

ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В БЪЛГАРИЯ

Актуално положение на предприемачеството в България. Роля на предприемачеството и МСП в България. Фактори за успех на младите предприемачи

Предприемачеството - двигател на икономическото и социалното развитие

Защо значението и ролята на предприемачеството са представени от сектора на МСП? Отговорът на такъв основен въпрос може да се намери преди всичко в решаваните от тях задачи:

- ✓ Създаване на динамика в икономиката и нейната диверсификация
- ✓ Решаване на проблеми с безработицата
- ✓ Интернационализация на бизнеса
- ✓ Регионално развитие
- ✓ Създаване на иновации и Технологично развитие

В страните със сравнително по-млада пазарна икономика - тези от Източна Европа и България, предприемачеството и МСП решават три допълнителни специфични задачи, а именно:

- ✓ Промяна в икономическата структура и размера на предприятията: от доминираща роля на големите предприятия в планираната икономика, ориентирана към социалистическия пазар, до днес преобладаващият дял на МСП, ориентиран най-вече към пазарите в ЕС;
- ✓ Популяризиране на предприемаческата култура, свързана с поемането на изчислени рискове, демонстриране на лична отговорност и социално отговорно поведение;
- ✓ Формиране на силна средна класа въз основа на създаването и успешното функциониране на значителен брой семейни, микро и малки предприятия - предприемачи, мениджъри, експерти и висококвалифицирани специалисти.

Характеристики и проблеми на МСП

Групата на МСП е доста разнородна, но като цяло те са икономически агенти, които са гъвкави, бързо реагират и се адаптират към динамичните промени в обкръжението. Въсъщност МСП са най-чувствителните икономически единици към промените в бизнес средата. Често жизненият цикъл на компанията е равен на жизнения цикъл на основния му продукт. Важни характеристики на МСП са преките, често неформални комуникации и силната мотивация на персонала (поради разнообразната работа, участието в процеса на вземане на решения и видимите резултати от труда). Обикновено МСП са ориентирани към малки пазарни ниши, които включват специфични нужди на потребителите. Техните ниши МСП могат да открият в лицето на големи компании, на които те стават подизпълнители или доставчици. Като цяло МСП имат голям потенциал да се разграничат от останалите участници на пазара най-вече въз основа на тяхната гъвкавост и иновативност.

Проблемите на МСП могат да бъдат концентрирани в пет направления: *управление, капитал, съвместни дейности, клиенти и информация*. Най-често проблемите в сферата на управлението са породени от липса на управленска квалификация и адекватни ресурси за придобиване и прилагане на управленско ноу-хау. Проблемите с капитала са свързани с трудния достъп до външно финансиране, което води до общо ограничаване на ресурсите на тази група предприятия. По време на осъществяването на съвместни дейности с по-големи компании МСП срещат трудности в защитата на своите интереси, за да постигнат сътрудничество с взаимна изгода. Поради

ограничените си ресурси и изолация, МСП изпитват затруднения при намирането на нови клиенти и получаването на необходимата информация.

Основните потребности на МСП могат да бъдат извлечени от техните характеристики и проблеми. Те са свързани с получаване на достъп до финансови източници; институционална, проектна и правна подкрепа; преференциално третиране; достъп до пазарна и статистическа информация; намаляване на данъците и административната тежест; консултантски услуги по управление, съобразени с техните специфики. Посрещането на поне част от тези нужди би помогнало на тази група предприятия да изпълнят основната си цел - да направят националната и световната икономика по-динамична и диверсифицирана.

Фигурата на предприемача

Всяка предприемаческа дейност или проект се основава на творческо предприемаческо намерение и след това - действие, на потенциален или вече работещ предприемач. През вековете редица философи, икономисти и изследователи са допринесли за формирането на профила на човека, който създава и развива собствения си бизнес, обсъждайки техните лични характеристики, качества, движещи фактори и поведение. Използвани са различни подходи за очертаване на профила и ролята на предприемача, като основните са лични, икономически, социологически и поведенчески. Според личния подход предприемаческото поведение може да се обясни с наличието на определени личностни характеристики, като например: мотивация за постижения, склонност към поемане на рискове, нужда от независимост, лидерски качества, увереност в себе си и вяра в собствените способности, високо ниво на енергия и ентузиазъм, решителност, креативност, проактивност, комуникативни умения, отвореност към нови идеи и т.н.

Профил на българския предприемач

Според последните публикувани данни българските предприемачи се разпределят по възраст, както следва: до 30 години (5%); 31-40 години (25%); 41-50 години (33%); 51-60 години (28%) и повече от 60 години (9%).

През последните две десетилетия относителният дял на мъжете предприемачи постоянно намалява от 80% на 55%, докато дялът на предприемачите жени достига 45%, което е по-високо от средното за ЕС.

Поради сравнително младия сектор на частния бизнес, българските предприемачи нямат наследствени предприемачески и управленски умения, които предприемачите в други развити страни обикновено притежават от детството си. Това причинява някои проблеми, тъй като повечето от тях разчитат много повече на своята интуиция, отколкото на професионални подходи, методи и мотивация за стартиращи компании и конкурентно поведение.

Младежко предприемачество

Много проучвания показват, че младежките предприемачи са доста малък процент от общия брой предприемачи, дори и в САЩ, „най-предприемаческата страна“ в света. В България предприемачите до 29 години, стартиращи и управляващи МСП (без големите предприятия), са около 5%.

✚ Силни страни на младите хора като предприемачи:

В сравнение със зрелите и възрастните предприемачи, основните силни страни на младите хора като предприемачи са следните:

- ✓ по-новаторски лесно установяване на контакти и мрежи;
- ✓ мечтаещ и мотивиран лесно достъп до информация;
- ✓ лесно поемане на рискове бързо поемане на новости;
- ✓ отворени за промени, имащи време да коригират грешките, които са направили;
- ✓ по-енергичен и по-екологичен.

✚ Слаби страни на младите хора като предприемачи:

Наред със силните страни, младите хора имат някои недостатъци по отношение на предпоставките да станат предприемачи и да развият успешен собствен бизнес. Обикновено младите хора са:

- ✓ липсва опит, знания и умения, притежаващи ограничени ресурси, включително финансови
- ✓ лесно разочароващ или отказ от неуспех все още зависи от техните родители / роднини
- ✓ непоследователни в идеите им импулсивни
- ✓ когато се срещат с бизнес партньори, те се третират с недоверие, пренебрегване на липсата на контакти и компетенции, които обикновено се придобиват чрез живота и труда

✚ Фактори за успех за младите предприемачи

- ✓ *Общо образование и обучение:* Акредитираното образование и обучение подготвя (а понякога и стимулира) младите хора за стартиране и развитие на бизнес въз основа на техните идеи.
- ✓ *Иновативна и „работеща“ бизнес идея, базирана на съществуващите предприемачески възможности:* Идеята на младежкия потенциален предприемач трябва да бъде не само добра и привлекателна (според него / нейното мнение), но и новаторска (свързана с нов продукт / услуга, технология или пазар) и да се основава на съществуващите възможности за предприемачество (продължаващи благоприятни обстоятелства, които пораждат до нужда от продукта / услугата).
- ✓ *Наличие на програми / услуги за подкрепа и финансиране:* Младите хора, вкл. младите предприемачи, се радват на вниманието на различни програми за подкрепа и финансиране. Такава е например програмата „Еразъм за млади предприемачи“. Младите предприемачи трябва да търсят такива възможности и да ги използват, защото тези програми / услуги съществуват с цел да помогнат на тази конкретна обещаваща група предприемачи да стане мощен двигател на икономическия растеж и създаването на работни места.
- ✓ *Локализация:* Изборът на правилното местоположение на новия бизнес (държава, населено място, област в / извън град и т.н.) е един от основните фактори за успех. Ако младият предприемач има възможност да избира между няколко места, той / тя може да реши да се възползва от сравнителните предимства на разположението на предприятието в близост до редица материали, работна сила, наличен капитал (инвеститори) или основни пазари / дистрибуторска мрежа или инфраструктура / артериални пътища и т.н.
- ✓ *Добър екип и управленски компетенции:* Младият човек може да започне своя бизнес самостоятелно или с партньори. И двете алтернативи имат своите плюсове и минуси. И в двата случая той се нуждае от добър екип - хора, на които предприемачът може да разчита. Служителите на малката компания обикновено са многофункционални, мотивирани и отдадени да постигнат целите на фирмата и затова всеки човек е важен и трудно заменяем. Може би най-важната задача за начинаещия предприемач е да намери и наеме „правилните“ хора.

- ✓ *Работа в мрежа: ползи от формиране на партньорства и работа в лични, предприемачески и други видове мрежи:* Практиката показва, че МСП не могат да оцелеят и реализират значителни стратегически инициативи сами, но преди всичко в партньорства с други компании. Ето защо в днешно време предприемачите, особено по-младите, обикновено са „мрежови“ - работят в различни мрежи (вертикални и хоризонтални; официални и неформални; вътрешни и международни; лични, предприемачески, подизпълнители и др.).

В заключение може да се посочи, че всички европейски страни, включително България, трябва да засилят предприемаческия дух сред младите хора, да насърчават създаването на собствен бизнес и да стабилизират институционалната, социалната и културната среда за предприемачество, иновации и МСП.

