

## СИСТЕМНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В БЪЛГАРИЯ

Направен е преглед на съвременните теоретични постановки за проучване и анализ на факторите, които благоприятстват предприемаческия дух и нагласи, насърчават предприемаческата среда и обуславят развитието на предприемачеството. На тази база е избран аналитичен модел, който е приложен за целите на проведеното от автора емпирично проучване на българската предприемаческа екосистема. Изследването е подкрепено с допълнителни данни, така че да се постигне цялостност на обхвата и задълбоченост на представянето на предприемаческите процеси в България и напредъка в тази област през последните години.

*Ключови думи:* предприемаческа екосистема; предприемачество; бизнес среда; стартър

JEL: M10; M13; O10; O30

Концепцията за предприемаческата екосистема се налага в дискусиите и изследванията през последните години с цел да се задълбочи разбирането за движещите сили и обстоятелствата, които водят до динамизиране на предприемачеството и постигане на висок и устойчив растеж. Този подход допринася и за цялостен и сравним анализ на състоянието и развитието на предприемачеството и предприемаческата култура в различните държави, региони и градове, като същевременно позволява да се открият предизвикателствата и възможностите за подобрене, които да захранят консултативните процеси за формиране на правителствените политики за растеж и конкурентоспособност.

Предприемаческата екосистема в България се активизира с увеличаване и разнообразяване на достъпа до финансиране в ранната фаза от предприемаческата активност по линия на Структурните фондове на Европейския съюз през предишния програмен период (2007 – 2013 г.). Наблюдава се забележимо развитие на предприемаческата общност и установяване на предприемаческа среда и мрежа, обвързани предимно със стартиращите технологични предприятия и с възможностите за финансирането им чрез рисков дялово инвестиране. В този смисъл често се акцентира върху по-тясното възприемане на предприемаческата екосистема, и по-конкретно върху *смапър* (*startup*)<sup>1</sup> екосистемата, която е ограничена до високорискови инициативи със силен иновативен заряд.

Във връзка с това целта на изследването е да допринесе за задълбочаване на дискусията за концепцията за предприемаческата екосистема и да представи цялостно проведеното емпирично проучване на българската пред-

---

\* НБУ, департамент „Администрация и управление“, jhadjitchoneva@nbu.bg.

<sup>1</sup> Стартър като организация, създадена да предоставя нови стоки и услуги в условията на екстремна несигурност (вж. Ries, 2011).

приемаческа екосистема, като бъдат направени изводи за нейното състояние и развитие.

### **Предприемаческата екосистема: теоретични постановки**

В термина „*предприемаческа екосистема*“ е синтезиран смисълът на понятията „*предприемачество*“, „*екосистема*“ и „*система*“ (Acs, Szerb, Autio и Lloyd, 2017). Shapero (1975) обобщава, че съгласно повечето определения предприемачеството е вид поведение, което включва предприемането на инициатива, организацията на социално-икономическите механизми за задействане на ресурсите и ситуациите за постигане на практическа полза и приемането на риска и провала.

В контекста на интердисциплинарността на понятието „предприемачество“ Kuratko (2017) представя възгледите на различните школи за неговата същност на макро- и микроравнище. В първата група попадат концепциите за въздействията на външните фактори на средата върху потенциала за предприемаческа активност, на процеса на достъп до финансиране, на политическо, културно или икономическо отхвърляне на индивида и насочването му към предприемачеството като алтернатива. Втората група е фокусирана върху разбиранията за наличието на характерни черти, които предпоставят успешния предприемач, на бизнес възможности и тяхното откриване и на предприемачески стратегии, ориентирани към уникалността на пазарите, лидерите, продуктите и ресурсите. Широко застъпен е и процесният подход към предприемачеството с неговите различни методи за структуриране, в т. ч. интегративен, динамичен и рамков.

Според Griffin (2017) по същество предприемачеството включва процесите по планиране, организиране, функциониране и поемане на риск от стартиране на предприятие или ново бизнес начинание. Shane и Venkataraman (2000) извеждат три взаимосвързани негови аспекта. Предприемаческият процес се осъществява от общност от индивиди. Той започва с проучване на източниците за бизнес възможности, чието откриване е съпроводено с оценка и последващото им използване. Тези аспекти повдигат въпросите за причините, времето и начините за създаване на възможностите и тяхното откриване от конкретните индивиди.

Janssen (2016) свързва предприемачеството с две парадигми: *за създаване на стойност*, при която създаването на богатство е функция от възприятията на самия предприемач, и *за иновацията*, изразена чрез различни форми като нови продукти и услуги, бизнес процеси, организация или управление. Последното отговаря на тясното обвързване на предприемачеството и с реформирането или революционизирането на съществуващите модели чрез иновациите (Schumpeter, 1952).

Терминът „*екосистема*“ произлиза от естествените науки и по-точно от екологията. Според определението на Oxford Dictionary това е биологична общност от организми в постоянно взаимодействие, вкл. с тяхната физическа среда. Функционирането на екосистемите се характеризира със сложност и

зависи от множество елементи, сред които са структурата, средата, миналите събития и въздействието (или отговорът) им върху екосистемата (Chapin, Matson, Mooney, 2002). В екосистемата съжителстват живи организми и неживи компоненти, които взаимодействат динамично като *система*, доколкото последната се състои от множество взаимосвързани обекти, разглеждани като едно цяло. По този начин могат да бъдат идентифицирани определени характеристики като динамичност, трансформация, продуктивност и кръгова логика (повторяемост и интензифициране). При стратегирането се налага концепцията за бизнес екосистема (*business ecosystem*) като системен подход, който засяга взаимодействието между различните икономически сектори с цел да се постигне развитие около една иновация или интеграция на следваща серия от иновации, изискваща да се привлекат различни видове ресурси и да се създадат мрежи за сътрудничество между партньори, доставчици и клиенти (Moore, 1993).

Предприемаческата екосистема се характеризира с висока степен на сложност, нееднозначност и интердисциплинарност, поради което, за да може да се прилага успешно, е необходимо задълбочаване на нейното разбиране. Тази концепция обаче е дискуссионна сред изследователите. Според някои автори терминът „*предприемаческа система*“ е по-точен, тъй като отразява по същество социалните аспекти, изискването за човешка намеса и целенасочени действия за постигането на набелязани цели за развитие на предприемачеството. Ние също смятаме, че доколкото са налице живи и неживи елементи, материални компоненти в активно или пасивно взаимодействие, понятието „*предприемаческа екосистема*“ описва по-пълно обхвата, разнообразието и сложността на явлението. Освен това то се е наложило като по-популярно през последните години в изследователските проекти и сравнителните проучвания в тази област, както и в дискусиите в предприемаческите среди и в обществото.

Поражда се и въпросът за нивото на предприемачеството, неговата динамика и устойчивост и съответно за компонентите, които му въздействат, бидейки част от екосистемата. Cornwall и Perlman (1990) обобщават факторите на влияние върху нивото на предприемаческа активност в три направления: *Първо*, в тях се включват силата на търсенето на крайни продукти и услуги в икономиката, наличието и достъпността до ресурси за иновации, въздействието на инфлацията върху кредитоползването, насърчаването на нови начинания чрез данъчните политики, степента на регулаторни бариери и политическата стабилност, изразяваща се в благоприятни публични политики за дългосрочни инвестиции (Kent, 1982). *Второ*, като двигатели на предприемачеството се идентифицират и част от ценностите на обществото, например индивидуалните личностни черти като потребността от постижения – т.нар. *n-ach* (McClelland, 1961), както и емоционалната ангажираност (*affect*), упоритостта, страстта, независимостта и т.н. *Трето*, самите организации чрез техните стратегии, структури и процеси също влияят върху развитието на предприемаческата култура и активност. Hisrich и Peters (1995) наблягат на значението на *моделите за подражание*, които повлияват значително кариерната ориентация и мотивацията

за предприемачество. Развиването на мрежи, които подкрепят предприемачеството, е важно и по линия на моралната подкрепа от близки и приятели, и на професионалната подкрепа от ментори, съдружници, бизнес асоциации и други участници в екосистемата.

Съществуват няколко модела за изследване на предприемаческите екосистеми, които, макар и в различна степен основани на изложените разбирания за предприемачеството, се характеризират с идентичност на отправните значими характеристики и подходи. Всички те извеждат на преден план в концептуалната рамка на екосистемата заинтересуваните страни – институционални и индивидуални, и условията, в които те взаимодействат, като непосредствените цели за предприемаческата активност се състоят в стимулиране на предприемаческия дух, иновациите и растежа на предприятията.

Според Mazzarol (2014) основни са правителствените политики на макро- и микроикономическо ниво, регулаторната рамка и инфраструктурата, фондовете и финансите, културата, менторите, съветниците и системите за подкрепа, университетите като катализатори, образованието и обучението, човешкият капитал и работната сила, местните и глобалните пазари. Isenberg (2011) включва областите на политиките, финансите, културата, подкрепящата среда (търговска и професионална инфраструктура), човешкия капитал и пазарите. Mason и Brown (2014) открояват различните участници като предприятия, инвеститори, „бизнес ангели“<sup>2</sup> (business angels), банки и други финансови организации, публични институции, университети, икономически и социални партньори. Авторите твърдят, че екосистемите се обуславят от взаимодействието (по формален и неформален начин) в съвкупността от институционални и индивидуални участници. Acs, Szerb, Autio и Lloyd (2017) определят рамкови условия за предприемачеството и измерват предприемаческата активност чрез процента на създаване на предприятия, броя на компаниите с висок растеж, броя на серийните предприемачи, нивата на предприемаческа амбиция и др.

Spigel (2015) разделя характеристиките на предприемаческата екосистема на три нива: културни, социални и материални. Те предоставят ресурсите, които са необходими, но представляват и предимства за предприемачеството. Структурирани са пирамидално, като отдолу-нагоре изпълняват подкрепяща, а отгоре-надолу – насърчаваща роля (вж. фиг. 1). *Първото ниво* на пирамидата, което стои в основата на изграждането на предприемаческата екосистема, включва културната нагласа на обществото за подкрепа на предприемачеството и нагласите на индивидите за поемане на рискове и създаване на иновации. Определящи на това равнище са местните примери за успешни предприемачески проекти (моделите за подражание). *Второто ниво* описва социалните аспекти на екосистемата, сред които са възможностите за финансиране от семейство и

<sup>2</sup> Това са частни инвеститори, които инвестират средства, опит и контакти в непублични, най-вече стартиращи фирми.

приятели, „бизнес ангели“, рискови фондове и банки. Друга предпоставка е квалифицираната работна ръка, готова да работи за стартиращи предприятия. Двигатели на изграждането на социалния фундамент на предприемаческата екосистема са развитите социални мрежи, които обединяват предприемачите, менторите, инвеститорите и работната сила и позволяват свободно движение на знания и умения, както и предприемачите на местно ниво, готови да съветват младите си колеги. *Третото ниво* на пирамидата показва материалните характеристики на предприемаческата екосистема, които увеличават ефекта на културната и социалната среди. То е обвързано с правителствените програми или регулациите, насърчаващи предприемачеството чрез директно финансиране и премахване на пречките пред създаването на нови предприятия; с университетите и другите обучителни институции, които подготвят нови предприемачи и разпространяват нови знания; с организациите, предоставящи специализирани услуги на предприятията като инкубатори, патентни адвокати и счетоводители. Наличието на достатъчно офис-пространства, телекомуникационна и транспортна инфраструктура, местните пазари, интернационализацията и улесненият достъп до международните пазари позволяват ускоряване на развитието на предприятията.

Фигура 1

Модел на предприемаческа екосистема на Spigel



Източник. Spigel, 2015, p. 57.

Ето защо в цялостния подход за анализ трябва да се включат отделните аспекти на предприемачеството и екосистемата, в т.ч. личностните черти на предприемачите, мрежите за подкрепа и моделите за подражание, достъпността до необходимите ресурси, данъчните политики и регулативните бариери, потребителското търсене на местните и чуждестранните пазари. Активното взаимодействие между културно-социо-материалните елементи на предприемаческата

екосистема осигуряват нейното възпроизводство във времето, отчитайки заобикалящата среда за стартиране и развитие на бизнес (Хаджичонева, 2015). В този смисъл поставянето в центъра на предприемаческата екосистема на който и да е от различните съставни елементи на предприемаческата екосистема или на бизнес средата не би било релевантно. В основата на успеха могат да бъдат различни компоненти, а тяхната структура и взаимодействие определят трансформирането и производителността на системата.

Всяка предприемаческа екосистема представлява микс от отличителни характеристики, открояващи се със собствена уникалност, поради което специфицирането на генеричните причини и условия на предприемаческите екосистеми има ограничена практическа стойност (Isenberg, 2011). Това насочва към конкретния контекст и тенденция със съответните силни и слаби страни по линия на всеки компонент, на всеки етап на развитие като необходима и основна предпоставка за идентифицирането на целите и динамиката и формулирането на политиките за управление на трансформацията, подобряване на продуктивността и постигане на устойчивост на предприемаческите екосистеми.

### **Изследване на българската предприемаческа екосистема: състояние и развитие**

Емпиричното проучване е разработено въз основа на аналитичния модел на предприемаческата екосистема на Spigel в три основни части – съответно културни, социални и материални характеристики на екосистемите. Включени са 13 затворени въпроса, от които един общ, посочващ типа участник, и 12 специфични, които следват пирамидалната логика на модела отдолу-нагоре. След всеки въпрос е предвидена възможност за коментар. Проучването е проведено през април-юни 2017 г. под формата на онлайн анкети и полуструктурирани и структурирани интервюта с различни представители на българската предприемаческа екосистема. Културните, социалните и материалните характеристики на екосистемата са изследвани сред предприемачи (44,2%), инвеститори (9,6%), ментори (3,8%), преподаватели по управление и бизнес администрация (5,8%), определящи се като таланти или квалифицирана работна сила (13,5%), представители на правителството (1,9%), потенциални предприемачи или други участници от предприемаческата екосистема (21,2%).

#### *Културни характеристики на предприемаческата екосистема*

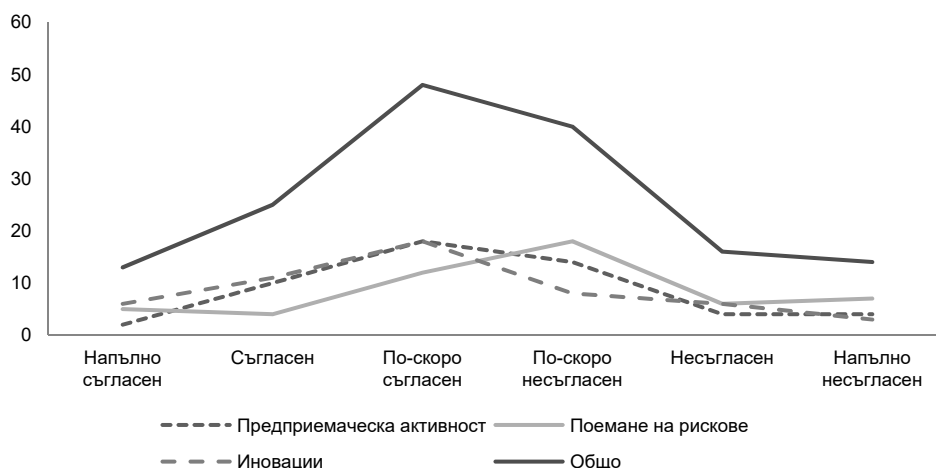
От проведената анкета се вижда, че в България вече започва да се изгражда култура на подкрепа на предприемаческата дейност (вж. фиг. 2). Утвърдително отговарят 58% от респондентите, като 35% от тях са по-скоро съгласни с твърдението.<sup>3</sup> Нагласите обаче за поемане на рискове все още липсват за

<sup>3</sup> В изследването е използвана шестстепенната скала на Likert: „напълно съгласен“, „съгласен“, „по-скоро съгласен“, „по-скоро несъгласен“, „несъгласен“, „напълно несъгласен“.

59% от участниците в изследването. Българският предприемач е отворен към иновациите според 67% от респондентите.

Фигура 2

Българската култура в подкрепа и принос за предприемаческата активност, поемането на рискове и иновациите



Коментарите на участниците варират значително. За едни културната среда у нас е най-добрата в Континентална Европа след тази в Германия, а започването на бизнес в България е много по-лесно в сравнение с много други държави, където цената при старта или впоследствие е доста по-висока. Според други обаче културната и икономическата обстановка блокират масовото предприемачество. Поставя се акцент върху двете групи „поколения“: тази на възраст под 40 години, които са много позитивни към предприемачеството, и на по-възрастните – „родителите, които не разбират ролята и мястото си“.

Доминиращо възприятие е, че малко неща могат да бъдат осъществени благодарение на личните усилия и с лична инициатива. Предприемаческата активност се свързва все още с наличието на контакти и връзки и не толкова с упорития труд и откриването на бизнес възможности с добавена стойност, а на инвеститорите не се гледа с „добро око“. Изтъква се, че липсва опит в предприемачеството,<sup>4</sup> бизнес нюх, финансова култура и разбиране за начините на растеж на бизнеса, дори се говори за „наивност“ на българския предприемач. Относно риска се смята, че разбирането за него е изкривено, защото всеки иска да спечели, но никой не желае да загуби. Отчитат се добрите технологични

<sup>4</sup> Натрупването на опит минава и през някои примери за неуспешен стартъп през последните години като „OreiSoft“, „Stepsss“, „Speedifly“, „Chipo Labs“ и др.

познания, а иновациите по принцип са добре приети от българската предприемаческа общност.

54% от респондентите могат да дадат по-малко от 10 успешни примера за предприемачество, 33% посочват между 10 и 50 и само 14% могат да изброят повече от 50 вдъхновяващи модела за подражание. Сред най-разпознаваемите са „Телерик“ („Прогрес“), „Walltopia“, „Imperia“, „Flippis“ („Бианор“), „Kanbanize“, „ChaosGroup“, „Enhancv“, „Melissa“, „betahaus“, „eBag“, „Roobars“. Списъкът продължава с „Melon“, „Bee Smart Technologies“, „Виском“, „Fight“, „FinAnalytica“, „Кентавър“, „Тук и там“. Отбелязват се също „EasyPay“ и „ePay“. Смята се, че инвестициите на „Eleven“ и „LaunchHub“ могат да се посочат като успешни примери, както и почти 500 предприятия, които се развиват добре.<sup>5</sup> Припознават се около 50 компании „еднорози“.<sup>6</sup> В подкрепа на това твърдение се изтъква, че съществуват много добри примери, които обаче възприемат поведението „да не се показват“ в публичното пространство. Някои инвеститори смятат, че успешните предприемачески примери не са тези, които търсят бърз exit (излизане от бизнеса), а онези, които са готови да отидат докрая и да допринасят дългосрочно за растежа на икономиката.

Според доклада на GEM България (2016) предприемачеството се възприема като добър кариерен избор от почти 60% от възрастното население, но само 35% са готови да стартират предприемачески проект. В сравнение с 2015 г. за 2016 г. се констатира, макар и малки, подобрения в процентно отношение на данните за намиране на добри възможности за започване на бизнес у нас, на възприетията за наличие на необходимите умения и на броя на потенциални предприемачи, което отново е свързано със затруднения в откриването на бизнес възможности.<sup>7</sup> Още през 2012 г. българите показват по-висока незаинтересуваност да работят на заплата, но само 36% потвърждават, че през следващите 5 години би могла да се отвори такава възможност за тях.<sup>8</sup> Въпреки наличието на бизнес идеи и/или компетентности основните спирачки по това време са недостигът на финансови ресурси и неблагоприятният икономически климат за стартиращите предприятия. През този период България заема второ място в Европа с 36% стартирали компании, управляващи стопанска дейност или възнамеряващи да започнат такава. Същевременно обаче сме на първо място с 40% предприемачи, които са преустановили дейността си поради фалит, което е почти два пъти повече в сравнение с останалите

<sup>5</sup> В публичното пространство непрекъснато се появяват успешни примери на стартап компании у нас, например „Dronamics“, „TaxiMe“, „EnduroSat“, „iCard“, „Listen Up“, „Prospecto Group“, „Elvis.bg“, „dWood“, „Escreo“, „Clusterize“, „Playground Energy“, „GoMama“ и много други.

<sup>6</sup> Компаниите, известни като „еднорози“, са частни стартапи, достигнали оценка от над 1 млрд. USD. По наше мнение към посочената бройка трябва да се подхожда внимателно, като са необходими допълнителни изследвания с оглед на утвърденото определение.

<sup>7</sup> За повече информация вж. GEM България 2015/2016 и 2016/2017.

<sup>8</sup> Вж. Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship in the EU and beyond, 2012.



европейски държави. По данни на НСИ за периода от 2012 до 2014 г. се отбелязва леко увеличение на активните предприятия – с 1,1% от 2012 до 2013 г. и с 1,6% от 2013 до 2014 г.<sup>9</sup>, а делът на новоосновените фирми спрямо активните варира много малко – 13% през 2012 и почти по 12% през 2013 и 2014 г., като 87% от създадените фирми са оцелели най-много една, а 61% – максимум две години. Делът на прекратилите дейността си фирми спада от 11 до 9%.

За 2016 г. GEM България отчита, че сравнително голям процент от стартиращите предприемачески инициативи вече стават утвърден бизнес, т.е. оцеляват достатъчно дълго. През този период се наблюдава появата на динамична предприемаческа общност, ориентирана към иновациите и високата ефективност. Във връзка с това в докладите на GEM България за 2016 и 2017 г. се формулира изводът, че българското предприемачество се развива на две скорости: малко фирми, които са активни в създаването на стойност чрез иновации, и много компании, които не са ангажирани с бизнес модели, ориентирани около иновациите. Същевременно по данни на SAFE от 2016 г.<sup>10</sup> 51% от българските малки и средни предприятия (МСП) се обявяват за иновативни.<sup>11</sup> Предприятията с висок растеж<sup>12</sup> възлизат на 25%, като по този показател заемат четвърто място (лидер е Румъния с 32%), а „газелите“<sup>13</sup> са 3% (в сравнителен план – 6% за Румъния). От 150 патента, публикувани от Европейския патентен офис, повече от половината са от последните шест години (до средата на 2017 г. – 4; 2016 г. – 9; 2015 г. – 8; 2014 г. – 17; 2013 г. – 22; 2012 г. – 23 патента<sup>14</sup>).

Съгласно Глобалния индекс за иновации България показва развитие в иновациите, като се изкачва от 44-та позиция през 2014 г. на 36-та през 2017 г.<sup>15</sup> Като забележителни примери за предприемачески успех у нас се посочват „Progress (Telerik)“, „Imperia Online“, „Imperia Mobile“, „SoftGroup“, „Nutrigen et IT Talents“ (вж. GEM България, 2016). Освен тях почти всички изброени от респондентите примери в това отношение са свързани основно със сектора на информационните и комуникационните технологии. Компанията „Imagga“, спечелила в категорията за най-добър startup за разработки в областта на изкуствения интелект, е първото постижение на български startup, получило признание от

<sup>9</sup> Броят на активните предприятия през 2014 г. е 332 800, вж. <http://www.nsi.bg>.

<sup>10</sup> [http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys\\_bg](http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_bg).

<sup>11</sup> Това са предприятия, представящи на пазара продукти или услуги, бизнес процеси на производство, нова организация за управление (новаторски или значително подобрени) или нов подход за продажба на продукти или услуги през последните дванадесет месеца.

<sup>12</sup> Съгласно възприетото в проучването определение това са МСП с годишен среден растеж от 20% за период от 3 години.

<sup>13</sup> Като такива в проучването се дефинират тези с годишен среден растеж от 20% за период от 3 до 5 години от създаването си.

<sup>14</sup> Вж. EPO, <https://worldwide.espacenet.com>.

<sup>15</sup> Вж. <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

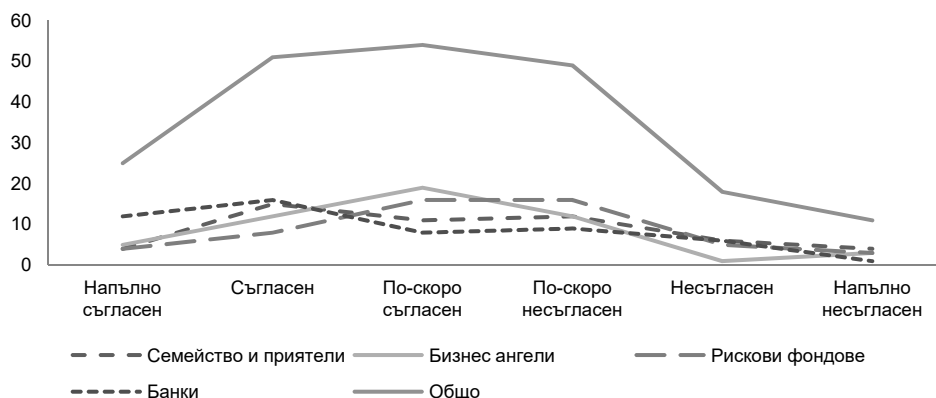
CESA<sup>16</sup> през 2016 г. Сред 20-те най-успешни европейски предприемачи на възраст под 30 години в специализираната класация на европейските startups<sup>17</sup> са избрани съоснователите на „PaperHive“ и „Dronamics“ (има само 4 други предприемачи от ЦИЕ – поляк, словенец, хърватин и естонец). Българските вдъхновяващи предприемачески истории се разпространяват и комуникират все повече в общността от „The startUp magazine“, „WakeUp and StartUp Podcast“, „tbmagazine“, „Economic Development Innovation and Technology“ (EDIT), Bloomberg и др.

### Социални характеристики на предприемаческата екосистема

По отношение на инвестиционните капитали 58% от респондентите в по-голяма или по-малка степен потвърждават наличието на трудности при осигуряване на финансиране от семейство и приятели, докато само 54% са отговорили, че срещат трудности при намиране на финансиране от рискови фондове. Финансирането от бизнес ангелите и банковото финансиране затруднява еднакво респондентите (69%) (фиг. 3).

Фигура 3

Затруднения при достъпа до инвестиционен капитал



Данните показват, че финансирането от рисковите фондове и от семейство и приятели е по-достъпно за българския предприемач, отколкото това от бизнес ангелите и от банки. От една страна в проучването се обобщава, че достъпът до финанси е затруднен и липсва информираност за програмите за

<sup>16</sup> Central European Startup Awards (CESA), част от Global Startup Awards, е серия от събития, които се провеждат от 2014 г. в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) за признаване, насърчаване и изграждане на контакти сред стартиращите предприятия и предприемаческата екосистема, <http://centraleuropeanstartupawards.com>.

<sup>17</sup> Вж. [www.eu-startup.com](http://www.eu-startup.com).

кандидатстване и за необходимите документи и критерии, а от друга, че има капитал, но съществуват и някои ограничения.

Според коментарите на респондентите достъпът до капитали от семейство и приятели не е труден, но те са твърде ограничени и абсолютно недостъпни. Много ограничени капитали идват и от бизнес ангелите, които все още не са много разпознаваеми. Все пак участниците в анкетата смятат, че „е налице общество от бизнес ангели, но е необходимо повече време и опит, за да израсне“ и че „бизнес ангелите имат да изминат път в очакванията, разбиранията и поемането на риск“.

В това отношение се отбелязва приносът на „Eleven“ и „LaunchHub“. Посочва се, че България е „шампион в региона“ като брой финансирани компании – повече от всяка друга балканска държава (без Турция). По брой рискови инвестиции близка до нас е Полша. Стартовете в България са „8 пъти повече“, отколкото в Румъния. Поне в 400 компании има инвестиции, от които 260 се наблюдават активно, а 140 са извън полезрението. По брой [финансирани] проекти сме пред Румъния. Очакванията са за 270 млн. EUR от фондовете плюс 50 млн. EUR институционален и 50 млн. частен капитал. За да се ускори развитието на българската икономика, обаче е необходим икономически растеж от 4% – минимум 100-200 млн. EUR за стартовете и няколко млрд. с хоризонт от 3-5 години. За голям би могъл да се смята успехът на 3-5% от 120-те рискови инвестиции на „Eleven“ например. Според инвеститорите „има малко познати финансови програми“ и „огромна ликвидност, която очаква само креативност“ от страна на предприемачите.

На преден план респондентите поставят консервативността на банките – те определено не са най-добрият партньор за инвестиране в стартапи, откъдето произтичат и редица затруднения за достъп до стартов капитал. Изключение е една банкова институция,<sup>18</sup> която прави рисково инвестиране в компании от портфолиото на „Eleven“ и „LaunchHub“, като наред с предоставянето на финансовия ресурс прилага подхода на рисковите инвеститори за оказване на подкрепа на управлението и развитието на бизнеса. От друга страна, според последния доклад от проучването на достъпа до финансиране на предприятията в ЕС, провеждано от Европейската комисия от 2008 г. насам, през 2016 г. 55% от българските МПС не виждат пречки пред намирането на външно финансиране, за да преследват амбициите си за растеж, докато през 2014 г. те не надхвърлят една трета (за сравнение делът им на европейско ниво е 44%) (вж. SAFE, 2016). България се нарежда на второ място след Германия сред страните, за които няма бариери пред достъпа до финансиране. Българските фирми са разпределени поравно (по 30%) в тяхното мнение за спънките, свързани с недостатъчни гаранции или с много висок лихвен процент или цена.

---

<sup>18</sup> Направление „Специални проекти“ на Уникредит Булбанк. Липсва обаче последваща публичност относно развитието и успеха на инвестициите в избраните проекти.

50% от МСП у нас имат нужда от финансиране между 25 хил. и 250 хил. EUR, за да осъществят плановите си за растеж през следващите две-три години. При поява на необходимост от външно финансиране предпочитанията на мениджърите на компаниите са насочени към банковите кредити (67% от предприятията). Само 3% от тях предпочитат рисково финансиране в сравнение с 6% средно за ЕС (между април и септември 2016 г. средно 11% от европейските МСП използват рисков капитал), макар че такъв капитал не е пречка за 94% от българските предприятия (вж. SAFE, 2016, р. 30). Компаниите, които имат най-изразено предпочитание към този вид финансиране са „газелите“ и предприятията с висок растеж – съответно 11 и 7%. Като проблеми на българските фирми са посочени по-скоро липсата на квалифицирана работна ръка или опитни мениджъри (27%), намирането на клиенти (21%) и конкуренцията (17%).

През предишния програмен период рисковите инвестиционни фондове LaunchHub и Eleven Venture дават тласък на българската предприемаческа екосистема. Eleven е класиран на трето място от 10-те първи акселератори (seed accelerators) в Европа.<sup>19</sup> Други инвеститори са BlackPeak Capital, Empower Capital, PostScriptum, Neveq, Rosslyn Capital и Unicredit Bulbank. В България се открояват две организации на бизнес ангели – Българската асоциация на бизнес ангелите („България ангели“), която е обявена от Световния бизнес форум на ангелите за най-обещаващата мрежа от такъв тип организации в Югоизточна Европа, и „CEO Club Angels“, предоставяща експертни знания, контакти и менторство за увеличаване на стойността на компаниите, която инвестира основно в следакселераторския етап на развитие. През 2016 г. страната ни се присъединява към инициативата на ЕК, Европейската инвестиционна банка и Европейския фонд за инвестиции за МСП<sup>20</sup> и се възползва от 102 млн. EUR, бидейки третата държава, която прилага тази хоризонтална инициатива. Повече от 600 млн. EUR се оценяват като кредити с благоприятни условия за тези предприятия. С Националния гаранционен фонд, както и с някои банки, са сключени 9 договора в размер на 556 млн. EUR за МСП от Европейския фонд за стратегически инвестиции. Планираната сума от Фонда на фондовете е 606 млн. EUR<sup>21</sup> до кумулиране на инвестиции от 1,4 млрд. EUR по обща оценка. 150 млн. EUR се разпределят за инфраструктурата и иновациите от Българската банка за развитие.

Според проучването все по-убедително е развитието на предприемаческата екосистема по линия на социалните мрежи за контакт между предприемачите, менторите, инвеститорите и работната сила, както и във връзка с готов-

<sup>19</sup> Вж. European Accelerator Report from Gust and Fundacity (2015), <http://gust.com/european-accelerator-report-2015>.

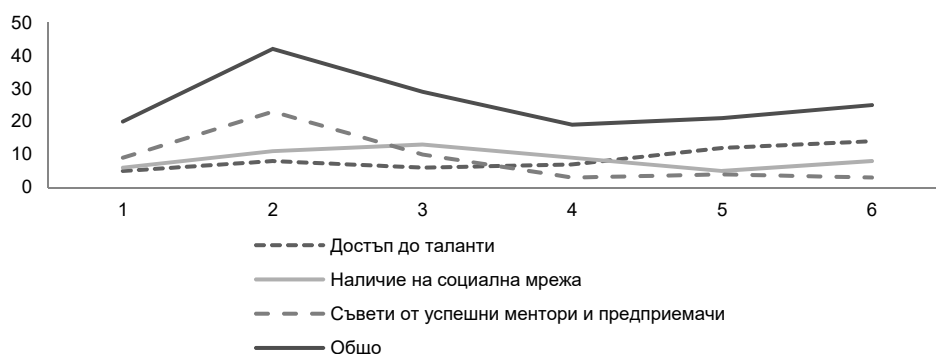
<sup>20</sup> [http://www.eif.org/what\\_we\\_do/guarantees/sme\\_initiative/](http://www.eif.org/what_we_do/guarantees/sme_initiative/).

<sup>21</sup> Вж. <http://www.fmfib.bg>, <https://www.minfin.bg/bg/page/1085>.

ността на успешните местни предприемачи и ментори да дават съвети на младите си колеги. По-неубедително е представянето по отношение на достъпа до квалифицирана работна сила, която има уменията и желанието да работи в стартиращ бизнес. От фиг. 4 (част 4-6) се вижда, че преобладава възприятието на респондентите за трудности в достъпа до таланти. Възприятието за развитието на социалните предприемачески мрежи и наличието на успешни предприемачи и ментори, които дават съвети, е положително. 64% от анкетираните (от които 26,9% са категорични) смятат, че достъпността до таланти е затруднена, докато само 9,6% заявяват, че изобщо няма такава трудност. Квалифицираните кадри са заети и при тях се забелязва нежелание да започнат рисков бизнес, който не гарантира финанси в краткосрочен план. Причините са в по-ниското заплащане и в страха от поемане на риск. За предприемаческата активност са важни не само знанията и уменията, но и психологическата нагласа и устойчивост. Респондентите изтъкват сериозния недостиг на компетентности за продажби, както и сблъсък с житейските проблеми и кризи (несигурност, семеен баланс и очаквания), които водят до нестабилност на предприемачески инициативи.

Фигура 4

Достъп до таланти, съвети от успешни ментори и предприемачи, развити социални мрежи\*



\* По шестстепенна скала между „да“ и „не“.

Отличаваща се гледна точка е, че са налице „все по-малко таланти, но това е добре, защото принуждава да се създава по-висока стойност с по-скъп и по-малко ресурс“. В отговорите се откроява и своеобразен призив за разграничаване от „мантрата в момента, че няма хора“, и за търсене на адекватен на ситуацията отговор. Над половината от респондентите (58%) смятат, макар и не твърде убедено, че в България вече има развита социална мрежа за контакт между предприемачите, менторите, инвеститорите и работната сила. Отговорите обаче варират от „липсва такава“ до „най-развитата менторска система“. Наблю-

дава се феноменът „дигитални номади“, при който чужденци основават и допринасят за развитието на местната предприемаческа общност.

81% от отговорилите потвърждават, че в по-голяма или по-малка степен има ментори, които са на разположение за съвети. Пример в това отношение са срещите с основателите на „Telerik“. Респондентите отбелязват, че има ментори на високо ниво, IT CEO (изпълнителни директори от ИКТ сектора) и др., но че е важна и стратегията да се насърчава проактивността на младите предприемачи. Тенденцията е положителна – организират се все повече семинари и лекции, чиято цел е да информират млади начинаещи предприемачи, а чрез LaunchHub и Eleven е създадена платформа на интензивен обмен, благодарение на което вече много стартиращи предприемачи имат идея към кого могат да се обърнат и за неформален съвет. Значението на TED платформата<sup>22</sup> също се изтъква.

Сред организациите, чиято дейност е свързана с насърчаване на предприемачеството и развитие на предприемаческата мрежа и среда в България, са Endeavour Bulgaria, Асоциацията на българските лидери и предприемачи (ABLE), Българската асоциация за рисков капитал (BVCA), ИКТ „Клъстер“, Startup Grind, Българският център за предприемачество (BEC) и др. Endeavour Bulgaria изгражда мрежа за подкрепа на бизнеса, като привлича таланти и инвестиции, има програма за подбор, наставничество и акселериране на предприемачи с голям потенциал, предоставя достъп до ментори, мрежи и стратегически съвети. ABLE организира международното състезание Get in the Ring<sup>23</sup> и подпомага свързването на стартиращи фирми с международни инвеститори. BVCA популяризира ролята на частните инвеститори като източник на финансиране за насърчаване на предприемачеството и иновациите и за растеж на бизнеса. ИКТ „Клъстер“ работи за повишаване на конкурентоспособността на българската индустрия за информационни и комуникационни технологии и за създаване на трансгранични възможности за бизнес и сътрудничество между клъстерите. Startup Grind е инициатива с произход Силиконовата долина, която присъства в България. BEC е сравнително нова организация, насочена към обучение, менторство и финансиране на българското предприемачество.

Значими събития за предприемаческата екосистема в България са конференцията „Digital|K“<sup>24</sup> и фестивалът „Webit“<sup>25</sup>, които привличат многобройни участници, вкл. инвеститори, основатели и изпълнителни директори на успешни

<sup>22</sup> Съкращение от Technology Entertainment and Design – платформа за популяризиране на ценни за разпространение идеи, вж. [www.ted.com](http://www.ted.com).

<sup>23</sup> За повече информация вж. <https://getinthering.co>.

<sup>24</sup> Водещо събитие за дигиталните трансформации, което привлича редица представители на бизнеса и предприемачеството, вж. <https://www.digitalk.bg>.

<sup>25</sup> Форум за иновации, политики, инвестиции, предприемачество и дигитална икономика, който събира световни лидери от множество държави, вж. [www.webit.bg](http://www.webit.bg).

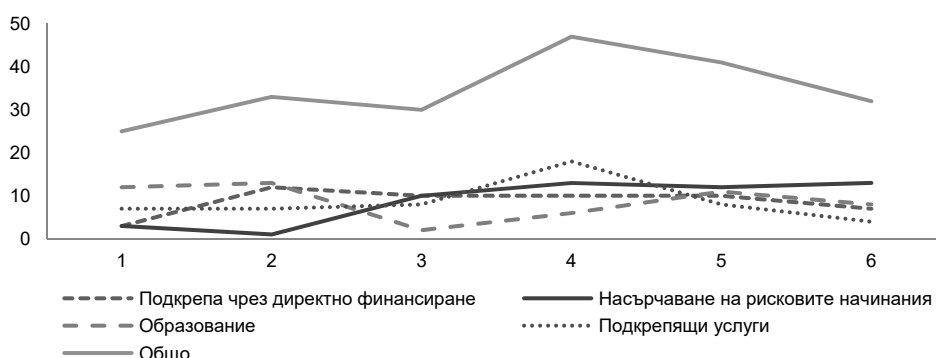
бизнеси, предприемачи, политици и лидери от целия свят. Участниците в проучването обаче изразяват някои резерви, окачествявайки фестивала „Webit“ като важно събитие с голямо значение и за България, но без да разпознават непосредствени ползи от него като последващи контакти или добавена стойност от специализираната част.

#### Материални характеристики на предприемаческата екосистема

По въпроса за наличието на правителствени програми и регулации, които подкрепят предприемачеството чрез директно финансиране, се наблюдава само лек превес на отрицателните отговори над положителните – 51,9 срещу 48,1%. Значителна обаче е разликата във възприятията на респондентите относно наличието на правителствени програми и регулации, които премахват пречките пред нови рискови начинания – 73,1% отрицателни отговори в различна степен (фиг. 5).

Фигура 5

Наличие на правителствени програми и регулации, образование и обучение, подкрепящи услуги за предприемачеството\*



\* По шестстепенна скала между „да“ и „не“.

Доминиращо е разбирането за това, че финансираните компании „не са случайни“. Споделят се съмнения относно използването на определени финансови инструменти от държавата, като се отбелязва, че е необходимо да се обърне внимание на приложението на програмите и регулациите, като се залагат високи очаквания към Фонда на фондовете.

Предприемаческата общност не разпознава правителствени инициативи за насърчаване на рисковите начинания. Повечето коментари са негативни, например: „няма развитие“ от години, „всички са абсурдни“, „няма едно нещо (например регулаторно или административно облекчение за стартиращ бизнес), което да посоча“, и др. В единични случаи се срещат по-позитивни твърдения, че пречките (пред бизнеса) са преодолими, регулациите са добри, но може да

са по-добри. Като цяло се смята, че песимистичната нагласа преобладава сред по-възрастната част от обществото.

Подкрепата на правителството под формата на директно финансиране на предприемачеството се извършва чрез оперативните програми като част от стратегическото развитие на България за по-висока конкурентоспособност и иновации. Според изследване на Richard Madison, публикувано във „Forbes“, през 2015 г. София е сред десетте най-добри места в света за създаване на стартап<sup>26</sup> най-вече заради данъчните политики на правителството, но също и заради доброто покритие и високата скорост на интернет, сравнително ниските разходи за създаване на компания и оперативна дейност, наличието и дейността на инвестиционните фондове.

Правителствените политики в областта на насърчаването на предприемачеството и намаляването на административните тежести върху бизнеса намират израз в няколко стратегически документа.

С Плана за действие „Предприемачество 2020 – България“ се въвеждат конкретни мерки за укрепването на предприемаческата култура и развитието на ново поколение предприемачи, за образование и обучение в тази област с цел подкрепа на създаването и растежа на бизнеса, за по-добра административна и законодателна бизнес среда. Политиките засягат насърчаването на предприемачеството, предприемачеството сред жените и младежите под 29-годишна възраст, обмяната на опит между различните поколения предприемачи, подкрепата за наемане на работа, въвеждането и актуализирането на програмите за предприемачество в училищата, професионалното образование и университетите. От гледна точка на правителството в основата на подобряването на предприемаческата среда стоят скъсяването на сроковете за получаване на лицензи и разрешителни, както и подкрепата чрез финансови инструменти, програми в селскостопанския сектор и насърчаване на използването на ИКТ.

В съответствие с инициативата на Европейската комисия „Small Business Act“ у нас е разработената Националната стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014-2020.<sup>27</sup> Чрез нея се въвеждат европейските виждания относно: подобряването на предприемаческата среда; осигуряването на втори шанс в случай на фалит; приоритетното внимание към най-малките предприятия; действията на публичната администрация, свързани с потребностите на МСП; изграждането на умения и поощряването на всички форми на иновации; улесняването на достъпа до финансиране и др.

Осъществяването на научни изследвания и иновации посредством набиране на частни инвестиции е в основата на Иновационната стратегия за

<sup>26</sup> <https://www.forbes.com/sites/amyguttman/2015/11/29/top-10-cities-in-the-world-to-launch-your-startup-some-may-surprise-you/3/#34170a97690d>

<sup>27</sup> Вж. Решение № 37 на Министерския съвет от 23 януари 2014 г.



интелигентна специализация 2014-2020 г.<sup>28</sup> Очаква се до 2030 г. дигиталната трансформация на българската индустрия да се постигне чрез създаване на условия за модернизация, автоматизация и конкурентно позициониране на икономиката (концепция „Индустрия 4.0“).

По отношение на образованието и обучението и по-конкретно дали има достатъчно университети и други образователни институции, които да обучават бъдещите и стартиращите предприемачи и да допринасят за разпространението на нови знания, 51,9% от отговорите са положителни, а 48,1% от тях категорично потвърждават наличието на такива. Повдига се обаче въпросът за съотносимостта между количеството и качеството на образованието. Според респондентите неговият по-скоро теоретичен характер не допринася за реализирането на стартиращи предприемачи, но същевременно те смятат, че „не се става предприемач в университета, а и това не е нужно“; предприемачеството е умение и се учи чрез правене, а не на теория. Най-добра за придобиване на предприемачески умения е комбинацията на малки инвестиции и менторство от хора с колкото се може повече опит. Иначе има достатъчно образователни институции и при желание и активност от страна на младите предприемачи може да се навлезе много бързо в материята. Отбелязват се редица обучителни инициативи, подкрепени от европейски фондове. Не е подценена и ролята на интернет в днешно време за откриване и натрупване на знания. Предприемаческата активност обаче се свързва с менталитета и по-точно се създава в общество, в което поемането на риск и взимането на наградата след това се поощрява.

34,6 от общо 57,7% от отговорилите отрицателно са по-скоро несъгласни, че има достатъчно фирми и организации, които предоставят подкрепящи услуги за рисковите начинания като патентни адвокати, инкубатори или счетоводни къщи. Надделяват коментарите, че те са повече от достатъчни и България не е по-зле от пазарите, с които се сравнява. „Може някъде да е по-добре, но поне стартирането в секторите на високите технологии и иновации няма проблеми от гледна точка държава“. Недостатъчен капацитет за подкрепа се отчита не на локално ниво, а във връзка с интернационализацията на компаниите. Участниците в анкетата отбелязват, че са „малко фирмите, които могат да помогнат за международен бизнес, за оптимизиране на холдингова структура, данъци, патенти и т.н.“. Според тях патентът „по-скоро не е начинание за предприемач, а за големия бизнес“. Относно счетоводството се предлага идеята предприемачите с оборот до 100 лв. да бъдат освободени от задължението да го водят.

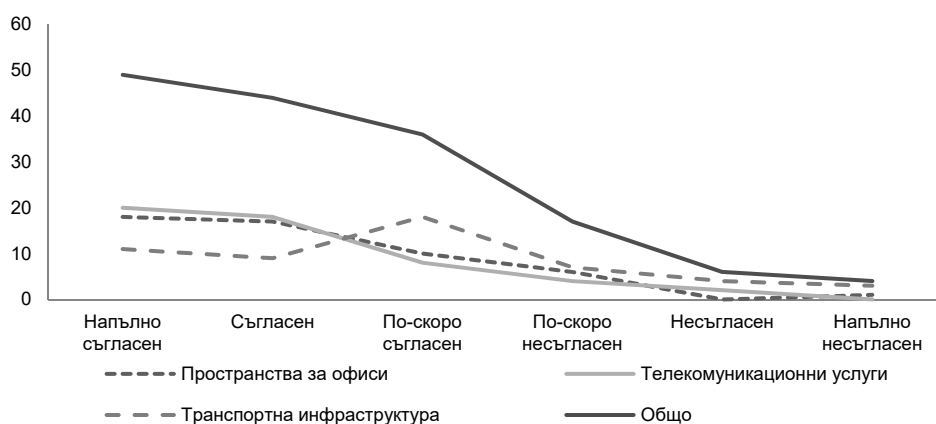
Мнозинството респонденти се обединяват около твърдението, че инфраструктурата, в т. ч. пространства за офис, телекомуникационни услуги и транспортна инфраструктура, е напълно достатъчна за стартиране и растеж на рискови начинания. По този начин тя се определя като най-развития компонент

<sup>28</sup> Вж. Решение № 857 на Министерския съвет от 3 ноември 2015 г.

на предприемаческата екосистема у нас. Над 80% от отговорилите смятат, че инфраструктурата в България е напълно достатъчна за предприемаческа дейност (фиг. 6). Отбелязват се редица положителни аспекти като добро местоположение, добри офиси, ниски оперативни разходи, директни полети до всички големи европейски градове и т.н. Телекомуникационните услуги получават 88% положителни отговори, като се посочва, че България е в топ 3 по качество на интернет при по-ниска цена. Транспортната инфраструктура провокира някои противоречиви коментари, основно с оглед на усвоените европейски средства, но все пак получава предимно утвърдителни отговори (73%).

Фигура 6

## Наличие на инфраструктура



Първият български научно-технологичен парк Sofia Tech Park е сравнително нова инициатива на българското правителство за създаване на уникална и новаторска среда. Той е замислен като инкубатор, насочен към реализиране на проекти за насърчаване на развитието на научните изследвания и иновациите, предоставящ услуги за подпомагане на комерсиализирането на нови технологии, продукти и услуги, подпомагане на стартиращи фирми и иновативни идеи. Оспорва се обаче твърдението, че в България има „истински“ инкубатор.

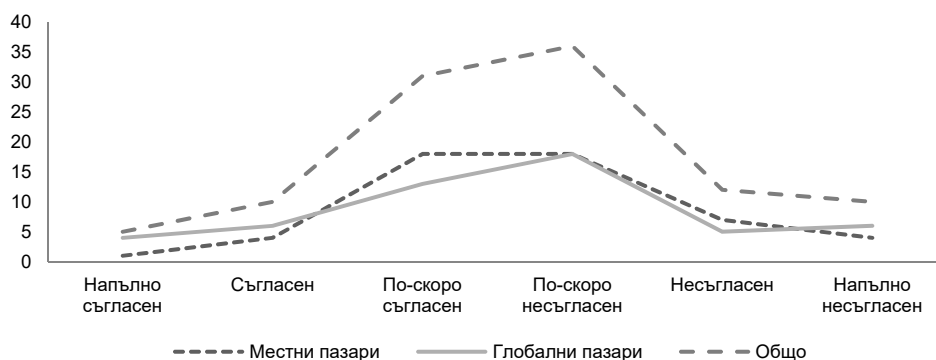
Към края на 2017 г. споделените работни пространства (co-working spaces) достигат до 30, от които повече от половината са в гр. София (вж. по-подробно EDIT, 2018). Такива са например мрежите за обмен и менторство за предприемачите betahaus, Soho, Puzl coworking, Cosmos coworking camp, NGO House, CoShare HIVE, 1Hub, Malkite5, Startup center, Startup factory, beehive, bizlab, limacon, Sbar. Програми за обучение по предприемачество предлагат StartUP Academy и UniStart. Софтуерният университет и Telerik Академията подготвят специалисти за ИКТ сектора. Start It Smart подкрепя младото поколение да стартира собствени предприемачески инициативи. Startup weekend предлага 54-часова предприемаческа програма за пресъздаване на живота на стартапа.

Многобройни обучителни инициативи и програми по предприемачество в средното образование се предоставят от организацията „Junior Achievement“.

Очаквано, когато се проучва наличието и дали са достатъчни местните възможности за стартиране на рискови начинания, както и във връзка с възможностите за безпрепятствен достъп до глобални пазари, надделяват отрицателните мнения. И в двата случая 56% от респондентите отговарят отрицателно срещу общо 44% в положителната част на скалата (фиг. 7).

Фигура 7

Наличие на местни възможности и достъп до глобални пазари



Местният пазар се определя като „малък“ или „много малък“, но все пак „достатъчен“ за първоначалния стадий на стартиране (тествана е предприемаческа дейност, но не и последващия растеж). Близостта до европейския пазар обаче преодолява това ограничение. Участниците в проучването смятат, че е необходимо да се положат целенасочени усилия за подобряване на възприятията в чужбина за българската култура и бизнес, което би допринесло за повишаване на достъпа до глобални пазари. Според тях „пречките са имиджови за страната и само наистина добрите продукти ги преодоляват“. Наред с това има малко инициативи за информиране относно възможностите и достъпа до чуждестранни пазари.<sup>29</sup> Според SAFE (2016) проблемите, които се идентифицират от МСП от 2011 до 2016 г., са свързани главно с намирането на клиенти<sup>30</sup>, следват конкуренцията, регулирането и разходите за производство или труд.

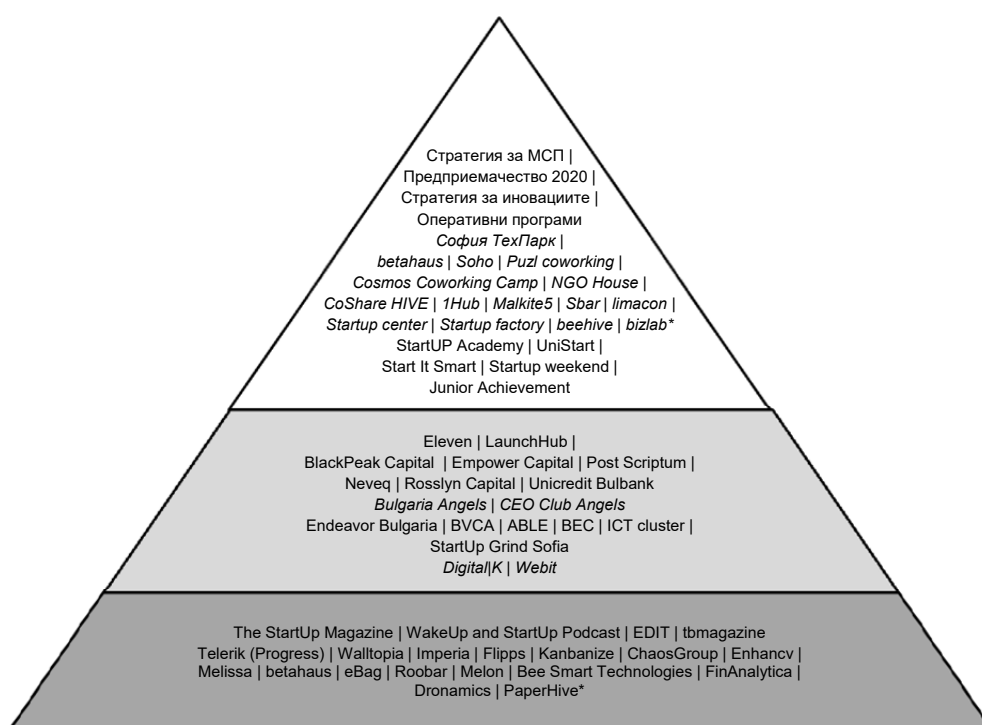
<sup>29</sup> По данни на Националното проучване на дигиталните малки и средни предприятия на EDIT от 2017 г. 78% от стартиращите предприятия у нас работят на международни пазари (EDIT, 2017). По данни на GEM (2017) само 6,74% от българските предприемачи са съобщили за 25% или повече международни продажби през 2016 г. Трябва да се имат предвид обаче различните извадки, с които работят цитираните изследвания.

<sup>30</sup> Намирането на клиенти е голям проблем за 25% от предприятията и основен проблем за посочения период.

На базата на проведеното емпирично проучване, както и на допълнителните изследванията, българската предприемаческа екосистема е представена по модела на Spigel, като са включени основни компоненти и участници в екосистемата на трите нива на взаимодействие и развитие, съответно културно, социално и материално (фиг. 8).

Фигура 8

Българската предприемаческа екосистема, представена по модела на Spigel\*



\*Представеният списък не е изчерпателен.

Източник. Spigel, 2015.

По данни на GEDI (2016, 2017) и GEM (2016, 2017) нивото на предприемаческа активност се е повишило през 2016 г. в сравнение с 2015 г. Увеличила се е и степента на оцеляване на компаниите и превръщането им в утвърден бизнес. Продължава да се констатира ниска мотивация и предимно предприемаческа дейност, продиктувана от необходимостта, а не от въвеждането на подобрения. Все пак е нараснал делът на предприемачите, които смятат, че предоставят нов продукт на пазара. Появява се т. нар. *елитарна* иновация. България се представя сравнително еднакво за двете последователни години на

изследване на условията на предприемаческата рамка<sup>31</sup> у нас, но през 2016 г. се отчита известно влошаване в сравнение с предходната година.

По отношение на достъпа до физическа инфраструктура, данъчните политики и политиките относно административните формалности, качеството на търговската и професионалната инфраструктура и достъпността, финансирането на предприемачеството страната е над или около средното оценъчно равнище. Лек спад или позиции под средното равнище се наблюдава при правителствените програми за насърчаване на предприемачеството и засягащите новите предприятия, за предприемаческо образование на професионално, средно и университетско ниво, за осигуряване на културни и социални предпоставки за предприемачество, научноизследователски и развоен трансфер, предприемаческо образование в началното образование. Вътрешната пазарна динамика бележи отличаващо се подобрение през 2016 г.

\*

Глобалният феномен на „*предприемаческата революция*“ и неговото значение за XXI век е сравним с индустриалната революция на XX век (Куратко, 2017). Предприемачеството е важен фактор за икономическото развитие, белязан от иновациите, стойността за обществото, лидерството, конкурентоспособността. Политиките за насърчаване на предприемачеството трябва да отчитат нивото на развитие на обществото и икономиката. В основата на предприемаческата култура и предприемаческото развитие са предприемаческият дух и нагласа. Екосистемният подход позволява по-задълбоченото изследване и разбиране за предприемаческата среда, участниците и взаимодействията в нейната цялостност и сложност.

През последните години местната предприемаческа екосистема започва да се динамизира и в България, което с подходящите политики и инициативи за стимулиране и развитие на отделни нейни компоненти би довело до необходимата стабилност, така че да се постигне растеж и интернационализация, а оттам и отчетливо въздействие върху икономиката. Различните елементи на българската предприемаческа екосистема са съпътствани от дългогодишни нагласи и редица слабости, което се отразява силно, а често и полярно върху възприятията на различните участници в нея. Въпреки това могат да се отчетат положителните ѝ развития и в частност на стартър екосистемата, която става все по-динамична, активна и отворена общност, с подчертан вкус към иновациите в кръговете, свързани с ИКТ индустрията.

Концентрация се наблюдава в столицата и до различна степен в поголемите градове в България. В ход е динамично натрупване на опит, промяна в

---

<sup>31</sup> Предприемаческата среда се изследва чрез национални експертни проучвания по модела на т. нар. условия на предприемаческата рамка, които са девет и включват правителствените политики, финансите, образованието, научноизследователската и развойна дейност, инфраструктурата, пазара, подкрепящите услуги и културната среда.

нагласите и очакванията. Отличаващи се елементи на предприемаческата екосистема с положителен ефект върху предприемачеството са благоприятните данъчни политики и мерките, насочени към въвеждането на нови механизми за финансиране специално на предприемачеството, жизнените мрежи на предприемаческата общност и достатъчната инфраструктура.

Предприемаческата активност и поемането на риск биха могли да се подпомогнат чрез някои институционални и административни лостове, които обаче все още са недостатъчно развити. Отгоре-надолу в пирамидалната структура на предприемаческата екосистема чрез последователни правителствени политики и инициативи е необходимо да се стимулира процесът на насърчаване на предприемачеството и повишаване на неговата образователната основа и стойност за обществото. Във фокус трябва да са финансовите инструменти и финансовата грамотност. Част от политиките за облекчаване на административните ограничения и пречки пред предприемачеството включват ефективното въвеждане на цифровото правителство, намаляването на общите корупционни нива, специален режим на данъчната и/или социалната тежест за ново-създадените предприятия, по-широко популяризиране на достъпа до финансовите инструменти и възможности. Необходими са обаче много по-сериозни усилия и значими публични политики за интернационализацията на българските компании и преодоляване на недостатъците на малкия вътрешен пазар, както и по отношение на човешкия капитал, конкуренцията, трансфера на научноизследователска и развойна дейност. И все пак може да се обобщи, че в основата на успешното развитие на цялостната предприемаческата екосистема в България е промяната на културата.

*Използвана литература:*

- Хаджичонева, Ю.* (2015). Конкурентоспособност и подобряване на средата за бизнес развитие. Автореферат, [www.nbu.bg](http://www.nbu.bg) [Accessed 30/06/2017].
- Acs, Z. J., L. Szerb, E. Autio & A. Lloyd* (2016). Global Entrepreneurship Index 2016. Washington: The Global Entrepreneurship and Development Institute
- Acs, Z. J., L. Szerb, E. Autio & A. Lloyd* (2017). Global Entrepreneurship Index 2017. Washington: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Andonova, V. & M. Krusteff* (2016). 2015/16 GEM National Report on Entrepreneurship in Bulgaria. Sofia: GEM Bulgaria
- Andonova, V. & M. Krusteff* (2017). 2016/17 GEM National Report on Entrepreneurship in Bulgaria. Sofia: GEM Bulgaria.
- Chapin III, F., P. Matson & H. Mooney* (2002). Principles of Terrestrial Ecosystem Ecology. NY: Springer.
- Cornwall, J. R. & B. Perlman* (1990). Organizational Entrepreneurship. Boston: Irwin.
- Isenberg, D.* (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. – Harvard Business Review. 01 June 2010, [www.hbr.org](http://www.hbr.org) [Accessed 30/06/2017]
- Isenberg, D.* (2014). What an Entrepreneurship Ecosystem Actually Is. – Harvard Business Review, 12 May 2010, [www.hbr.org](http://www.hbr.org) [Accessed 30/06/2017]
- Janssen, F. (sous la direction de)* (2016). Entreprendre: Une introduction à l'entrepreneuriat. 2<sup>e</sup> édition. Louvain-la-Neuve: De Boeck Supérieur.

*Graaf, A., T. Kwaak & P. Zeijden* (2016). Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). Analytical Report 2016. Luxembourg: Publications Office of the European Union, [https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys\\_en](https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en) [Accessed 30/06/2017].

*Griffin, R. W.* (2017). Management. 12<sup>th</sup> Ed. Boston: Cengage Learning.

*Hisrich, R. D. & M. P. Peters* (1995). Entrepreneurship : Starting, Developing, and Managing a New Enterprise. 3<sup>rd</sup> Ed. Boston: Irwin/McGraw-Hill.

*Kelly, D., S. Singer & M. Herrington* (2016). 2015/16 GEM Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) [Accessed 30/06/2017].

*Kuratko, D. F.* (2017). Entrepreneurship: Theory, Process, Practice. 10<sup>th</sup> Ed. Boston: Cengage Learning.

*Mason, C. & Brown R.* (2014) Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. OECD LEED Programme. Paris: OECD

*Mazzarol, T.* (2014). Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy. White Paper WP01-2014. Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (SEAANZ), [www.seaanz.org](http://www.seaanz.org) [Accessed 30/06/2017].

*Moore, J.* (1993) Predators and Prey: A New Ecology of Competition. – Harvard Business Review, May-June Issue, <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition> [Accessed 30/06/2017].

*Ries, E.* (2011). The Lean StartUp: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. NY: Crown Business

*Schumpeter, J.* (1952). Can Capitalism survive? NY: Harper&Row.

*Shane, S. & S. Venkataraman* (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. – Academy of Management Review, Vol. 25, N 1, p. 217-226.

*Shapiro, A.* (1975). Entrepreneurship and Economic Development. Wisconsin: The Center for Venture Management.

*Spigel, B.* (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. © 2015 Wiley Periodicals Inc. 41, p. 49-72, doi:10.1111/etap.12167

Council of Ministers of Bulgaria. (2015). Action Plan Entrepreneurship 2020 – Bulgaria, [www.mi.government.bg](http://www.mi.government.bg) [Accessed 30/06/2017]

EDIT. (2017). Innovation ship Digital Bulgaria: Bulgarian Digital SMEs, <http://edit.bg> [Accessed 13/03/2018].

EDIT. (2018). Map of the coworking space in Bulgaria, <http://edit.bg/wp-content/uploads/2016/07/report-coworkings1.pdf> [Accessed 13/03/2018].

European Commission. (2012). Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship in the EU and beyond. Country Report Bulgaria, [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/flash\\_arch\\_360\\_345\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/flash_arch_360_345_en.htm) [Accessed 30/06/2017]

European Commission. (2012). Plan d'action Entrepreneuriat 2020. Raviver l'esprit d'entreprise en Europe, [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu) [Accessed 30/06/2017].

European Commission. (2016). 2013-2016 Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE), [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu) [Accessed 30/06/2017].

GERA. (2017). 2016/17 GEM Global Report, [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) [Accessed 30/06/2017].

17.III.2018 г.