

Проф. д-р Албена Вуцова*, д-р Емил Митов,** Антоанета Иванова-Барес***

ИНДУСТРИАЛНИТЕ ЗОНИ – ОЦЕНКА НА ФАКТОРИТЕ ЗА УСПЕХ И РАЗВИТИЕ

Изследвани са значими инвеститори в индустриалните зони в България. Анализирани са резултатите от вече създадени и работещи индустриални зони, като същевременно е направена оценка на очакванията от страна на инвеститорите. Предложени са решения и са направени препоръки, които биха могли да подобрят функционирането на индустриалните зони в страната.

JEL: R12; R30; O1

Ключови думи: анализ; инвеститори; инвестиции; индустриални зони; икономическо развитие

Почти всяка по-голяма община на територията на България се стреми да развие собствена индустриална зона (ИЗ) и по такъв начин да постигне устойчив растеж и да подобри икономическото и социалното си състояние. Практиката обаче показва, че едва няколко от тези зони функционират добре и оказват въздействие върху икономическия живот на съответната област. Техният успешен пример насърчава местните и националните власти да предприемат инициатива за обособяване на терени за изграждане на нови индустриални паркове.

Използвайки механизма, предоставен от индустриалните зони, могат да бъдат елиминирани редица отрицателни последици, предизвикани от държавната намеса на пазара¹. Така, без да е необходимо сериозно участие от страна на публичните институции, могат да бъдат реализирани значителни инвестиции, които да променят облика на цели региони². Това е от особено съществено значение на фона на протичащата в днешно време трансформация на българската индустрия – все повече се развиват сектори с висока автоматизация, което води до намаляване на трудовата заетост в редица

* СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, avutsova@yahoo.com

** СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет,

*** СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, antoaneta.bares@gmail.com

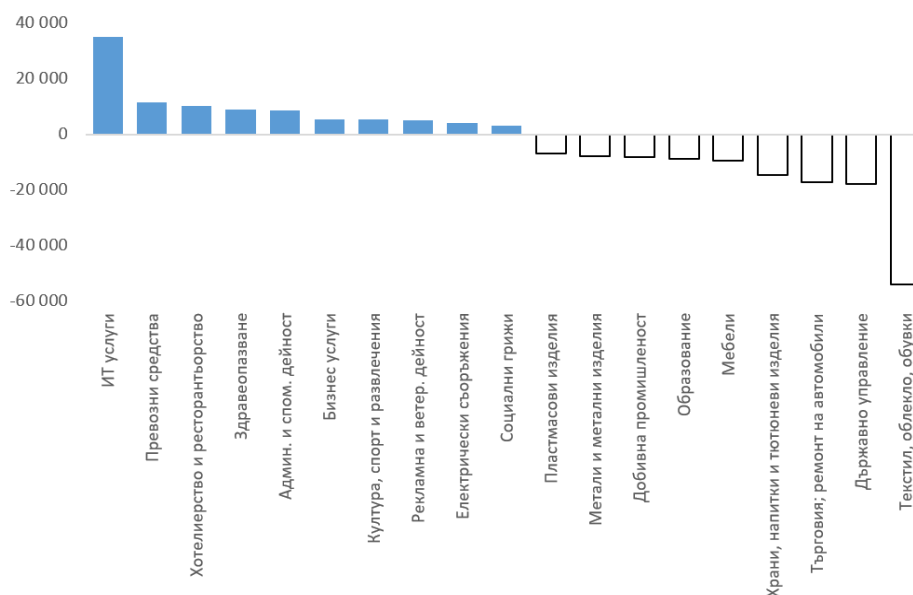
¹ Несвързаната с нейната регулираща и контролираща функция намеса на държавата в пазарните процеси може да предизвика различни негативни ефекти – неравновесие на пазарите, избутване на частните инвестиции, неефективно използване на публичните средства, инфлация, корупция и формиране на политически, а не икономически критерии за оценка на изразходваните средства. Подобни ефекти са особено опасни, когато инвестираните публични средства са формирали бюджетен дефицит (вж. по-подробно Браун & Джаксън, 1998, с. 77-79).

² Например „Тракия икономическа зона“ се е превърнала в двигател на растежа и заетостта за Пловдив и целия регион. Ръстът на БВП на региона е 10% за 2016 и 16% за 2017 г. (Соколова, 2018).

отрасли. „След кризата традиционни сектори за българската промишленост като производството на облекло например губят от своята тежест – и като дял в износа, и като брой наети лица, за сметка на производства, които се характеризират с по-висока добавена стойност – например електрическите съоръжения, автомобилни части, машини и оборудване” (Ганев, 2019). Тези инвестиции са особено привлекателни, но са свързани с редица предизвикателства и за оператора на зоната, и за ръководството на общината, на чиято територия се изгражда индустриалната зона. Това се потвърждава и като се сравнят данните за заетостта по отрасли за периода 2008-2017 г. (фиг. 1).

Фигура 1

Промяна в броя на наетите в избрани отрасли, 2017 спрямо 2008 г.



Източник. ИПИ, 2019.

Изследователският ни интерес към представените проблеми е провокиран от трудностите при превръщането на наличните терени в ефективни индустриални зони. Обособяването и отдаването под наем на общински терени на разнородни организации само по себе си не е фактор за трансформиране на земята в индустриална зона. За да се превърне един парцел в икономическа зона, е необходимо да са налице някои ключови предпоставки, свързани с:

- местоположението – близост до голям град, който може да осигури работна ръка и специалисти;

- инфраструктурата – близост до основни пътища, магистрали и друга транспортна инфраструктура;
- наличието на свободна, неизползваема и обособена общинска или държавна земя – достатъчно свободни терени, на които да се изгради зоната;
- съдействието на местната/държавната власт – доколко те са активни и готови да подкрепят инвеститорските намерения;
- наличието на ангажиран оператор на обособените терени, който да комуникира с потенциалните инвеститори, да изгражда и поддържа инфраструктурата, да сътрудничи за решаването на проблемите и за осъществяване на комуникация с държавните и общинските власти и с публичните институции;
- планирането на размера на обособените терени – за да могат да се определят терени с подходящ за изпълнението на предполагаемите инвестиции размер, е необходимо да се извърши предварителен анализ на възможните инвеститори;
- структурата на реализираните инвестиции – част от инвестициите в ИЗ е от логистични и търговски компании, но ефектът от тях не е същият, както от направените от промишлени предприятия. Ето защо е много важно да се определи правилният микс от промишлени предприятия и компании от други сектори на икономиката, които да създават синергичен ефект от разполагането им на една обща територия.

Организираната промишлена зона позволява на фирмите да избират подходящи места, в които да развият своята дейност, както и да откриват нови инвестиционни възможности и да формират конкурентен капацитет. В повечето общини в България съществуват свободни публични терени, които могат да се определят като индустриални зони или паркове. Голяма част от тях са дефинирани като такива само на думи с надеждата на местната власт по този начин да развие промишлено производство на своята територия и така да спре негативните демографски тенденции. Същевременно обаче има и ИЗ, които работят активно и променят икономиката и демографията на целия регион.

Във връзка с това тук са изследвани възможните фактори, които биха могли да засилят ефекта от частично (публично) субсидираните инвестиционни усилия, и как те могат да допринесат за превръщането на една индустриална зона в двигател на растежа на регионалната икономиката. За целта е проведено проучване, чрез което да се обобщят и оценят отделните условия и ограничения на средата, влияещи най-силно върху развитието на индустриалните зони на „Национална компания индустриални зони“ ЕАД (НКИЗ). Акумулирани са данни за профила на инвеститорите, за тяхната оценка на причините за инвестиране в ИЗ, значението на регионалната икономика и факторите, които оказват въздействие върху решенията им. Анализирани са и възможните проблеми на инвеститорите в индустриалните зони от различни гледни точки.

Изследването обхваща периода януари – март 2019 г. и е проведено сред инвеститори в три индустриални зони – София, Бургас и Плевен.³ Компаниите, обект на анализ, са различни – микро-, малки, средни и големи. Проучването е реализирано чрез разпространение на анкетни карти (25), като информацията е събрана в съответствие с нормативната уредба за достъп до данните. Въпросите, включени в анкетата, са подложени на проверка с модела „Упсала“⁴, даващ теоретична рамка за установяване на чужд пазар. Получените отговори са обособени с помощта на docs.google.com/forms, а за подредбата и анализа им е използвано приложението docs.google.com/spreadsheets. Изследването е ограничено до инвеститори, които действително осъществяват ефективна икономическа дейност.

Профил на инвеститорите

По отношение на профила на инвеститорите в ИЗ изследването установява, че преобладаващата част от фирмите са производствени предприятия – 64% (16 отговора), 32% (8 отговора) са транспортни/логистични компании, 24% са заетите с високотехнологични дейности, 12% са в сектора на услугите, 9% – в транспорта и 4% (1 отговор) други. От всички анкетирани 40% са фирми с чуждестранно участие, а останалите са с изцяло български капитали. Изводът, който се налага, е, че тези локации привличат приоритетно фирми-производители. Сред отговорилите липсват инвеститори от сектора на услугите (както проектантски и инженерингови, така и рекламни и финансови компании). От производствените компании 37,5% са с чуждестранно участие, а 62,5% са изцяло с български капитали. Това показва интересна тенденция – българските компании имат достатъчно натрупан опит, финансови средства и перспектива за работа и са склонни да развиват самостоятелна производствена дейност. По размер на вложени капитали и брой заети лица обаче фирмите с чуждестранно участие са реализирали по-значими инвестиции. Другият извод, който може да се направи, е, че въпреки засиления интерес от страна на български компании към инвестиции в производство те все още нямат капацитета, не са достатъчно благонадеждни за инвеститорите или до голяма степен не са подготвени да направят или да управляват инвестиции над 20 млн. лв. Това, разбира се, може да се дължи на различни фактори, поради което не бива да се правят обобщения без по-задълбочени изследвания.

³ Към момента най-добре развиващи се са Икономическа зона София-Божурище и Индустриален и логистичен парк - Бургас. В ИЗ София-Божурище има 31 сключени договора (27 окончателни и 4 предварителни) и 6 реализирани инвестиции в сектора на производството. Паркът в Бургас, който е съвместно дружество с общината, вече е запълнен и има сключени 35 договора с общо 29 инвеститори. Разликата се дължи на факта, че някои от инвеститорите са подписали нови договори за нови инвестиционни проекти или за разширение на съществуващите. Зоната в Плевен „Телиш“ е сред развиващите се в България.

⁴ Теорията на Ян Йохансон и Ян-Ерик Валне (Johanson, 1977) предоставя модел, по който протича интернационализацията на организациите.

Прави впечатление, че няма инвестиции под 500 хил. лв., което може да се интерпретира като липса на готовност (ресурсна, кадрова, инвестиционна) или на рентабилност да се реализира един (сравнително) малък проект. Такъв размер на инвестираните средства не предполага голямо производство, складово стопанство или друг вид дейност с вложение в скъпи дълготрайни материални активи.

Относно *наличието или липсата на концентрация на инвестиции* от страна на фирмите-участнички (инвестиции само в една или в повече от една локация) проучването сочи, че всички компании с чуждестранно участие с изключение на една (от транспортния сектор) са инвестирали само в една локация. Вижда се също, че компаниите, занимаващи се с производство, не са склонни да реализират своята инвестиция без допълнителна подкрепа, като предприятията с български капитали проявяват по-голяма готовност да разширяват дейността си, за да постигнат по-висока ефективност на вложените средства (което се дължи най-вече на по-ниските разходи за узаконяване и администриране на дейността им). От получените отговори може да се обобщат следното:

1. Производствените компании обикновено са твърде „ухажвани“, поради което те биха инвестирали своите ресурси в ИЗ само ако са подходящо стимулирани. Ето защо държавата трябва да положи насочени усилия и да предложи пакет от стимули, разработени конкретно за тях – например да предостави подходяща инфраструктура: канализационна (канализация, отводняване, пречиствателни станции), енергийна (изградена енергийна мрежа със съответните подстанции, съобразени с прогнозите за развитие), информационна и т.н. Проблемът с продължителния процес на реализирането на обществените поръчки за изграждане на подобни инфраструктурни съоръжения обаче може да обезсмисли реализацията на дадена инвестиция.

2. Естествен път на разрастване на компаниите с изцяло местен капитал увеличава инвестициите в дадена индустриална зона. Във връзка с това би било полезно държавата да осъществява периодичен скрининг на малките производствени компании, който може да бъде комбиниран с насърчаване на развитието им, за да се стимулират и последващи инвестиции в съответната индустриална зона.

За да се открие *тенденцията в динамиката на броя на заетите* в дадено дружество и да се определи дялът на местните лица, е анализирано съотношението между заетите местни и чуждестранни работници, както и заеманите от тях позиции. Данните сочат, че макар голяма част от заетите лица да са местни, в компаниите работят и чуждестранни специалисти, ангажирани преди всичко във висшия и средния мениджмънт. От този резултат може да се предположи, че или в България няма достатъчно подготвени висши мениджъри, или че тези мениджъри вече имат стабилен ангажимент, или, че те не знаят как да се възползват в достатъчна степен от т.нар. методи на сигнализирането (да представят собствените си възможности, сертификати, квалифика-

ция, знания и умения), за да предложат способностите си по подходящ и удовлетворяващ изискванията на принципала начин.

Отговорите в първата обща част на проучването водят до следните по-важни изводи:

По-големите инвестиции идват от фирми с чуждестранно участие, но това не е изненадващо предвид техния опит, финансови и организационни възможности. По-интересен е резултатът, свързан с броя на българските компании – 15 от 25, или 60% от анкетираните също осъзнават ползите и са готови да направят своята инвестиция в индустриална зона.

Няма подготвен висш мениджърски състав на местно ниво, и то за работа в големи компании. Всички дружества с повече от 100 назначени лица ползват чуждестранни специалисти във висшия мениджмънт. Както беше посочено, това може да се дължи на отсъствието на умения за лична презентация, на липса на доверие от страна на принципала и т.н.

В индустриалните зони няма инвестиции, които да са под 1 млн. лв. Това е ясен сигнал за оператора на ИЗ къде трябва да съсредоточи своите усилия – към привличане на средни и големи компании.

Производствените компании имат по-голяма полза от реализирането на инвестицията в индустриална зона – на практика в ИЗ не са инвестирали фирми от сектора на косвените услуги.

Наблюдението върху размера на капиталовложението показва, че българските компании нямат същите възможности (финансови, маркетингови, дистрибутивни или производствени) за пазарно представяне като чуждестранните. Няма българска фирма, инвестирала повече от 10 млн. лв. в производството си. В определени случаи фирмите могат и да реализират по-големи обеми собствена продукция, но не разполагат с достатъчно капацитет (най-вероятно финансов), за да могат да привлекат достатъчно финансов ресурс, чрез който да разширят дейността си. В това отношение важна роля могат да изиграят Банката за развитие или други финансови институции, които да работят екипно с българските предприятия.

Причини за инвестиране в индустриална зона

Тази част от анкетата изследва и анализира факторите на средата, поради които отделните инвеститори избират конкретна инвестиционна локация. Резултатите от отговорите показват следното:

Инвеститорите оценяват най-високо факторите на средата, включващи „подходяща инфраструктура“, „добър инвестиционен климат“ и „подходящо географско местоположение“ (68%). Интересен за интерпретация е отговорът на въпроса за значението на „добра нормативна среда и ефективна правна система“ – респондентите не определят този фактор като важен. Причините за това могат да бъдат различни – възможно е например за част от инвеститорите въобще да не е от значение нормативната среда и правната система

при инвестиране на ресурси (малко вероятен вариант), а други може да не разчитат на българската правна система и нормативна рамка за решаване на възникналите правни спорове. Инвеститорите не маркират като особено важен и фактора „данъчно облагане“ (5 от анкетираните компании са с чуждестранно участие).

Относно степенуването на значението на отделните фактори резултатите са доста разнопосочни. Факторът, който очевидно е най-интересен за коментар и който е получил най-много отговори с най-високата оценка (5), е „достъп до квалифициран и образован персонал“. Изразеното мнение по този въпрос влиза донякъде в противоречие с това за значимостта на „достъпа до уникални знания и умения“. При по-внимателен анализ на отговорите обаче може да се предположи, че инвеститорите не се уповават особено на творческите и интерпретативните умения на наетия местен персонал, а предпочитат да използват собствени служители. Ако имат възможност те привличат чужди специалисти на длъжностите, за които са необходими аналитични и интерпретативни способности (висш мениджмънт, инженерни специалисти), и не разчитат на местния трудов пазар. Интересно е да се отбележи, че анкетираните са както фирми с чуждестранно участие (едната от тях е с инвестиция от над 100 млн. лв., с 500 работни места и многократно е увеличавала своята инвестиция в страната), така и такива с изцяло български капитал. Без допълнително проучване е трудно да се даде еднозначна оценка, но въз основа на проведената анкета може да се направи неангажираща интерпретация, че след определен период на адаптация към местния пазар инвеститорите с чуждестранно участие успяват да достигнат до служители и работници, които освен базови знания и умения притежават и интерпретативни и аналитични способности на желаното ниво, и оценяват положително тяхната квалификация.

По отношения на рисковете и тяхната субективна оценка от страна на инвеститорите също има интересни резултати. Никой от предложените рискове не е получил категорично оценка 5, вкл. „риск от непознаване на нравите, обичаите и традициите“. От това може да се заключи, че България е позната като дестинация, с очаквани и предвидими обичаи и нрави, които не затрудняват установяването и работата на чуждестранните инвеститори. Като относително значими последните посочват рисковете за сигурността, рисковете от неработеща инфраструктура (от компаниите, дали такава оценка, две са от транспортния и една от производствения сектор), както и „политическите рискове (нестабилна и непрогнозируема политическа обстановка)“ (три оценки 5). Интересно е обаче, че някои от анкетираните са инвестирали сравнително скоро (преди 3 години), и независимо от отчитането на подобен риск.

Рискът от „загуба на квалифициран персонал“ е маркиран като среден (оценка 3). Инвеститорите (основно с местни капитали) не оценяват като най-голяма заплаха загубата на даден специалист.

Рискът от „административен произвол – неясни, непълни или обърквачки административни указания“ и „административният риск – несъдействаща адми-

нистрация”, както и рискът от затруднения за намиране на финансиране на местно ниво се оценяват също като невисоки.

Компаниите подреждат най-сериозните проблеми пред реализацията на инвестицията в самата индустриална зона по следния начин:

- продължителен период за реализация на инвестицията – 41,7%;
- непълна регулативна рамка – 20,8%;
- липса на възможности за обучение и квалификация на персонала – 12,5%;
- липса на предварителен контакт с местни лица и нежелание за изпълнение на законовите разпоредби от администрацията – 8,3%.

Най-големите инвеститори обаче отбелязват като значима бариера нерегламентираната намеса на държавата и нежеланието на администрацията да изпълнява законовите разпоредби.

От отговорите на тази група въпроси може да се обобщат следното:

Ангажираността на оператора на зоната и проактивното му поведение, излизащо извън границите на обичайното съдействие, е начин за привличане на нови инвеститори. Във връзка с това е необходимо да се разшири неговата представителна и разяснителна дейност извън страната. Възможен канал за комуникация с потенциални инвеститори са всички търговски изложения, панаири, специализирани семинари и конференции. Въпреки нищожния търговски ефект от такива участия в средносрочен и дългосрочен план дори само популяризирането на дестинацията би могло да бъде ефективен начин за привличане на инвеститори.

Проблемите на малките и на големите инвеститори в ИЗ са различни. Това, което предизвиква интерес или пък е неприемливо за средните фирми в дадена дестинация, много често няма същото въздействие върху един голям инвеститор.

Възможността за изграждане на дългосрочни партньорства в рамките на индустриалната зона е фактор с висок потенциал за привличане на инвеститори – колкото повече са установилите се в рамките на зоната инвеститори, толкова по-лесно е привличането на нови.

Познатата и близка в културно, религиозно и социално отношение локация е предпочитана от инвеститорите пред неизвестната. Ето защо всякакъв вид комуникация и предварително представяне на индустриалната зона и на локацията биха имали положителен ефект върху бъдещите инвестиции.

Значение на регионалната икономика

Третата част на изследването разглежда необходимостта от специалисти за инвеститорите в дадена индустриална зона и доколко последните разпознават дестинацията, с която са се обвързали.

От отговорите на въпроса „откъде е наетият от инвеститора персонал“ става ясно, че 45,8% от анкетираните наемат своя персонал на локалния трудов пазар, 33,3% – на регионално ниво и 20,8% – на национално равнище.

Останалата малка част от заетите са привлечени извън рамките на страната и както беше посочено, са основно във висшия мениджмънт и в творческия екип в предприятието.

Респондентите изтъкват главно две причини за наемането на специалисти от чужбина – „няма необходимите специалисти на местно ниво” (3 отговора) и „наличните специалисти не са достатъчно квалифицирани, за да изпълняват качествено своите задачи” (5 отговора). Този резултат би могъл да се обясни със следното:

- Специалистите с образование в икономическите дисциплини не са достатъчно квалифицирани и/или нямат опит в управлението на големи предприятия. В България фирмите с над 500 човека персонал не са много и често се ръководят от чуждестранни мениджъри. Освен това няма и големи предприятия на национално ниво – част от съществуващите са закрити или неуспешно приватизирани, а нововъзникналите са по-скоро малки и средни.

- Наличните специалисти в сферата на управлението не се справят с процеса на „сигнализиране”, при който инициативата идва от агента, а разходите също са за негова сметка. Целта на агента е да представи своите достойнства/ качества, още преди да бъде сключен договорът, на етап подбор на кандидатите. От гледна точка на проблема „принципал-агент” сигналите⁵ от страна на агента изравняват информационната асиметрия между участниците и така принципалът може да направи по-коректна и точна оценката за качествата на агента.

- Липсва и адекватно специализирано обучение, което да се предлага от висшите учебни заведения.

Относно въпросите, свързани със значимостта на избора на локация и има ли фактори, неподлежащи на рационална оценка (доколко върху този избор оказват влияние близката в културно, социално и религиозно отношение среда и разпознаваемата дестинацията), изследването установява, че всички инвеститори с чуждестранно участие са имали предварителни контакти с местни лица. Подобен вид поведение намира обяснение в модела „Упсала“, според който колкото по-близка (културно, етнически, религиозно) е новата локация до родната, толкова по-лесно се взима решение за реализация на инвестиция. Преди да започне инвестиционния процес в дадена локация, обикновено всеки инвеститор предприема проучвателни действия. Предварителните търговски контакти с местни партньори са много важни за добиване на знания за съответния пазар, които могат да провокират и следващата стъпка – решението за избор на конкретната локация.

⁵ За да изпълнява своята информационна функция сигналът трябва да отговаря на определени критерии: (1) Агентът с добри характеристики трябва да има интерес да излъчи сигнала, а разходите за това, както и за самото придобиване на тези характеристики да се покриват от завишените ползи от договора с принципала. (2) За агентите с лоши характеристики трябва да е невъзможно или много скъпо да излъчат сигнала.

От отговорите в третия панел могат да се формулират следните по-общи изводи:

България се възприема като културно и социално близка от инвеститорите, което благоприятства взимането на инвестиционни решения.

Сериозен проблем, който може да възпрепятства взимането на инвестиционно решение, е демографското положение у нас. Този проблем обаче може донякъде да намери решение, ако се вземе под внимание профилът на инвеститора и характерът на неговата производствена дейност. Ако компанията, която ще изгражда свое предприятие, е във високоавтоматизиран сектор, демографията на региона не е толкова съществена пречка. Ако обаче инвестицията е свързана с използването на значително количество работна сила, то администраторът трябва да бъде достатъчно гъвкав и да предложи локация, която разполага с необходимите ресурси, за да отговори на потребностите на инвеститора.

За дългосрочното развитие на индустриалните зони е много важно администраторът да има проактивно поведение. Той може да привлече различни инвеститори – както чуждестранни, така и български. При избора им обаче би трябвало да се анализират нуждите на основните инвеститори, за да могат да се привлекат и по-малки такива, които да изпълняват функциите на под-доставчици (на материали, услуги, полупродукти) или на партньори, индивидуализиращи продукта/услугата на основния инвеститор.

България не може да предложи достатъчно кадри с подходящи качества за осъществяването на развойна дейност или с управленска квалификация, отговаряща на изискванията на големите инвеститори. Липсата на такива умения сред наличните инженерни специалисти изтласква страната ни встрани от инвеститори, които желаят да изградят развойна база. Ако за стимулирането на чуждестранните инвестиции могат да се намерят възможности чрез финансови и административни действия (съобразно ограниченията на европейското законодателство), то за обучението и квалификацията на необходимите служители няма бърз вариант – за това е нужно време в зависимост от съответното технологично направление. При повишено търсене на специалисти наличните на пазара могат да се възползват от т. нар. квазирентата⁶ и по този начин в дългосрочен аспект да се насочат инвестиции в конкретната област, но краткосрочно решение няма.

Оценка на факторите, които оказват въздействие върху решенията на инвеститорите

Тук са обобщени тези от факторите на средата, които според респондентите биха повлияли най-съществено при взимането на инвестиционно решение.

⁶ Разликата между получения от производствения фактор доход при използването му в дадена област/място и дохода от неговото алтернативно възможно най-добро използване.

Някои от тях са в пряка зависимост от администратора на зоната, а други са по-скоро в прерогативите на държавната/общинската власт.

Като се анализират отговорите на въпросите от този панел, се вижда, че най-важни за инвеститорите са качеството на инфраструктурата, удобната локация на индустриалната зона, данъчното облагане на локацията и стабилната правна рамка. Според инвеститорите фактори като „административно съдействие“, „регионална заетост“ и „наличие на образователни институции“ също имат значение, но не са първостепенни, а социалната среда и наличието на контакти с местни партньори не са приоритетни за тях.

Подобна оценка на факторите на влияние е лесно обяснима – без сериозно развита и поддържана инфраструктура (пътна, енергийна, водна, информационна, телекомуникационна) не е възможно промишлено производство или съпътстваща дейност. Локацията на индустриалната зона е от значение, защото предполага намаляващи разходите и приемливи условия за работата – достъп до един или няколко магистрални пътя, близост до жп терминал, летище и воден път (пристанище), близост до основни пазари и доставчици. Финансовата рамка, в която оперират, също е важна за инвеститорите – освен преките инвестиции данъчната тежест, прилагана у нас, е много благоприятна, което прави България конкурентна дестинация. На практика за експортноориентирани компании размерът на данък добавена стойност е без значение – фактори са само данък печалба, данъкът върху дивидента и наличието на сключени споразумения за избягване на двойното данъчно облагане. Нивото на осигурителната тежест не е необичайно високо или непосилно за която и да е чуждестранна компания. Стабилната правна рамка също е оценена високо от повечето инвеститори. Страни със законодателство, фокусирано в прекалена защита на наемния труд (каквато е например Испания⁷), ограничават инвеститорите и в крайна сметка не са сред предпочетените инвестиционни локации. За разлика от тях в България положително влияние оказва възможността на икономическите субекти да сключват и да прекратяват трудовите договори със своите работници/служители, без да са принудени да плащат огромни обезщетения при напускане.

За едно инвестиционно решение всяка непланирана промяна е нежелана и може да повлияе върху бъдещи решения относно разширяване на инвестициите, създавайки несигурност (дори и временна) у всеки инвеститор. Ето защо честите промени на съществуващото законодателство под формата на актуализации, допълнения и приемането на изцяло нови нормативни актове не

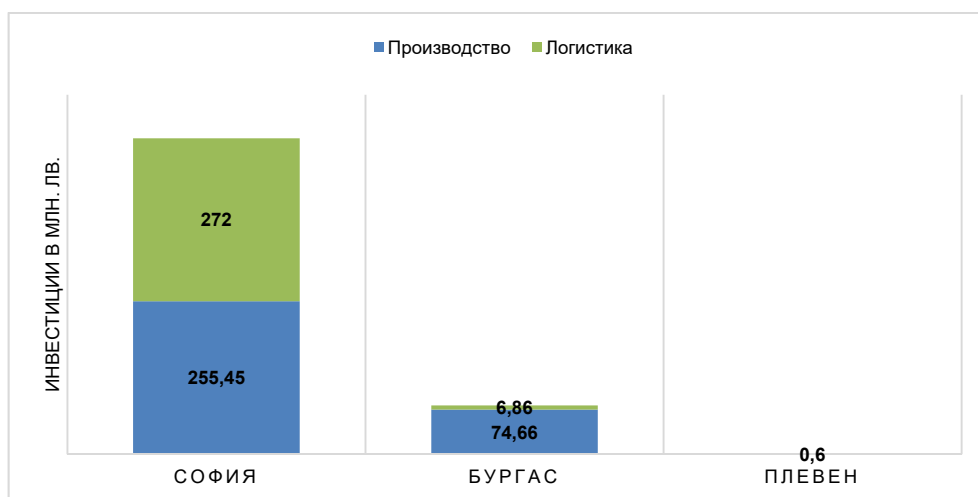
⁷ В Испания „сред основните причини са огромните обезщетения, които наетите получават при уволнение от работа – заплата за 45 дни за всяка година стаж в компанията. Това означава, че ако служител, работил 20 години в една фирма, бъде уволнен, той ще получи от работодателя си заплата за почти 3 години. При подобна ситуация компаниите просто не наемат млади служители“ (вж. <https://www.dnevnik.bg/pazari/2010/06/15/917701>).

са стъпка в правилната посока⁸. За много от законопроектите у нас, вкл. основни нормативни актове⁹, регулиращи финансовите отношения, не е правена оценка за въздействието и са променени веднага след като бъдат приети.

Сравнението на трите изследвани ИЗ по определени параметри показва, че интересът към отделните зони е коренно различен на много нива – реализирани инвестиции, съотношение „национален - чуждестранен капитал“ и гарантирани работни места (вж. фиг. 2, 3 и 4).

Фигура 2

Вложени инвестиции (млн. лв.)

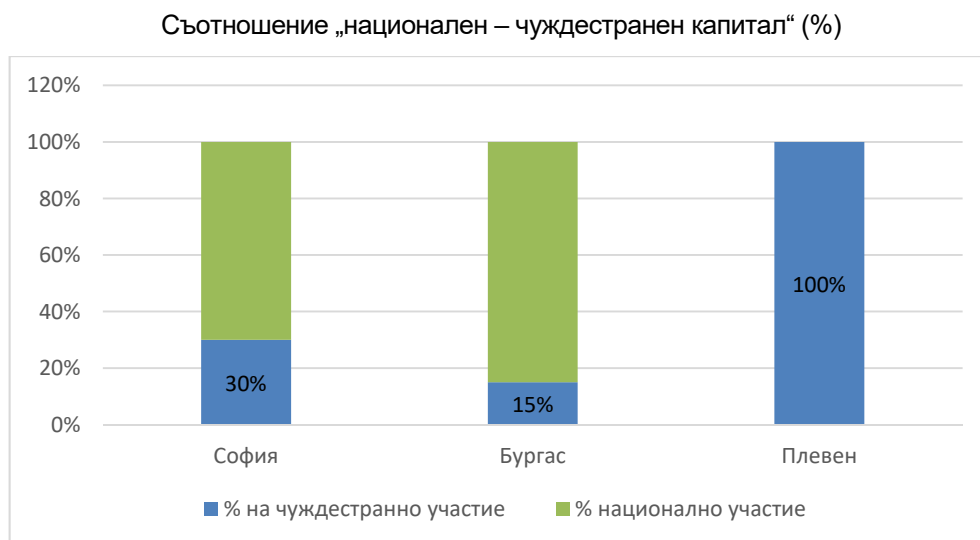


Източник. Собствени изчисления.

⁸ „Най-често променяният нормативен акт за периода 2010-2015 г. е Законът за енергетика, за който са приети 12 закона за изменение и/или допълнение. 10 пъти е променян Кодексът на труда, а 9 пъти – Законът за обществените поръчки. Това сочи изследване на Българската стопанска камара и Центъра за законодателни оценки и законодателни инициативи за работата на Народното събрание... В групата на често променяните нормативни актове попадат още: Наказателният кодекс, Наказателнопроцесуалният кодекс, Данъчноосигурителният процесуален кодекс, Изборният кодекс, Кодексът за социално осигуряване, Кодексът за застраховането, Гражданският процесуален кодекс, Административнопроцесуалният кодекс, данъчните закони (за ДДС, за акцизите, за облагане доходите на физическите лица, за местните данъци и такси), Законът за Търговския регистър, Законът за движение по пътищата, законите за МВР и за ДАНС, Законът за лечебните заведения и др.“ (www.economic.bg, 2016).

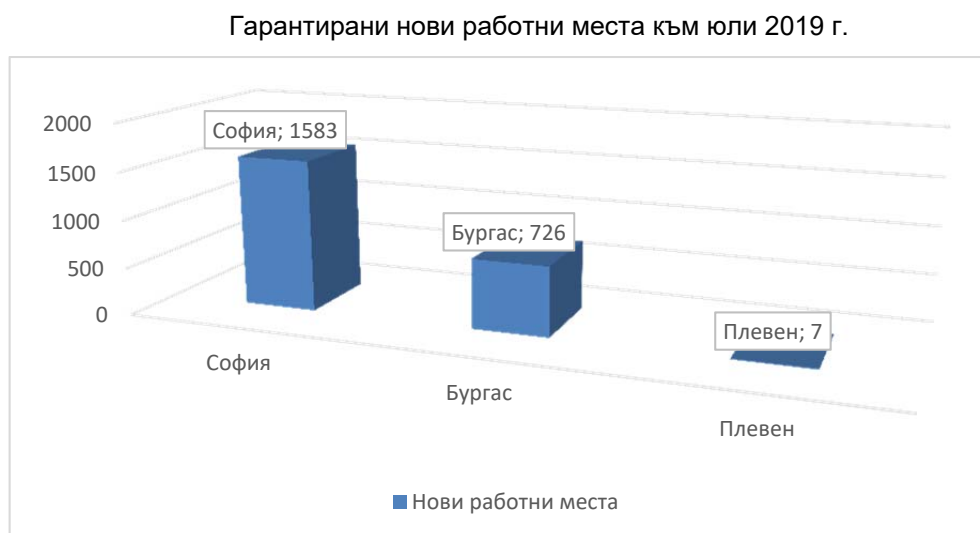
⁹ Кодексът за социално осигуряване държи абсолютния рекорд по промени, като за периода 2010-2015 г. е изменен рекордните 45 пъти. Това значи, че актът, който трябва да гарантира сигурност на хората, като регулира осигуряването им за пенсия, майчинство, безработица и др., всъщност се изменя по близо 8 пъти на година. Това става ясно от „Анализ на законодателната дейност на Народното събрание за периода 2010-2015 г.“, разработен от Българската стопанска камара и Центъра за законодателни оценки и законодателни инициативи (Йорданова, 2016).

Фигура 3



Източник. Собствени изчисления.

Фигура 4



Източник. Собствени изчисления.

Зоната в София е разположена до самата столица и има отлични транспортни връзки. В момента там са се установили 25 задгранични инвеститори,

а с над 20 нови се водят преговори. От 2700 дка площ на зоната една трета вече е застроена. *Зоната в Бургас* е с площ 240 дка и е в непосредствена близост до най-голямото товарно пристанище в България, разполага със собствена жп линия, на 3 км е от АМ „Тракия“ и на 10 км от Летище Бургас. Над 80% от площта ѝ вече са заети, има сключени договори с над 35 компании, проявяващи интерес към развитие на бизнес проектите си на територията на парка, чиито инвестиции надхвърлят 74 млн. лв. От 2016 г. зоната е разширена с нови 600 дка. Правителството е дало съгласие 7 имота – частна държавна собственост, намиращи се в Южната промишлена зона на Бургас, да бъдат внесени като непарична вноска в капитала на НКИЗ. От своя страна последната ще апортира тези активи в капитала на „Индустиален и логистичен парк – Бургас“ АД. *Зоната в Телиш (Плевен)* е в близост до международен и главен път и граничи директно с жп гара Телиш. Общата ѝ площ е 2 036 638 кв. м, повечето от които са земеделски земи. Теренът за индустриални цели е 436 дка. Зоната разполага с голям брой производствено-складови помещения с квадратура от 100 до 2300 кв. м. На територията ѝ са изградени 8 автогаража, 2 хранилища и два самолетните хангара. Като локация зоната е интересна само поради тези параметри.

Оценявайки реализираните досега инвестиции във всяка зона, се установява, че две от тях (София и Бургас) са запълнили капацитета си, една разширява площта си (зоната в Бургас), а третата е в процес на развитие (зоната в Телиш - Плевен). Сравнението е условно, като трябва да се отчете фактът, че има и други фактори, влияещи в тези е локации. Например като най-голям административен и икономически център в страната София привлича най-много инвеститори, а в Бургас действа единствената петролна рафинерия в България, реализирала мащабни инвестиции в дълготрайни активи в предишните години. София и Бургас имат подкрепата на регионалните власти и това влияе благоприятно при привличането на чуждестранни инвеститори. Допълнително в тези две локации са разположени множество академични звена, докато в Плевен действа само един университет, и то не в обсега на техническите направления. Това се отразява и върху инвеститорския интерес към разглежданите локации. Данните за гарантираните работни места на трите ИЗ са показателни сами по себе си (вж. фиг. 4).

*

Проведеното изследване води до заключения в две посоки, свързани съответно с инвеститорите и с оператора на индустриалната зона.

По отношение на инвеститорите:

1. При взимане на решение за инвестиране най-силно влияние оказва подходящото местоположение на индустриалната зона и наличието на функционираща инфраструктура. Това определено е знак за всеки администратор на ИЗ да съобрази своите очаквания за успех с направените инвестиции (пред-

варителни) в качествена, надеждна и допускаща развитие инфраструктура. Глобалната конкурентна среда предполага и конкуриране на отделните локации по отношение на обема на предоставените площи и готовата инфраструктура (пътна, енергийна, информационна). Изводите са подкрепени от статистическите данни за развитието на транспортната инфраструктура на трите области. Област Плевен не разполага с магистрална връзка за разлика от област Бургас и София (вж. Приложение 1).

2. Подходящото данъчно облагане, осигурителна тежест и финансова рамка са вторият съществен фактор с влияние върху инвестиционния процес. Без да е сред най-атраktivните международни локации, България разполага с подходяща законодателна рамка, отговаряща на изискванията на инвеститори от различни браншове. Съществен недостатък е честата промяна на закони и нормативни актове.

3. Демографската структура, наличните квалифицирани работници и служители са третият по значимост фактор за успеха на една индустриална зона. Обезпечеността с трудови ресурси на подходяща възраст, възможностите за квалификация и преквалификация са важни за инвеститорите, дори когато могат да си позволят да привличат и специалисти от други държави. Статистическите данни показват намаление на населението в областите Плевен и Бургас (особено силно изразено в област Плевен и минимално в област Бургас) докато в София (ИЗ „Божурище“) то се увеличава.

4. Факторът „социална среда“ също влияе върху решението за инвестиция. Ако се интерпретира моделът „Упсала“ за интернационализация на инвестициите, може да се допусне, че инвеститорите търсят позната и разбираема за тях обществена среда, в която те (или техните работници и служители) лесно могат да се интегрират. Във връзка с това там, където няма такива условия, на територията на зоната би било уместно да бъдат привлечени предприятия, чийто основен предмет на дейност са социалните услуги (развлекателни, културни, спортни). До известна степен този подход е много подобен на теорията за двустранните пазари, където, субсидирайки достъпа до един пазар, се променя броят на потребителите на другия.

5. Добра възможност за бъдещето на зоната в дългосрочен план е наличието на развойни звена към нея, защото при липса на такива инвеститорите биха били само компании от производствения сектор и сектора на услугите, които не разчитат нито на висококвалифициран персонал, нито на високоинновативни производства.

6. От значение е и предварителният контакт с местни партньори. В това отношение е препоръчително да се разработи бонусна система за местните юридически лица, партниращи си с чуждестранни компании.

7. Задължителната оценка, на която се подлагат инвеститорите, би трябвало да включва и критерия „какви други инвеститори те биха могли да привлечат от своя страна на територията на индустриалната зона“. Всяка допълнителна инвестиция, без значение дали е продължение на производствената

верига, или е разширяване на асортимента от продукти, е източник на знания, умения и компетенции за всички ангажирани. Този нематериален актив е трудно оценим, но генерира трайни познания сред заетите лица и променя облика на локацията

По отношение на оператора на индустриалната зона:

1. Операторът трябва да предлага изградена и функционираща базова инфраструктура, а не проект как би изглеждала тази инфраструктура след определен период.

2. Инфраструктурата, която би била атрактивна за потенциалните инвеститори, не се изчерпва само с наличието на транспортна връзка. Транспортната връзка трябва да е от магистрален тип или да съществува друг вид свързаност – въздушна или водна. От проведеното изследване не се вижда пряка връзка с така формулирания извод, но нивото на заетост и интерес към една от зоните (ИЗ Телиш – гр. Плевен) в сравнение с другите две (Божурище и Бургас) ясно показва, че това заключение е правилно. Наличието единствено на републикански път и жп връзка е недостатъчно за формирането на по-голям инвеститорски интерес.

3. Операторът на зоната трябва да разполага с висока оперативна свобода и гарантиран финансов ресурс, за да може да привлича и външен мениджърски екип, който да извършва оперативното управление на индустриалните зони. Не е нито реално, нито логично привличането на висококвалифициран управленски екип без предвидени средства и стимули за това. Такъв професионален управленски екип би могъл да постигне по-високи финансови резултати и по-качествено използване на обществените активи. Този извод се основава на концепцията „принципал-агент“, приложена към ИЗ. Принципалът (държавата/общината) предоставя своя актив за управление (индустриалната зона) на професионални мениджъри (агенти) и предвижда определен размер на възвръщаемост на вложения капитал, като част от него може да бъде предоставен на управленския екип за положените усилия под формата на бонуси.

4. Изграждането на социална инфраструктура на територията на индустриалните зони увеличава общия потенциал на локацията. Привличането на предприятия, предоставящи социални услуги (културни, спортни, развлекателни и др.) на територията на ИЗ, би повишило общата заетост в нея, би разнообразило и диверсифицирало приходите на оператора и би оформило положителна социална среда на локацията.

5. Операторът на зоната трябва да създава и приоритетно да развива локации с добра инфраструктура и обезпечени с трудови ресурси. Разработването на зони в области без налични базови предпоставки (инфраструктура, квалифициран персонал) е разпиляване на средства и усилия и не би възвърнало вложените средства в краткосрочен и средносрочен план.

6. На базата на опита си за работа с инвеститори и развити индустриални зони операторът трябва да разработи наръчник с базови изисквания от страна на инвеститорите, въз основа на който да съсредоточи своите ресурси и усилия в тези от управляваните от него зони, показващи най-висок потенциал за инвестиции.

Промяната на икономическата среда в България след присъединяването ни към Европейския съюз се отразява най-общо в две посоки: (1) все по-активна интеграция на местния бизнес към международните вериги на добавена стойност чрез нарастване на износа и (2) постепенно свиване на разчитащите на много ръчен труд производства с ниска производителност за сметка на разрастването на дейности с по-висока добавена стойност. Промяната не е изненадваща и е желана, защото подобрява доходите и стандарта на населението, но е и значително предизвикателство, защото се увеличават изискванията както към трудовите ресурси, така и към местните и държавните власти: по отношение на трудовия пазар – към нивото на квалификация и образование, а по отношение на публичните власти – към по-голяма кооперативност, гъвкавост и ефективност.

Използвана литература:

Браун, К. & П. Джаксън (1998). *Икономика на публичния сектор*. С.: Пъблиш СайСет - Агри ООД.

Ганев, П. (2019). Бумът на индустриалните зони. *Дневник*, 24 септември.

Йорданова, Ц. (2016). Социалния кодекс е променен 45 пъти за шест години. Достъпно на: <https://www.mediapool.bg/sotsialniyat-kodeks-promenen-45-pati-za-shest-godini-news248178.htm>

Соколова, Ц. (2018). *Пловдив е икономическият тигър на България*. Достъпно на: <https://www.mediapool.bg/plovdiv-e-ikonomichekiyat-tigar-na-bulgaria-news287750.html>

ИПИ (2019). *Децентрализация, регионално развитие и реструктуриране в икономиката*. Достъпно на <https://ime.bg/bg/articles/decentralizaciya-regionalno-razvitie-i-prestrukturirane-v-ikonomikata/>

Johanson, J. J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol.8, N1.

Интернет-източници:

https://www.dnevnik.bg/pazari/2010/06/15/917701_visoki_obezshteteniia_i_danuci_spuvat_ispanskiia_pazar/

www.economic.bg: <https://bg/news/6/koi-sa-naj-promenyanite-zakoni-u-nas.html>

<https://www.nsi.bg/bg/content/797/%3F-%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%B0-%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>

Приложение 1

Транспортна свързаност и логистика – обобщени данни

София

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт за София и София област	Дължина на автомагистралите (км)	137	137	137	145	138
	Дължина на първокласните пътища (км)	357	357	357	373	317
	Дължина на железопътните линии (км)	478	467	467	467	467
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	12 074 015.9	11 675 226.7	12 111 789.8	12 211 561.8	12 310 741.0
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	7 141 450	8 186 075	7 999 484	7 365 956	6 800 190
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	1 309 634	1 316 557	1 319 804	1 323 637	1 325 429

Плевен

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт	Дължина на автомагистралите (км)	-	-	-	-	-
	Дължина на първокласните пътища (км)	96	97	97	97	97
	Дължина на железопътните линии (км)	206	206	206	206	206
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	311 089.3	306 765.2	282 478.7	187 587.9	226 473.3
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	422 544	379 410	498 247	309 507	341 706
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	259 363	255 749	251 986	248 138	244 209

Бургас

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт	Дължина на автомагистралите (км)	51	52	52	51	51
	Дължина на първокласните пътища (км)	249	249	252	252	252
	Дължина на железопътните линии (км)	175	175	175	175	178
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	2 438 309.0	937 226.7	1 704 391.8	1 746 015.0	1 887 318.4
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	1 886 262	1 852 643	1 478 832	973 382	1 237 318
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	414 485	414 184	413 884	412 684	411 579

Източник. www.nsi.bg

21.05.2020 г.