективна подкрепа за малките семейни и традиционни предприятия. Този подход може би е остарял и твърде широко насочен и не взема предвид различните нужди на различните групи като малките семейни и традиционни предприятия. Ето защо в своите становища ЕИСК постоянно подчертава необходимостта от по-целенасочени и по-точно определени политики за насърчаване на МСП в Европа, както и необходимостта от актуализиране на определението за МСП, така че то да отразява в по-голяма степен тяхното многообразие<sup>21</sup>.
- 3.9 ЕИСК изразява загриженост от факта, че досега само малка част от подкрепата по линия на ЕФРР е оказала документирано въздействие<sup>22</sup>, доказвайки по този начин своето реално въздействие върху икономиката. Това поставя под въпрос реалното въздействие на средствата, инвестирани в подкрепа на МСП, и ЕИСК настоява за извършването на оценка на реалното въздействие, включително анализ на подкрепата, предоставяна на малките семейни и традиционни предприятия.
- 3.10 ЕФРР не е единственият източник на подкрепа за малките семейни и традиционни предприятия. Други източници като Европейския фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР)<sup>23</sup>, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР)<sup>24</sup> или Европейския социален фонд (ЕСФ)<sup>25</sup>, които могат да бъдат използвани самостоятелно или посредством териториалните инструменти (воденото от общностите местно развитие (ВОМР) и интегрираните териториални инвестиции (ИТИ), също предоставят подкрепа за МСП. Те обаче не са насочени към малките семейни и традиционни предприятия и много малка част от средствата се предоставят на тези предприятия. Според представителите на малките семейни и традиционни предприятия, техните нужди не срещат разбиране и адекватен отговор.
- 3.10.1 Това може да се обясни с факта, че при разработването на инструментите за подкрепа създателите на политики и администрациите на европейско, национално и местно равнище са в известна степен твърде негъвкави и не са взели предвид гледната точка на бизнеса и

---

21 [ОВ С 383, 17.11.2015 г., стр. 64.](#)

22 Според наличната информация от системата за наблюдение и от допълнителни източници (напр. ad hoc оценка), едва 12 % от всички инструменти на политиката предоставят надеждни доказателства за положителни резултати. Инструментите на политиката, които могат да бъдат оценени като неефективни, представляват до 5 % от общия брой.

23 [https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff\\_bg](https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff_bg)

24 [https://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding\\_bg](https://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding_bg)

25 <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=bg>

социалните партньори, за да разберат реалните нужди на малките и много малките предприятия.

3.10.2 Разбира се, вина има не само администрацията, но и посредническите организации за това, че не са успели ефективно да представят реалните нужди на МСП. Добър пример за това е, че, както изглежда, МСП показват ясни предпочитания към безвъзмездните средства за предприятията, а за сметка на това в политическите дебати се поставя все по-голям акцент върху капиталовото финансиране, възстановимите помощи и непрякото подпомагане.

3.10.3 Въпреки големия интерес, които предизвикват, партньорствата между предприятията и научноизследователските центрове и използването на посредници за предоставяне на помощ на МСП като че ли също не се развиват с очакваните темпове. Твърди се, че това несъответствие може отчасти да се обясни с кризата, но по време на икономическа рецесия създателите на политики можеха да изберат „по-традиционни“ инструменти на политиката за подпомагане на местните икономики в критичен момент.

3.10.4 Използването на различни специфични финансови инструменти на практика е извън възможностите на малките семейни и традиционни предприятия поради трудностите при тяхното прилагане и липсата на опит и познания.

#### 4. **Необходимо е да се отчете разнородният характер на МСП**

4.1 Обикновено малките предприятия имат по-малък износ, изразен като процент от оборота, в сравнение със средните и големите предприятия, което предполага зависимост между размера на предприятието и капацитета за износ.

4.2 Достъпът до финансиране е сериозен проблем за МСП и стартиращите предприятия. В изготвен от него информационен доклад ЕИСК обърна внимание на факта, че неадекватното предлагане на финансиране възпрепятства дейността на МСП от 2008 г. насам<sup>26</sup>. Макар че напоследък положението се подобрява, напредъкът е толкова по-бавен, колкото е по-малко дадено предприятие, което още веднъж показва значението на размера за формирането на потребностите и резултатността на предприятията. Освен това МСП разчитат предимно на банкови заеми за финансирането си, но банковата система не е подходяща за МСП, особено за малките семейни и традиционни предприятия.

4.3 Напоследък финансовата подкрепа е съсредоточена основно върху стартиращите предприятия, които представляват много малък дял от МСП в ЕС, но належащата нужда от капитал за финансирането на разрастващите се предприятия все още не е намерила адекватно решение, нито пък необходимостта от финансиране на редовната дейност на голяма част от традиционните предприятия, които пострадаха от неотдавнашната криза. Има сведения, че фалити на банки са довели до преустановяване на дейността на някои малки предприятия поради елементарни проблеми с паричните потоци.

---

<sup>26</sup> Вж. Информационен доклад на ЕИСК [„Достъп до финансиране за МСП и за дружествата със средна пазарна капитализация за периода 2014 - 2020 г.: възможности и предизвикателства“](#).

- 4.4 Друга много сериозна трудност, която изпитват МСП – за разлика от големите предприятия – е свързана с достъпа до информация и до нови пазари. За тях е и по-трудно да наемат и задържат висококвалифицирана работна сила и да спазват нарастващите регулаторни и бюрократични изисквания. Това неблагоприятно положение е още по-тежко за МСП в по-слабо развитите региони на ЕС, които са изправени пред липсата на възможности за сътрудничество с по-големи предприятия като част от тяхната верига за създаване на стойност, по-малко възможности да участват в конкурентоспособни кълстери, недостатъчно предоставяне на обществени блага, достъп до по-малко механизми и институции за подкрепа, и често намаляващ контингент клиенти. Всички тези фактори може да доведат и до по-големи разходи за достигането на техните стоки до пазара.
- 4.5 Ето защо за традиционните МСП и за тези, намиращи се в по-слабо развити райони на ЕС, от жизненоважно значение са инструментите, които помагат на МСП да подобряват и да изпълняват по-добре основните си дейности – като например онези, които улесняват подобряването на достъпа до общо банково финансиране, информация, квалифицирана работна сила и непосредствени възможности за стопанска дейност (подобряване на ежедневните операции), а не инструментите, които акцентират върху насърчаването на иновациите, достъпа до нови пазари, интернализацията, достъпа до капиталови пазари и т.н. За тези предприятия иницирането на промени в поведението също няма смисъл в краткосрочен план, тъй като е необходимо първо да се промени общият контекст, в който те осъществяват дейност.
- 4.6 Докато в някои държави бизнес инкубаторите функционират гладко, в други тяхното положително въздействие е твърде ограничено. Ключовият фактор за успех е наличието на култура на споделяне на организационни ресурси и мрежи за подпомагане, които по принцип не са добре развити в по-слабо развитите региони на ЕС.
- 4.7 Все по-голямото значение на производството на информационно съдържание като конкурентно предимство допълнително задълбочава разнородния характер на МСП и внася разграничение между МСП с висок растеж и други МСП, чието развитие се възпрепятства от пречки, традиционно свързани с техния малък размер, тяхното местоположение и клиентела.
- 4.8 ЕИСК призовава ЕК при разработването на инструментите на политиката да възприеме подхода „Действай първо в полза на малките“ и да обърне специално внимание на малките семейни и традиционни предприятия.
- 4.9 Преди 30 или 40 години в Европа имаше голям брой изоставащи в развитието си региони, отдалечени от двигателите на икономическия растеж в географски или функционален план. Някои от тях понастоящем просперира благодарение на откритото, отговорно и некоруптирано местно самоуправление, ефективната работа на бизнес организациите и създаването на добре функциониращи местни бизнес мрежи.

**5. Предиизвикателства и начини за тяхното преодоляване с оглед на по-доброто насърчаване на развитието на малките семейни и традиционни предприятия**

- 5.1 *Достъпът до финансиране е общоизвестен проблем.* В сравнение с по-големите фирми, при малките семейни и традиционни предприятия се наблюдават по-големи разлики по отношение на доходността, оцеляването и растежа, на което се дължат конкретните проблеми, стоящи пред тях по отношение на финансирането. Като цяло МСП се сблъскват с по-високи лихви, както и с ограничени възможности да ползват кредити вследствие на недостатъчно обезпечение. Трудностите при финансирането се различават значително между бавно и бързо разрастващите се дружества.
- 5.2 Увеличеното използване на фондовете за рисков капитал, пазарите за частно дялово финансиране, включително неофициалните пазари и „бизнес ангелите“, колективното финансиране и като цяло развитието на съюза на капиталовите пазари подобриха достъпа до рисков капитал за конкретни категории МСП, но малките семейни и традиционни предприятия вероятно няма да могат да се възползват в голяма степен от тези развития и ще продължат да зависят основно от традиционни банкови заеми. Дори за иновативните, стартиращите и средните предприятия тези инструменти невинаги са лесни за ползване и продължават да съществуват значителни разлики между държавите поради степента на развитие на местните капиталови пазари и липсата на подходящо законодателство.
- 5.3 Комитетът приветства политиката на ЕК за улесняване на достъпа до финансиране чрез предоставяне на гаранции. Избраната схема обаче изглежда води до нарушения на пазара на гаранции и в крайна сметка до непредвидени последици за дейността на гаранционните институции. Налице са емпирични данни (например в Испания), които показват, че търговските банки изрично предлагат техните настоящи кредитополучатели да изискват гаранция, която да им бъде издадена директно от ЕС под формата на пряка гаранция, за да може банката да покрие текущите рискове посредством гаранцията, без да е необходимо увеличение на техния рисков клас. „МСП в неблагоприятно положение“ (т.е. изпитващите затруднения да получат кредит) биват пренебрегвани. По-голямо използване на публични средства, предоставяни посредством контрагаранции, ще повиши ефективното използване на публични средства и ще доведе до по-голям ефект на ливъридж върху пазара и върху икономиката като цяло.
- 5.4 Регулаторната тежест на европейско и местно равнище продължава да бъде основна пречка пред малките семейни и традиционни предприятия, които разполагат с по-малко средства за справяне с проблемите в резултат от прекомерното регулиране. Това изисква осигуряването на по-лесен достъп до информация относно правилата и по-добро предоставяне на информация относно техническите и екологичните стандарти. Създателите на политики трябва да гарантират, че процедурите за привеждане в съответствие не са ненужно скъпи, сложни или дълги. Също така следва да има систематично и внимателно проследяване на новите разпоредби и тяхното прилагане от съответните местни сдружения на предприятия.
- 5.5 Необходим е достъп до по-добра информация и не само по отношение на регулаторните изисквания. Информацията относно местната стопанска среда и относно пазарните

възможности на регионално равнище също е от жизненоважно значение за традиционните и семейните предприятия. Съвременните технологии разполагат с голям потенциал за запълване на липсата на информация, ако са проектирани по лесен за ползване начин. Би било много полезно да се създаде „обслужване на едно гише“, където цялата необходима информация, засягаща стратегиите и решенията на предприятията, да бъде на разположение на едно място, както това вече е факт в някои държави. Мерките за насърчаване на информационните мрежи трябва да целят персонализиране на базите данни и избягване на претоварването с информация.

- 5.6 Предприетите наскоро мерки за улесняване на достъпа до пазарите се концентрират основно върху международните пазари. Политиката в тази област цели справяне с неблагоприятните условия, с които се сблъскват МСП поради липсата на достъп до човешки ресурси, до външни пазари и до технологии. Но както вече беше посочено по-горе, за малките традиционни и семейни предприятия това често няма съществено значение. Ето защо усилията следва да бъдат насочени към по-добра координация между организаторите на търговски мисии на регионално равнище и към предоставяне на по-добра помощ за намиране на надеждни търговски партньори. Друга възможност в същата област е да се положат по-големи усилия за увеличаване на „дела“ на малките фирми при възлагането на договори за обществени поръчки.
- 5.7 Много специфичен проблем, с който напоследък се сблъскват малките традиционни и семейни предприятия, е достъпът до квалифицирана работна ръка. Демографската картина в отдалечените райони и в много региони, изоставащи в развитието си, се влошава и в резултат на това на много места се наблюдава сериозна липса на квалифицирана работна ръка. Ето защо тези предприятия се нуждаят от помощ при идентифицирането и привличането на човешки ресурси, както и при обучението им. Програмите за обучение следва да бъдат организирани извън пиковия сезон и съобразени с конкретните потребности. Също така следва да съществува система за редовното им предлагане, тъй като малките предприятия може да се сблъскват с голямо текучество.
- 5.8 При семейните предприятия е често срещано явление децата от семейството да работят в предприятието. Това е традиция и е полезно за стопанската дейност, тъй като улеснява плавния преход на дружеството от едно поколение към следващото. В подобни случаи собствениците/ръководителите следва винаги да имат предвид, че условията на труд трябва да са подходящи за децата.
- 5.9 Необходимо е обучение, но не само за служителите на малките семейни и традиционни предприятия. В селските и отдалечените райони банковите служители и сдруженията на работодателите често не познават различните програми и възможности, които се предоставят от ЕК, както и съответните документи и процедури. Тази мрежа от посредници е изключително важна за ефективната подкрепа за малките семейни и традиционни предприятия. Информационните програми и обменът на най-добри практики между тези посредници следва да се насърчават. Следва да се организира и единно звено за контакт за всички видове финансиране и програми.

- 5.10 Важна мярка на политиката следва да бъде подобряването на „качеството“ на собствениците/ръководителите на малките семейни и традиционни предприятия, тъй като всичко в тях е пряко свързано с този фактор. Това може да стане посредством насърчаване на обучението и/или чрез осигуряване на лесен достъп до консултантски услуги. Следва да се насърчава ученето през целия живот – образователни инструменти онлайн в области като планиране на дейността, стандарти за производство, законодателство в областта на защитата на потребителите или други нормативни актове биха могли да бъдат стъпка в правилната посока.
- 5.11 Друга мярка е да се насърчат малките семейни и традиционни предприятия да реинвестират печалбите си. Ако те са стимулирани да правят това, те ще станат по-стабилни, по-малко зависими от банкови заеми и по-малко уязвими при кризи.
- 5.12 Би било много полезно най-добрите практики от различни държави в сектори, в които оперират голям брой малки семейни и традиционни предприятия, като туризма, селското стопанство, рибарството и др. да се обобщят и представят на държавите членки.

Брюксел, 7 септември 2017 г.

Joost van Iersel,

председател на секция „Икономически и паричен съюз, икономическо и социално сближаване“

---