

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ФАКТОРИТЕ, ПОДПОМАГАЩИ СЪЗДАВАНЕТО НА РЕГИОНАЛНИ КЛЪСТЕРИ ОТ МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основната цел на изследването е да се определят регионални фактори, които да способстват създаването на клъстери от малки и средни предприятия, и да се направи сравнителна характеристика и оценка на определените фактори по райони за планиране в България.

На съвременния етап малките и средните предприятия (МСП) играят важна роля при възстановяването, реструктурирането и подобряването на регионалната икономика.¹ Логично възниква основният въпрос кои регионални условия са благоприятни за подпомагане и разширяване на сектора в контекста на клъстерните теории? Отговорът на този въпрос трябва да се търси в две посоки – фактори, определящи локализационния избор на МСП, и фактори, характеризиращи регионалните клъстери. Ясно е, че различните регионални условия са фиксирани (най-малко в краткосрочна перспектива) и не могат директно да влияят на локалния желан профил на МСП - например физическите и климатичните условия, местоположението на региона, социодемографската структура, равнището на безработица и др.

В действителност регионалните ресурси са относително пространствено фиксирани, а някои от основните характеристики на обособената регионална околна среда като квалификацията на работната сила, равнището на технологичното и управленското ноу-хау, социалната и институционалната структури са също относително стабилни. Следователно регионалните промишлени клъстери от малки и средни предприятия и свързаните с тях регионален растеж, както и браншовото регионално разпределение са силно зависими по-скоро от богатството и производителността на запасите от регионални ресурси и по-малко от външния поток от ресурси.²

Локализационен избор на малките и средните предприятия

Вътрешнофирмените характеристики определят поведението и функционирането на всяко предприятие. Например съзидателността на предприемача и качеството на управлението са с основно въздействие върху конкурентоспособността на фирмата. Бизнес-средата (външното обкръжение) също има определящо значение. Конкурентоспособността на едно предприятие може да се разглежда като резултат от взаимодействието между бизнес-средата и вътрешнофирмените характеристики.

¹ *Smidt, M.* Innovation, industrialization and regional development. - *Geografisch Tijdschrift*. 15 (3), 1981.

² *Cappelin, R.* Productivity growth and technological change in regional perspective. - *Giornale Economisti*, 42, 1983.

Локализацията е важен фактор за функционирането на предприятието. Това се отнася с особена сила за МСП и най-вече в случаите, когато става въпрос за попадане в клъстер, с чиито особености ще се запознаем във втората част на изследването. Изборът на подходящо местоположение е определен в основни линии от вътрешнофирмените характеристики, бизнес-средата и основните тенденции в развитието на локализационните фактори.³

Бизнес-среда.

Терминът бизнес-среда се представя най-общо като светът извън фирмата, който може и влияе върху нейната дейност. Повечето автори я разделят на три основни елемента – пазарна среда, физическа среда и институционална среда. И трите елемента се определят като силно влияещи фактори върху локализационния избор на МСП. Те не трябва а се разглеждат изолирано, а винаги в тясна зависимост от вътрешнофирмените характеристики, с които са свързани.

Като детерминанти, определящи избора на местоположение, могат да се разглеждат причините, които карат бизнеса да се премести или които инициират решението за местоположение на новия бизнес. Съществува разграничение между бутачи и изтеглящи фактори. Първите са причините, каращи бизнеса да се премества, а вторите, обратно, са привличащи сили, влияещи от мястото, което бизнесът е решил да заеме. Комбинацията от двата типа фактори води до крайното решение дали да има, или да няма преместване. Разбира се, съществуват и фактори, които предпазват бизнеса от преместване – това са задържащите фактори, които представляват причините за запазване на настоящото местоположение.

Най-често срещаните в повечето сектори *бутачи фактори* са: липса на пространство; нужда от сгради или неподходящи такива.

Липсата на пространство е важен аргумент, способстващ прелокализацията, защото първоначалното местоположение на малкия бизнес (често собствения дом) не създава предпоставки за разрастване на предприятието. Влияе и фазата на жизнения цикъл, в която се намира бизнесът. Оказва се, че липсата на пространство е най-важният бутач фактор, особено за бързо развиващите се предприятия. Проблемът се появява в резултат от растежа на оборота или от увеличението на броя на заетите, но може да е продиктуван и от неизбежните промени в бизнеса, например автоматизация на производствените процеси, завоюване на нови пазарни сегменти, поддържане на собствения пазарен дял. Съществуват и други бутачи фактори като лоши работни условия в помещенията, недостатъчни зони за паркиране и др., но те не са достатъчно условие, за да задействат процесът на преместване и могат само да подкрепят доводите при стартирал процес.

³ Van Noort, E. A., I. J. T. Reijmer. Location choice of SMEs. Zoetermeer, March 1999.

Значението на бутащите фактори е различно за отделните сектори. Промислените предприятия за разлика от търговските и тези в сферата на услугите смятат, че липсата на пространство е най-важната причина за преместване.

Бутащите фактори са различни и за малкия и големия бизнес. Малкият бизнес е подтикван да променя своето местоположение най-често от фактори като: лоши пътни връзки, липса на пространства за паркиране, недобра работна атмосфера и др. Недостатъците обикновено са свързани с вътрешноградските проблеми или с тези в жилищната част на градовете. Големите фирми най-често посочват вътрешнооперационни проблеми, имидж, цени и др.

Най-важните *изтеглящи фактори* за предприятията са: достатъчно пространство за разрастване; стратегически добра позиция; добра достъпност.

Липсата на пространство кара много предприятия да търсят местоположение, което да им предлага подходящи условия за разрастване. Това е и основният изтеглящ (привличащ) фактор. Бутащите и изтеглящите фактори са свързани. Централната стратегическа позиция заедно с пазара се смята също за силен изтеглящ фактор, особено за дистрибуторите и фирмите от сектора на услугите. Например близостта до магистрала или лесният достъп до публичния транспорт са много важни съображения. Съществуват и други фактори, които в по-малка степен привличат фирми и не се смятат за основни. Такива са имиджът на местоположението, жилищните условия, благоприятните ценови равнища, местата за паркиране и др.

За всички сектори нуждата от пространство за разрастване е основен фактор. Но изтеглящите фактори не са с еднакво влияние по отношение на различните сектори. Например промислените предприятия са много по-силно повлияни от тези фактори в сравнение с останалите видове. Местоположението на пазара, достъпността и близостта с друг бизнес (нещо много характерно за кълстерите) не са толкова важни за секторите транспорт и реклама.

Съществуват, разбира се, различия и по отношение на малкия и големия бизнес. Малките и средните предприятия (и особено микропредприятията) са силно повлияни от съвсем незначителен брой изтеглящи фактори, за разлика от големите, при които броят е по-голям. За малките фирми възможностите за разширение са основен изтеглящ фактор, който съответства на доминиращата позиция на липсата на пространство като бутащ фактор, докато при големите се отчита и влиянието на стратегическата географска позиция, имидж и т.н.

Бизнес-преместванията на МСП обикновено са на малки разстояния. Причините за това са т.нар. задържащи фактори – това са предимствата, които дава кълстерът. Те действат като защитници на настоящото

местоположение. Един от най-важните фактори от тази група е човешкият. Сега бизнесът цени високо важноста на производствения персонал. Това се отнася особено за предприятията, произвеждащи висококачествени продукти или услуги. Фирмите от рекламните услуги също винаги наемат висококвалифициран персонал. Заетите упражняват все по-силен натиск върху локализационното поведение на предприятието. Това се проявява при по-високообразованите, които имат по-значителен принос за производствения процес. Висококвалифицираните заети много трудно могат да бъдат убедени да изоставят своите социални контакти и жилищни условия и да се преместят надалеч. Това е и една от причините за важната роля на човешкия капитал при вземането на решение за запазване на настоящата позиция.

Разбира се, влиянието на човешкия фактор е много по-силно изразено при малките и средните предприятия, отколкото при големите. Липсата дори на един човек при първите може да има значителни последици. Малките фирми наемат само няколко души на ключовите позиции, които са най-важни за дейността им. При тях съществува силна зависимост между дейността и ключовите фигури. Тази взаимовръзка не е така силна при големите предприятия. Там е много по-лесно да се компенсира отсъствието, без това да доведе до фатални последици за функционирането на предприятието.

Пазарната среда представлява търговските връзки с други фирми, с клиенти, банки, доставчици и др. Тук основно място заемат присъствието на доставчиците и клиентите и наличието на силно изявиени и водещи предприятия.

Физическата среда включва инфраструктура, сгради, телекомуникационно осигуряване. Тук основно се визира достъпността до пътища и публичен транспорт, качеството и имиджа на бизнес-локализацията, площта и т.н.

Институционалната среда обхваща правителствената политика с нейната специфика по отношение на МСП. Тази среда влияе чрез изискванията на законите, регулациите и насърчаването на бизнеса, чрез различни търговски организации, браншови съюзи, синдикати и др.

Физическата и институционалната среда създават ограничения за предприятията. Факторите, които са свързани с тези две измерения на бизнес-средата, се наричат условни локализационни фактори. Те засягат атрактивността на локализацията и не бива да се разглеждат отделно от пазарната среда.

Основни тенденции на развитие на локализационните фактори

Човешкият капитал започва да оказва все по-силно въздействие върху локализационния избор на предприятията. През последните години той дори започна да се разглежда като задържащ фактор, а жилищната и околната среда се превърнаха в основни фактори на бизнес-средата. Решението за

прелокализиране на малкото и средното предприятие не може да се осъществи, без да се вземат под внимание изискванията на висококвалифицираните работници.

Строгите регулации, налагани от държавата, влияят силно върху локализацията на МСП. Промислените предприятия по-често се сблъскват със строгите правила и регулации. Ако една фирма разширява само своето производство, няма да може много дълго да е привърженик на свободния избор на местоположение и след определен праг ще започне да настоява за политика на задължително преместване на точно определено място.

Правителствената политика е сегментирана на базата на типа дейности, извършвани в определения район. Политиките на планиране и на средата имат различни измерения за тежката индустрия, бизнес-парковете, дистрибуционните центрове и др.

Развитието през последните години повиши вниманието към атрактивността на сградите и площите около тях.

С течение на времето бизнесът изгражда повече и по-силни регионални кълстери вследствие на нарастващата роля на доставчиците, субконтракторите и развитието на иновационни мрежи, мрежи на познанието и други характеристики, които ще разгледаме във втората част на анализа.

Вътрешнофирмени характеристики

Те могат да се разграничат в следните основни групи:

- продукт/услуга;
- заети;
- капитал;
- производствен процес;
- географски обхват.

Продуктът/услугата като характеристика включва различни променливи като качество на продукта, полезност, доставка и т.н. Тези негови особености поражда специфично търсене, което индиректно влияе върху локализацията на фирмата. Тук важна роля имат също интензитетът на бизнес-контактите, физическата дистрибуция, имиджът и др.

Заетите и капиталът като производствени фактори влияят на локализацията чрез квалификация и структура. Бизнесът с преобладаващ дял на дълготрайните материални активи е по-малко мобилен поради високата цена на преместване.

Най-съществената променлива, определяща до голяма степен локализационното поведение на фирмата, е производственият процес. Организацията и управлението на последния изискват яснота по отношение на доставчиците, връзките, потребителите, сроковете, равнището на технологична иновация, динамиката на развитие и гъвкавостта (това са част от основните характеристики на кълстерите).

Географският обхват също е важна характеристика на локационния избор на фирмата. Бизнесът, представен на международния пазар, се сблъсква с други изисквания при определяне на местоположението си. Обикновено той действа като изтеглящ фактор в региона, тъй като създава специфично търсене – нещо много характерно за клъстерите.

Регионални клъстери и иновации

Дефинициите на клъстер са много различни и се използват в зависимост от целите на изследванията и от равнището на агрегиране. Предварително трябва да отбележим, че изследването не завършва с уникална и единствена по рода си дефиниция за клъстера като единица за анализ. Много от изследванията на клъстерите в литературата са фокусирани повече към схематично описание на характеристиките им към определен момент въпреки съществуващите особености в тяхното развитие. Не е отпразян по-внимателен поглед към развитието на специфични клъстери за по-дълго време. Това може би е вследствие на голямото разнообразие от регионални клъстери, различни по много измерители. Обобщенията в това разнообразие са затруднени, особено по отношение на основните тенденции на развитие.

Според Маскел⁴ точна дефиниция или поне поредица от принципи за определяне на клъстерите изглежда липсва в специализираната литература. От своя страна Портър⁵ предлага един по оперативен подход: “Клъстерите са географска концентрация на свързани помежду си компании, специализирани доставчици, вкл. и на услуги, фирми от близки индустрии и институции в отделни области, свързани от общи черти и допълващи се.”

Идеята за регионално концентриране е стара. Редица икономисти са стигнали до заключението, че фирмите с близки или свързани дейности често се локализируют в един и същ регион.⁶ Голяма част от литературата в тази област през 90-те години на миналия век беше в сферата на икономическата география и различните дисциплини от икономикса, но много бързо си спечели уважение. Това отчасти стана в резултат от разширяващите се разбирания за важността на такива фактори като способности, познания, институционално подпомагане на иновациите, конкурентността и растежа.

Регионалният клъстер е географски концентрирана група от фирми и свързани организации, действащи с подобни или близки технологии. Фирмите са свързани помежду си чрез формиран специализиран локален пазар на

⁴ Maskell, P. Towards a Knowledge-Based Theory of the Geographic Cluster. - *Industrial and Corporate Change*, 2001, 10 (4), p. 921-943.

⁵ Porter, M. E. *On Competition*. Boston, Harvard Business School Press, 1998.

⁶ Marshall, A. *Principles of economics*. London, Macmillan, 1920; Perroux, F. *Economic Space: Theory and Applications*. - *Quarterly Journal of Economics*, 1950, 64, p. 89-104.

труда и институционална рамка. Главните фундаменти на пространственото концентриране са класическите постулати на Маршал:

1. Икономите от специализация са вследствие от концентрацията от фирми, способни да привличат и поддържат специализирани доставчици.

2. Сдружението (струпването) на работници – наличието на такива със специфични познания и способности привлича фирми, които пък привличат и създават специализиран заетост.

3. Технологичните нововъведения от вън и натрупването на познания – познанията и информационният поток между участниците в клъстера зависят от възможностите за мобилност на заетите и от изградените мрежи на взаимодействие.

Друг фактор, способстващ за близкото локализиране на фирми, е понижаващата се цена на сделките. Когато потребителите и производителите са разположени близо един до друг, преговорите и контролът стават по-евтини. Това е особено важно, когато комуникациите се осъществяват чрез лични контакти – нещо характерно за сектора на МСП. Главната теза в изследванията на иновациите е, че основната част от необходимото познание е трудно да се систематизира (натрупа) и поради тази причина близката връзка между участниците е с голямо значение при иновационния процес.

Вярата (доверието) също е географска величина, базирана на културната близост и на близките отношения между участниците в сделките.⁷ Някои изследователи откриха, че географската концентрация на фирми привлича купувачи отвън.⁸ Последните често осигуряват напредничаво търсене, специфично местно търсене, достъп до ресурси и специална инфраструктура.⁹ Освен специфична поддръжка дейностите като осигуряване на рисков капитал, придобиване на предприемачески опит и управленски познания, създаване и поддържане на научни паркове и др. също са важни предпоставки за стартиране и по-нататъшно развитие на еволюцията на клъстера.

Литературата за системите за иновации¹⁰ акцентира върху близостта между производството и свързаната с него иновация. Иновационните дейности нерядко са основани за т.нар. мълчаливо познание, което изисква контакт лице в лице. Много често иновациите са и експериментален процес, при който изследователите придобиват новото познание от производствения

⁷ Piore, M. and C. Sabel. *The Second Industrial Divide*. New York, Basic Books, 1984.

⁸ Oakey, R. *High-technology Industry and Agglomeration Economies*. Silicon Landscapes. P.Hall and A. Markusen. Boston, Allen & Unwin, 1985; Russo, M. *Technical Change and the Industrial Districts: The Role of Interfirm Relations in the Growth and Transformation of Ceramic Tile Production in Italy*. - *Research Policy*, 1985, 14 (329-343).

⁹ Porter, M. E. *On Competition...*; Enright, M. *Regional Clusters: What we know and what we should know*. International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition. Kiel, Germany, Kiel Institute of World Economics, 2001.

¹⁰ Lundvall, B.-A. (ed.). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter Publishers, 1992.

процес и го използват в изследователски лаборатории. Иновативните дейности притежават свойството да се концентрират в области, където е локализирано производството. Това твърдение е доказано от Аудрихт и Фелдман,¹¹ които анализират връзката между производствения жизнен цикъл и тенденцията за пространствено концентриране на производството и иновационните дейности в САЩ. Те класифицират 210 индустрии в 4 групи според промишления жизнен цикъл и ги използват като база за анализ. Пространственото концентриране на иновативните дейности се различава от етапите на жизнения цикъл. Концентрирането е по-силно изразено в началните фази и по-разпръснато в по-късните.

Клъстерите могат да се характеризират чрез различни измерители.¹² Енрайт предлага серия от такива:

1. Централно разположение. По дефиниция географските клъстери са централно разположени. Някои регионални клъстери са събрани и концентрирани, а други са по-разпръснати.

2. Дълбочина. Тя съответства на броя на вертикално свързаните индустрии вътре в клъстерите. Дълбокият клъстер съдържа почти пълна снабдителна верига, докато плиткият се отличава с доставки от места извън региона.

3. Ширина. Хоризонталното измерение на клъстерите също е много важно. Хоризонтално свързаните индустрии се характеризират с използването общи технологии, крайни потребители, дистрибуционни канали и други невертикални взаимоотношения. Клъстерът е широк, ако съдържа локално хоризонтално свързани индустрии. Широтата на клъстера е знак за неговата сила и мощ. Вътрешните връзки и особено тези с общността на квалифицираните работници са много важни. Маскел¹³ и Кенни¹⁴ изтъкват голямото значение на експериментирането и тестването на различни технологични пътища при концентрацията на хоризонтално свързаните фирми. Прелокализираните фирми в клъстера предават една на друга опита си в успехите и неуспехите, а това дава възможност за мониторинг, дискусии и сравнения на алтернативни решения. По този начин фирмите участват в един продължителен процес на обучение чрез наблюдаване на конкурентите, чрез сравнение на различни решения, чрез селектиране, диференциране, имитиране и добавяне (споделяне) на собствени идеи. Някои от хоризонтално разделените индустрии имат възможност да избягнат временните спадове на пазара. От гледна точка на клъстера рискът се разпределя по неговата ширина.

¹¹ *Audretsch, D. B. and M. P. Feldman*. Innovative Clusters and the Industry Life Cycle. - Review of Industrial Organisation, 1996, 11, p. 253-273.

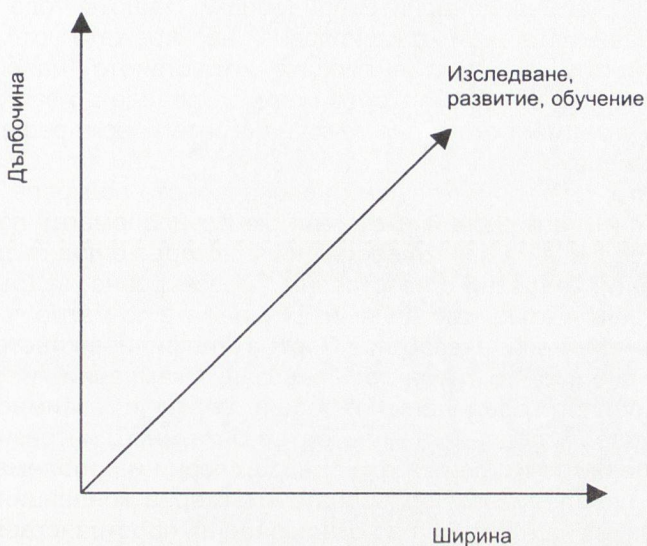
¹² *Enright, M.* Regional Clusters: What we know...

¹³ *Maskell, P.* Towards a Knowledge-Based Theory..., p. 921-943.

¹⁴ *Kenny, M.* National Exceptionalism? The Importance of Context in Shaping the Birth of the U.S. Internet Industry. DRUID Summer Conference, Helsingoer, Copenhagen, Denmark, 2002.

Фигура 1

Основни характеристики на регионалния кълъстер



Може да се каже, че тези три измерения представляват основата на кълъстера.

4. Изследване, развитие и обучение. Потенциалната сила и здравина на кълъстера се съдържа във вертикалното и хоризонталното измерение (дълбочината и ширината). Динамиката и в ширина, и в дълбочина може да бъде подпомогната от подходящи организации, свързани с познанието. От особена важност е участието на университетските центрове за изследване, развитие и обучение, подкрепящи различни индустрии и по хоризонтала, и по вертикала. Потенциална слабост е, ако локалните изследователски дейности са ограничени само до една част от веригата, например, ако важна част от хоризонталната ос не съответства на подходящо обучените инженери.

5. Плътност. Съществуването само на споменатите измерители не е достатъчно – много е важна и тяхната плътност. Плътният кълъстер е съставен от голям брой фирми, сред които има и големи, и притежава по-голяма вероятност за успех, отколкото разпръснатия.

6. Структура на собствеността. Критичен фактор е ролята на мултипликационните кампании. В литературата за регионалните кълъстери се срещат аргументи и за позитивни, и за негативни ефекти от мултинационалните компании. Последните могат да запълнят празнотата в локалната система на познание и да подкрепят фирмите в региона с финансови ресурси и с

развитието на високорискови дейности. Присъствието на мултинационална компания има силно промоционална стойност и по този начин засилва имиджа на клъстера, но същевременно може да отслаби взаимодействията между местните фирми. Възможностите на клъстера могат да бъдат ограничени от мултинационалните придобивки, защото това би могло да прекъсне тенденцията към разширяване на мрежата от фирми. Друг потенциално негативен ефект е липсата (отсъствието) на сила (воля) за вземане на решения в региона, което може да доведе до загуба на пазарни познания и до уязвимост от гледна точка на стратегически решения, свързани с местните условия.

Факторите, благоприятстващи първоначалната подкрепа (създаването) на клъстера, са много различни от тези, които подпомагат по-нататъшното развитие.¹⁵ В процеса на своята еволюция клъстерът е под въздействието на различни ефекти, свързани с натрупване, претоварване, задръстване, които могат да направят вътрешната динамика и мрежата по-малко гъвкави.

В съвременните си разработки Портър¹⁶ дефинира клъстера като "една географски приближена група от свързани компании и сдружения в специфична област, обединени от общи черти и взаимно допълване". Дискусиите около изследванията на Портър бяха много интензивни и няколко от неговите гледни точки се оказаха твърде спорни и проблематични.¹⁷ Един от основните проблеми на Портървата клъстерна концепция е това, че е изключително неясна и неточна по отношение на пространствения размер на клъстера. Първоначално авторът определя клъстерите като група от взаимосвързани национални индустрии, които са силно конкурентни на международните пазари.¹⁸ По-късно тази концепция все повече се трансферира и развива на регионално и локално равнище.¹⁹ Една от причините за толкова лесното ѝ свеждане до различни равнища е вероятно фактът, че самата концепция не съдържа вътрешни механизми, за да представи пространствените връзки и граници на клъстера. Някои фактори в Портървия диамант са свързани с регионалната среда, а други - с националната или с браншовата (фирмената) среда (вж. фиг. 2).

¹⁵ *Bresnahan, T., A. Gambardella, et al.* Old Economy' Inputs for 'New Economy' Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys. - *Industrial and Corporate Change*, 2001, 10 (4), p. 835-860; *Enright, M.* Regional Clusters: What we know...; *Porter, M. E.* On Competition...

¹⁶ *Porter, M. E.* Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in the Global Economy. - *Economic Development Quarterly*, 2000, 14 (1), p. 15-34.

¹⁷ *Martin, R. and Sunley, P.* Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? Paper presented at the Regional Studies Conference on 'Regionalising the Knowledge Economy' in London, 2001.

¹⁸ *Porter, M. E.* The Competitive Advantage of Nations. New York, Free Press, 1990.

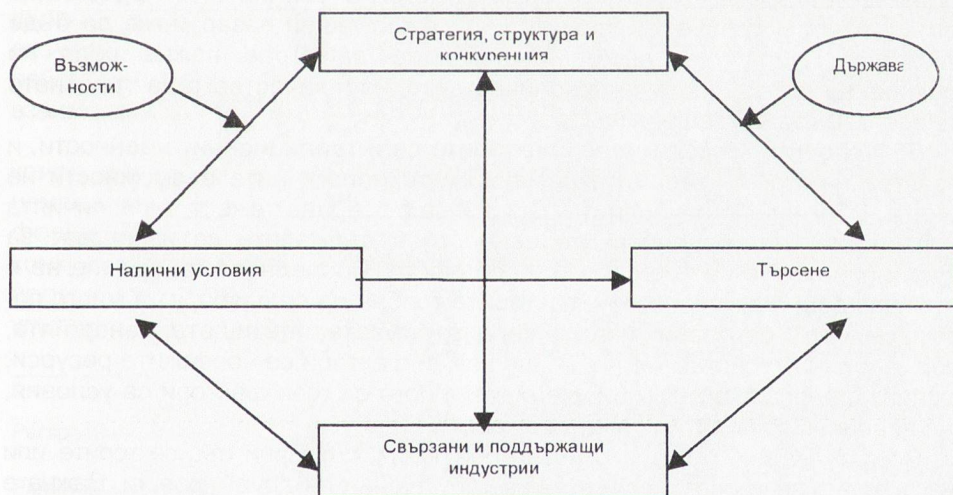
¹⁹ *Porter, M. E.* Locations, clusters, and company strategy. - In: Clark, G. L., M. P. Feldman, and M. S. Gertler (eds.). *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford, Oxford University Press, 2000, p. 253-274.

Иновациите играят основна роля в Портъровите разбирания за фирмените конкурентни предимства. И продуктите, и процесните иновации имат основно значение при създаването на нови пазари или при спечелването и задържането на пазарни ниши. Основното наблюдение на Портър е, че съществуват кълъстери от фирми в държава или в регион, ако даден бизнес е развит добре там. Химията в Германия, фармацевтиката в Швейцария, микропроцесорите в САЩ и Япония, мобилните телефони в скандинавските страни са малка част от многото примери за такъв тип кълъстери.

Местната (локалната) основа, където фирмите позиционират масата от своите ресурси за изследване и развитие, е най-важна за тяхната конкурентоспособност. Това означава, че не е достатъчно да се анализира фирмата самостоятелно с цел да се представи нейната конкурентоспособност. Спорно е, че нацията като привлекателна местна (локална) основа е решаваща за икономическия растеж. Въпросът е защо и как регионите се развиват като центрове с отлични постижения в отделна индустрия. Ако се разбере какво стои зад този процес на развитие, това може да подпомогне изграждането на такива центрове в бъдеще. Създаването на привлекателна местна (локална) основа или центрове на превъзходство трябва да е основна цел за всяка индустриална и бизнес-политика.

Фигура 2

Диамант на Портър²⁰



²⁰ Porter, M. E. The Comparative Advantage...

Накратко ще представим Портърския диамант от фактори, които влияят върху конкурентоспособността и заемат централно място не само при анализа и изследванията на автора, но и при по-късните изследвания на ресурсните зони.

Диамантът, чиито модел е изграден основно от зависимости и взаимодействия, се използва като аналитичен инструмент при анализа на взаимодействието между фирмата и нейната обкръжаваща среда. Той е изграден от шест основни части, които влизат във взаимодействие и зависимости:

1. Фирмата – нейната стратегия заедно с мениджмънта и с организацията и рутинната практика, са важни, разбира се, дотолкова, доколкото в крайна сметка фирмата трябва да трупа и да използва познание и ефективно да използва факторите на производство.

2. Секторът – от голямо значение са формалната и неформалната кооперация, разбираана като съперничество между фирмите в сектора, както и силата на организациите и институциите, отстояващи интересите на целия сектор. Важността може да варира – в някои случаи съперничеството между фирмите е съществена детерминанта, докато в други на първо място е кооперирането.

3. Свързаните сектори – присъствието или липсата на такива също оказва влияние, тъй като те представляват международна конкуренция и предлагат или адаптират технологията по начин, който стимулира кумулативните и интерактивните процеси. Това е свързано с продуктовата и процесната иновация, която прави и потребителите, и източниците на познание много важни.

4. Вътрешен (местен, локален) пазар – относителният му размер и качеството на търсенето имат решаваща роля. В секторите с нарастваща възвръщаемост исторически насложеният се вътрешен пазар може да бъде предимство. Публичният сектор също може да играе важна роля по отношение на факта, че не само количеството, но и качеството на търсенето са съществени за вътрешния пазар.

5. Факторите – предимства. Факторите са и традиционните ценности, и инфраструктурата, и човешките ресурси, и технологичните възможности на страната. Обикновено природните ресурси са с основна тежест, а различията във факторите на традиционните ценности в държавите се използват за анализ и обяснение на търговските особености. Последното твърдение не е достатъчно добре доказано. Тук факторите трябва да се разбират в много по-широк смисъл, свързани и с инфраструктурата, пътищата, енергията, информационната система и т.н. Също важни фактори са човешките ресурси, познанието, образованието и обучението. Много от тези фактори са условия, силно повлияни от политиката на държавата.

6. Държавата – създава основни регулации, свързани със секторите или бизнеса – държавни инвестиции в инфраструктурни или други проекти. Важна е също ролята ѝ на основен потребител. Най-общо държавата определя границите за факторните предимства или условия. Законите, свързани със стандарти,

патенти, антитръстовото законодателство и др., са основни. От голямо значение е и локализирането на научните и образователните ресурси.

Посочените широко обхватни елементи са обект на анализ. Именно взаимодействието между всички елементи на диаманта определя конкурентните предимства и недостатъци. Както беше споменато, историческият поглед към много от клъстерите, които виждаме днес, показва, че те са създадени и развивани в продължение на дълъг период. Това означава, че процесите на натрупване играят основна роля и развиването на предимствата изисква много време.

Портър пръв изследва най-малко по десет сектора в десет различни държави, използвайки диаманта при качествения и историческия анализ на всеки сектор във всяка страна. В тези изследвания той се стреми да открие доказателства за това по какъв начин различните взаимодействия и развития в отделните сектори в някои случаи водят до нарастване на конкурентните предимства на фирмите от тези сектори или клъстери.

Ключов проблем на Портървата концепция за клъстерите е отсъствието на институционалната рамка.²¹ Институциите, малко или много, са разглеждани като остатъчни сили, т.е. такива, които не са важни при изследването и представянето на феномена клъстер. Друг основен проблем на неговите изследвания е по-скоро исторически, защото авторът не дава точно обяснение и разбиране за посоката на икономическите процеси и динамиката им. Икономическите агенти и техните действия и взаимодействия остават до голяма степен скрити.²² Тази широка и обща характеристика казва много малко за предимствата, които биха имали фирмите, ако се локализируют в клъстера. За да се отговори правилно на този въпрос, трябва да се прави разлика между хоризонталните и вертикалните размери на клъстера, а също и да се идентифицират предимствата на конкретния район или регион в противовес на допълнителните или междурегионалните взаимодействия между фирмите.²³

Хоризонталното измерение на клъстерите се състои от тези фирми, които произвеждат подобни продукти и се конкурират помежду си. Това измерение може да играе решаваща роля през първите етапи от формирането и специализацията на клъстера. Портър доказва, че силната конкуренция и надпревара между фирмите е важен стимул за иновации и продуктова диференциация. Не е задължително тези фирми да имат близък контакт една с друга или интензивни входно-изходни връзки, включващи

²¹ Bathelt, H. and J. Glückler. *Economic Geography: Economic Relations in Spatial Perspective*. Stuttgart, UTB- Ulmer, 2002.

²² Bathelt, H., A. Malmberg and P. Maskell. *Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and The Process of Knowledge Creation*. DRUID Working Paper No 02-12. 2002

²³ Maskell, P. *Towards a Knowledge-based Theory...*, p. 921-943; Malmberg, A. and P. Maskell. *The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering*. - *Environment and Planning*, 2002, A 34, p. 429-449; Bathelt, H. *The re-emergence of a media industry cluster in Leipzig*. *European Planning Studies*, 2002, 10, p. 583-611.

веществено материални сделки. Фирмени облиги от прелокализацията могат да се получат и ако фирмите са добре информирани за характеристиките на конкурентните продукти и за качеството и цените на използваните от конкурентите производствени фактори. Предимствата на близостта нарастват вследствие на продължителни наблюдения и сравнения на производствените условия най-вече спрямо всички регионални фирми.

Вертикалното измерение на клъстера се състои от тези фирми, които са допълващи се и са част от вътрешносвързани мрежи от доставчици, услуги и потребители. Още Маршал описва как многообразието на хоризонтално равнище стимулира растежа по вертикалното измерение: "Ако един човек започне да развива своя идея, това се подема и от останалите, като се комбинира с техните предложения и в крайна сметка това се превръща в източник на бъдещи нови идеи."²⁴ Основната идея е, че ако се установи такъв специализиран индустриален клъстер, фирмите, участващи в него ще развият търсене на специализирани услуги и доставчици. Това кара последните да се локализируют по-близо до такива фирми, защото те формират важен пазар. Позиционирането до такива пазари носи на доставчиците икономии от мащаба и им позволява да дистрибутират голяма част от своята продукция на по-ниски цени поради по-малките транспортни разходи. Като последствие може да се очаква развитие на гъсти мрежи от сделки и материални връзки в клъстера.

Определяне на регионални фактори на средата, които да способстват създаването на клъстери от МСП

Индустриалните клъстери са различни на различните равнища на агрегиране. В проекта Национална система за иновации, обхващаш страните-членки на Европейския съюз, индустриалните клъстери са разграничени на базата на снижавашия се модел.²⁵ Основната теза на този клъстерен подход е, че иновацията не е приоритет само на отделната фирма, а е по-скоро процес на придобиване на познания, който изисква взаимодействие, размяна на познание, коопериране между различни организации в мрежата на производството.

Според използвания модел във всяка икономика се разграничават три различни вида клъстери: макро-, мезо- и микроклъстери (вж. фиг. 3).

Макроклъстерите съответстват на националното равнище. Те съдържат връзките между и в промишлените групи, които определят специализацията на икономиката на страната. Вторият вид клъстер представлява секторната или регионалната концентрация. Те съдържат връзките между и в отделните индустрии и региони. Последни са клъстерите на фирмено равнище и са много важни за икономиката. При тях се проследяват връзките в отделния регион между специализираните доставчици с една или няколко фирми от ядрото на клъстера.

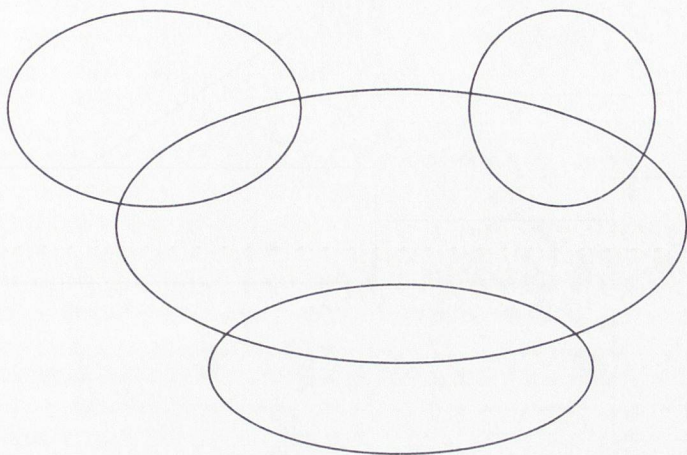
²⁴ *Marshall, A. Principles of Economics. 8th edition. Philadelphia, Porcupine Press, 1920.*

²⁵ *OECD. Cluster Analysis and Cluster-Based Policy in OECD-Countries. OECD, Paris, 1998.*

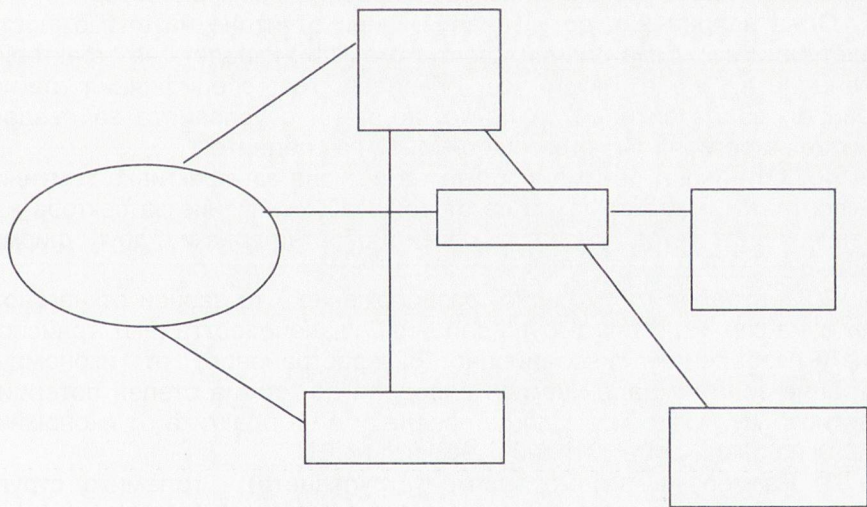
Фигура 3

Кълъстери на различните равнища на агрегиране²⁶

Макрокълъстер

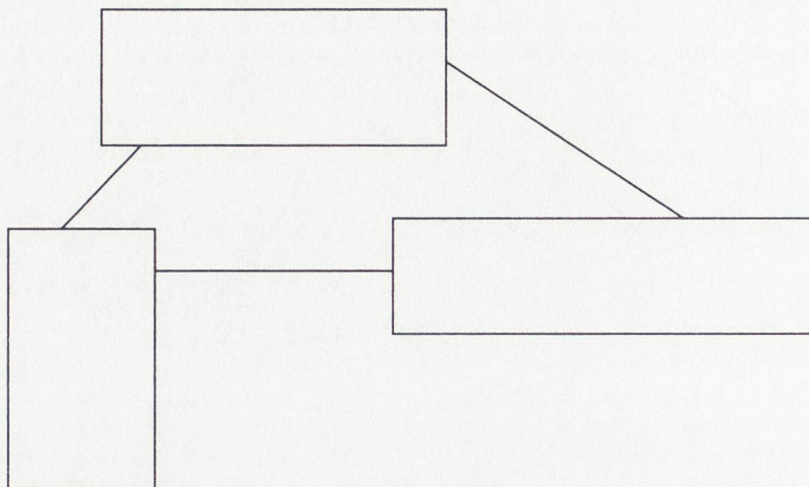


Мезокълъстер



²⁶ Roelandt, Th., and P. den Hertog. Mapping innovative clusters: research proposal and discussion note. Working Paper, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1997.

Микроклъстер



Изхождайки от така разграничените клъстери и от факта, че изследваме предпоставките за възникване на клъстери от МСП, търсените от нас фактори трябва да се анализират на равнище микроклъстер.

След направения дотук анализ и при отчитане на възможностите на статистическата база данни достигаме до извода, че факторите на регионалната среда, които се обуславят от специфичния регионален потенциал за развитие и са пряко свързани с условията за създаване и развитие на регионални клъстери от МСП, са следните:²⁷

1. Достъпност - възможностите на региона за ефективна комуникация и транспортната инфраструктура са от решаващо значение за сектора на МСП, най-вече защото те се нуждаят от прави и обратни връзки с други фирми и/или пазари.

2. Централно (периферно) разположение - то зависи от неговото разположение спрямо голяма група райони. Отдалечеността (вкл. транспортните цени и забавеното иновационно разпространение) от икономическата централна зона на даден регион определя до голяма степен потенциала за развитието му, което може да се проследи и на практика от икономическата позиция на различните региони в рамките на ЕС.

3. Размер на агломерацията (струпването) - големите струпвания, особено над прага на критичното равнище, водят до икономии от мащаба за

²⁷ Alsters, T., R. van der Mark. The development potential of small and medium sized firms. Report. Commission of the European Communities, Brussels, 1986.

МСП, дължащи се най-вече на близките функционални връзки и на директния достъп до информационната система.

4. Институционална и политическа рамка - в този контекст трябва да се поддържат различни форми на финансова помощ за МСП (включващи и рисков капитал), различни политически мерки за насърчаване на иновациите и новите технологии в сектора на малкия бизнес (чрез инфраструктурата за изследване и развитие), информационни и консултантски услуги и др.

5. Образователни услуги – те, както и индивидуалната специализация са изключително важни локални условия, особено за новите малки и средни предприятия. Ограничаването на развитието на специализацията на заетите намалява потенциала на регионално развитие, което се отразява най-силно върху сектора на малкия бизнес.

6. Жилищен климат - много изследвания демонстрират необходимостта от подходящи жилищни условия, особено за висококвалифицирания персонал в сектора на МСП.

7. Цена на електроенергията - ниската регионална цена на електроенергията допринася за създаването на МСП в съответния регион.

8. Равнище на заплатите - ниското равнище на заплатите дава на региона (междурегионална и международна) конкурентна позиция.

9. Работна сила - съставът и растежът на регионалната работна сила (особено в икономически активната възраст) са две от най-важните детерминанти, определящи потенциала за развитие на региона.

10. Перспективи относно заетостта - нежеланото равнище на безработица може да се избегне чрез ефективна миграционна политика, образователни програми, съкращаване на работното време, специфична политика към определен индустриален сектор и т.н.

11. Регионални възможности за МСП - тази характеристика обяснява и приноса на малкия бизнес за насърчаване на производствените дейности и изгодите от това.

Всички представени фактори са определящи и за локализацията на малките и средните предприятия и регионалните клъстери.

Посочените характеристики на регионалната среда, имащи пряко отношение към възникването и развитието на клъстери от МСП, ще използваме по-нататък, за да направим сравнителна характеристика и оценка на районите за планиране в България.

Сравнителна характеристика и оценка на възможностите на шестте района за планиране в България да способстват за създаването на промишлени регионални клъстери от МСП

Комплексността на заобикалящата ни среда много често ни кара да прибързваме и да не разглеждаме изследваните проблеми в детайли. Трябва да се акцентира върху необходимостта от инструменти за оценка, отчитайки

икономическите, социалните и екологичните аспекти, за да се подпомогнат както вземащите решения, така и засегнатите от тях.

Поради систематичната структура на оценяваните процеси методологията трябва да осигурява съгласуваност между методите за оценка и решаването на актуалния проблем – в случая сравнителен анализа на степента, в която в шестте района за планиране в България има условия за възникване на регионални клъстери от МСП. На тази база смятаме, че при изследването на многофакторни проблеми, каквато е и разглежданата зависимост, трябва да се използват няколко различни мултикритерийни метода, обединени в една обща аналитична рамка.

Представената методология за анализ е базирана на мултикритерийни методи за оценка и в основата ѝ стои режимният анализ. Този сравнителен метод е подпомогнат от метода на аналитичния йерархичен процес на Саати.²⁸

Методологията преминава през няколко стъпки (вж. фиг. 4):²⁹

Стъпка 1. Спецификация на проблема. Тук на преден план излизат методологията на оценката, генерирането и дефинирането на алтернативите. Освен това се определят критерии, които да оценяват влиянието. Оценката на съответните влияния е свързана с промените в изследваните променливи. Част от тези влияния могат да бъдат измерени числово, но другата част трябва да бъде измерена с различни от числовите единици като влияние върху околната среда, време за развитие и т.н. Резултатът от първата стъпка е създаването на информационна база данни, за която може да се каже, че е основна и елементарна и поради това трябва да се анализира по-подробно при втората стъпка.

Стъпка 2. Анализ на информацията. На този етап на процеса на оценка се обръща внимание на по-задълбочения анализ на събраната база данни. Тук се акцентира на въпросите за оценка на типа данни, на пълнотата на базата данни, на взаимовръзките между данните, на редуцирането им с ненужната информация. Резултатът от тази стъпка е построяване на информационна таблица на влиянията, в която са представени методите за оценка, вкл. и комбинираните.

Стъпка 3. Избор на подходящ метод за оценка. Методите, включени в една методология за оценяване, се различават по своята цел и характеристика в практическото изследване, по своето равнище на измерване, класификацията и използването на базата данни. Въпреки че методите се

²⁸ Nijkamp, P., P. Rietveld, H. Voogd. Multicriteria Evaluation for Physical Planning. Amsterdam, The Netherlands, Elsevier Science, 1990; Nijkamp, P., and H. Ouwersloot. A Decision Support System For Regional Sustainable Development. - In: Van den Bergh, J. C. J. M., M. W. Hofkes (eds.). The Flag Model, Theory and Implementation of Sustainable Development. Kluwer, Dordrecht, 1998; Rietveld, P. and J. Rouwendal. Welvaartsaspecten Bij de Evaluatie Van Infrastructuurprojecten, Ministerie van Verkeer en Waterstaat, Den Haag, 2000. - In: Vreeker R., P. Nijkamp and C. Welle. A Multicriteria Decision Support Methodology for Evaluating Airport Expansion Plans. Tinbergen Institute Discussion Paper. 2001 R; Saaty, T. L. Decision Making for Leaders. Pittsburgh, Rws Publication, 1988.

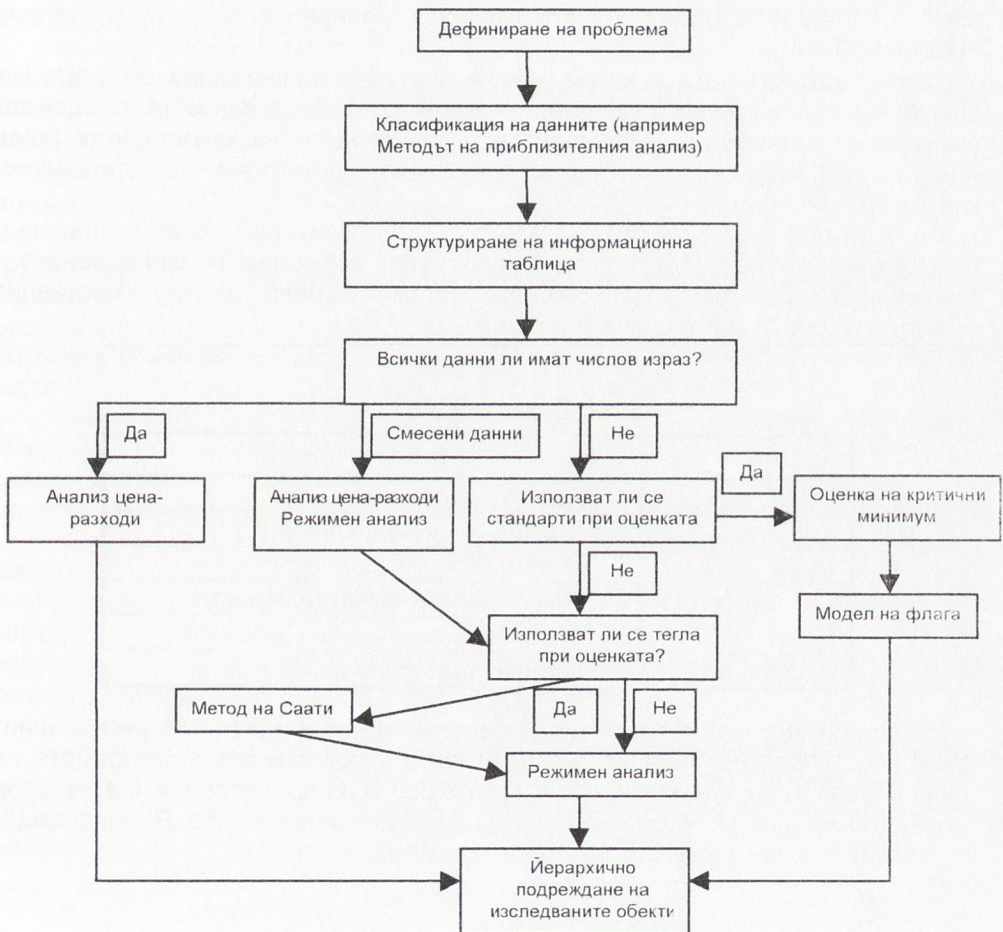
²⁹ Vreeker R., P. Nijkamp and C. Welle. A Multicriteria Decision Support Methodology for Evaluating...

различават в много отношения, те имат една обща черта, а именно, че целта им е да оценят всички аспекти на изследваната взаимозависимост. Използваната методология за оценка трябва да осигури съвместимост и съгласуваност между използвания метод за оценяване и актуалния проблем, който трябва да бъде решен.

Стъпка 4. Оценка на влиянията - йерархия на възможностите. Тук се оценяват отделните зависимости и влияния чрез определения (или в комбинация) метод(и), тегла или стандарти. Крайните резултати могат да бъдат подредба на алтернативите, класификация на обектите или окончателен избор.

Фигура 4

Стъпки на методологията за оценка



При анализа се използва методът на аналитичния йерархичен процес на Саати, който по своята същност представлява сравнение между всички критерии. Той е разработен от Томас Лори Саати през 1970³⁰ на базата на три основни компонента:

1. Йерархично подреждане на елементите на разглеждания проблем.
2. Установяване на приоритетите.
3. Проверка на логическата последователност на вече определените приоритети.

Процедурата на метода включва различни стъпки. Първата е дефиниране на проблема и формулиране на критерии, разпределени в йерархия от 5 равнища: основна цел (и); критерии; субкритерии; индикатори; индекс.

След дефиниране на йерархическата последователност на елементите следва втората стъпка – определяне на стойностите на теглата за всеки критерий според резултатите от сравнението между отделните елементи.

Методът на Саати използва и семантична 9-степенна скала (вж. табл. 1) за оценка на приоритетните стойности, която свързва стойността с оценката, изразяваща възможните резултати при сравняването на качествените данни. Така различните елементи могат да бъдат претеглени със съизмерима измервателна скала.

Чрез този метод теглата на всеки отделен критерий оказват влияние на важността и силата, която има всяка група, включена в изследването. В заключение методът потвърждава съответствието между съставните елементи на вектора от теглата и оценката.

Таблица 1

Семантична скала на Саати

Стойност	Определение
1	Еднакво значение (важност)
3	Средно значение (важност)
5	Силно значение (важност)
7	Много силно значение (важност)
9	Изключително значение (важност)
2, 4, 6, 8	Междинни стойности

Първо ще представим концепцията за матрицата на регионалните фактори, характеризиращи изследваните зависимости. Матрицата се обозначава с *E* и съдържа числовите стойности на представените 11 фактора (по вертикала), а по хоризонтала са представени районите *R*, участващи в изследването. Матрицата може да се представи така:

³⁰ Saaty, T.L. Decision Making for Leaders...

$$E = \begin{bmatrix} e_{11} & \dots & \dots & \dots & e_{1R} \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ e_{I1} & \dots & \dots & \dots & e_{IR} \end{bmatrix},$$

където $i = 1 \dots I$.

Оценката на стойностите на e_{ir} ($i = 1 \dots I, r = 1 \dots R$) изисква оперативна дефиниция за всеки потенциален фактор на развитие, който е представен и сравним във всеки от регионите чрез подходяща сравнима мерна единица. По този начин матрицата E представлява многофакторен профил на всеки от включените R региона.

Ясно е, че всяка от тези черти ще има различно значение при определянето на тежестите на факторите от локалния профил в матрицата. Теглата трябва да се дадат от много добре запознати със сектора на малкия бизнес експерти.

За по-правилно и точно определяне на стойностите на елементите, участващи в матрицата на регионалната производствена среда, е необходимо те да се представят чрез основните си измерители. Някои от елементите са измерими само с един показател, а за други са необходими няколко.

За да се оцени още по-точно значението на някои от елементите на регионалната производствена среда, са въведени и коригиращи коефициенти, които отразяват тежестта на влиянието на отделните съставни показатели в структурата на съответните измерители. Теглата са определени по метода на аналитичния йерархичен процес на Саати. Поради изискването за съпоставимост при последващите сравнения и анализи там, където е необходимо, някои от елементите на матрицата на регионалните фактори ще бъдат съответно преобразувани и представени със стойности в границите 0 – 1.

Елементите на матрицата на регионалните фактори и техните измерители, които се обуславят от специфичния регионален потенциал за развитие и представляват характерни условия за възникване и развитие на регионални кълстери от МСП, са следните:³¹

1. *Достъпност*. Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез следните конкретни измерители:

- гъстота на пътната мрежа – представлява съотношение между дължината на съществуващата пътна мрежа и площта, върху която е разположена. Чрез този показател може да се оцени средната степен на достъпност до всяка част на региона;

- възможности за комуникация.

Приемаме, че с масовизирането на новите комуникации достъпът до инфраструктура за комуникации (телефон, факс, Интернет и др.) е еднакво лесен за всички, т.е. не налага специфични различия между отделните райони. Следователно характеристиката “Достъпност”, участваща в

³¹ Alsters, T., R. van der Mark. The development potential of small and medium sized firms...

матрицата на регионалната производствена среда, ще се представи само чрез гъстотата на пътната мрежа.

Определянето на стойността на компонента ще стане на два етапа: *първи етап* - пресмятане на средната гъстота на пътната мрежа според класа на пътя и територията на района; *втори етап* - според възможностите и значението на съответния клас пътна мрежа получените резултати от първия етап ще се коригират с коефициенти, които отразяват важността на съответния клас пътна мрежа. При определянето на стойността на коригиращите коефициенти изхождаме от съпоставката между отделните видове пътна мрежа по следните критерии: пропускателна способност, основен трафик, време за преминаване, инфраструктура за обслужване, възможности за развитие, значение за привличане на инвестиции, възможности за осъществяване на стопанска дейност и т.н. На табл. 2 е представено значението на отделните класове пътна мрежа според метода на аналитичния йерархичен процес на Саати със съответните оценки за теглата.

Таблица 2

Семантична скала на Саати

Вид на пътната мрежа	Определение	Стойност
Третокласна	Слабо значение	2
Второкласна	Средно значение	5
Първокласна	Силно значение	10
Автомагистрала	Изключително значение	100

Таблица 3

Достъпност

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ	Коеф.
Вид на пътната мрежа (км)	Автомагистрала	0	7	72	0	131	118	
	Първокласна	176	551	597	430	592	615	
	Второкласна	483	611	776	534	989	619	
	Третокласна	1175	2323	2210	1286	3056	1914	
Площ (кв. км)		10606	17952.2	19973.4	14647.6	27516.2	20306.4	
Средна гъстота на пътната мрежа	Автомагистрала	0	0.00039	0.0036	0	0.0048	0.0058	100
	Първокласна	0.017	0.031	0.03	0.029	0.021	0.03	10
	Второкласна	0.045	0.034	0.039	0.036	0.036	0.03	5
	Третокласна	0.111	0.013	0.111	0.088	0.111	0.094	2
Коригирани стойности	Автомагистрала	0	0.039	0.36	0	0.48	0.58	
	Първокласна	0.17	0.31	0.3	0.29	0.21	0.3	
	Второкласна	0.225	0.17	0.195	0.18	0.18	0.15	
	Третокласна	0.222	0.26	0.222	0.176	0.222	0.188	
Общо		0.617	0.779	1.077	0.646	1.092	1.218	
Окончателна стойност		0.617	0.779	1.077	0.646	1.092	1.218	

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 529

2. *Централно (периферно) разположение.* Този елемент може да се представи чрез следните конкретни измерители:

- средна отдалеченост от водещите райони, респ. държави. Поради специфичното ни местоположение може да се твърди, че по отношение на този измерител ще има различия между отделните райони. Разликите би трябвало да се търсят в нееднаквата отдалеченост на отделните райони за планиране от най-близките до България силно развити райони, а именно западноевропейските държави. Следователно ще имаме увеличаване на отдалечеността от западните към източните райони у нас, но фактът, че територията на отделните райони и на страната като цяло е много малка в сравнение с отдалечеността и че пристанищата – морски и речни, имат обратна посока на отдалечаване спрямо описаната по отношение на районите у нас, ни налага да приемем, че този измерител не генерира определящи различия между отделните райони;

- средна отдалеченост от Югозападния район – отдалечеността на всеки отделен район от най-развятия български район.

Определянето на стойността на този елемент на регионалната производствена среда ще стане на три етапа: *първи етап* – отчитане на отдалечеността от развитите западноевропейски райони. Приемаме, че средната отдалеченост на страната от тях е 1800 км. За нуждите на сравнителния анализ нека приемем 1000 км за равни на 0.1 ($1000 = 0.1$). Тогава общата средна отдалеченост за всеки район ще е равна на 0.18.

Втори етап - отчитане на средната отдалеченост на всеки район спрямо Югозападния. Средните разстояния между центровете на Югозападния и останалите райони са, както следва:

1. ЮЗ – СЗ = 150 км, според възприетата мярка отговаря на 0.015;
2. ЮЗ – СЦ = 300 км, според възприетата мярка отговаря на 0.03;
3. ЮЗ – СИ = 500 км, според възприетата мярка отговаря на 0.05;
4. ЮЗ – ЮИ = 400 км, според възприетата мярка отговаря на 0.04;
5. ЮЗ – ЮЦ = 150 км, според възприетата мярка отговаря на 0.015;
6. ЮЗ – ЮЗ = 0 км, според възприетата мярка отговаря на 0.

Трети етап - с нарастване на отдалечеността намалява положителното влияние. Следователно, за да запазим съответното конкурентното предимство, трябва да коригираме получените резултати за всеки район, като извадим от единица всяка от получените стойности (табл. 4).

Таблица 4

Централно разположение

Райони	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
Средна отдалеченост от Западна Европа	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18
Отдалеченост от Югозападния район	0.015	0.03	0.05	0.04	0.015	0
Общо	0.195	0.21	0.23	0.22	0.195	0.18
Коригирана стойност	0.805	0.79	0.77	0.78	0.805	0.82
Окончателна стойност	0.805	0.79	0.77	0.78	0.805	0.82

Източник. Български военен атлас. С., 1979, с. 132

3. *Размер на агломерацията (струпването)*. Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител анализ на струпването – делът на населението, живеещо в различните по размер градове и села спрямо общия брой на населението на страната.

Таблица 5

Семантична скала на Саати

Размер на струпването	Определение	Стойност
над 1 000 000	Изключително значение	1.8
500000- 1000000	Много силно значение	1.6
250000 – 500000	Силно значение	1.4
100000 – 250000	Средно значение	1.2
50000 – 100000	Еднакво значение	1
под 50 000	Междинна стойност I	0.5
Села	Междинна стойност II	0.2

Таблица 6

Размер на агломерацията

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ	Коеф.
Дял на струпването на жители	над 1 000 000	0	0	0	0	0	0.148	1.8
	500000- 1000000	0	0	0	0	0	0	1.6
	250000 – 500000	0	0	0.040	0	0.044	0	1.4
	100000 – 250000	0	0.036	0	0.025	0.018	0	1.2
	50000 – 100000	0.016	0.017	0.024	0.023	0.034	0.02	1
	под 50 000	0.023	0.048	0.053	0.021	0.068	0.057	0.5
	Села	0.027	0.048	0.059	0.032	0.086	0.051	0.2
Коригирани стойности	над 1 000 000	0	0	0	0	0	0.2664	
	500000- 1000000	0	0	0	0	0	0	
	250000 - 500000	0	0	0.056	0	0.0616	0	
	100000 - 250000	0	0.0432	0	0.03	0.0216	0	
	50000 - 100000	0.016	0.017	0.024	0.023	0.034	0.02	
	под 50 000	0.0115	0.024	0.0265	0.0105	0.034	0.0285	
	Села	0.0054	0.0096	0.0118	0.0064	0.0172	0.0102	
Общо	0.0329	0.0938	0.1183	0.0699	0.1684	0.3161		
Окончателна стойност	0.0329	0.0938	0.1183	0.0699	0.1684	0.3161		

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 508.

Определянето на стойността на този елемент ще стане на два етапа: *първи етап* - определяне на дела на населението, живеещо в отделните размерни групи градове; *втори етап* - корекция на резултатите от първия етап съобразно значението на съответното струпване за развитието на сектора на МСП. Коригиращите коефициенти са определени по метода на

аналитичния йерархичен процес на Саати на базата на сравнителен анализ на предимствата, които генерира струпването на население. Допускаме, че струпването между 50 и 100 хил. човека не генерира предимства, но не води и до недостатъци, на което съответства коригиращ коефициент 1. Останалите групи са степенувани според възможностите, които генерират, и са оценени положително или отрицателно спрямо тази стойност. На табл. 5 е представено значението на отделните групи струпвания според метода на аналитичния йерархичен процес на Саати със съответните оценки за теглата.

4. *Институционална и политическа рамка.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез оценката на следните измерители:

- Закон за малките и средните предприятия;
- програми, по които МСП могат да получават финансова помощ;
- политически мерки за насърчаване на МСП;
- инфраструктура в помощ на малките и средните предприятия, която включва: развитие и обхват на банковата мрежа; наличие на мрежа за оказване на консултантски услуги; информационен център; център, свързан с регионалното развитие; бизнес-инкубатор; бизнес-център; гише на предприемача.

При оценяването на отделните измерители е отчетено, че всеки сам за себе си няма съществен принос. Влиянието им трябва да се анализира комплексно. Първите три измерителя са общи за цялата страна и оценките им нямат регионални различия. Следващата група измерители има и общо за страната представяне, и регионални различия.

При оценката на посочените измерители са взети под внимание следните съществени моменти:

- общата рамка на ЕС по отношение на политиката спрямо МСП;
- резултатите от преговорите на България с ЕС по глава "Малки и средни предприятия";
- състоянието на банковата мрежа, мрежа на Българската търговско-промишлена палата, мрежа на Българската асоциация на агенциите за регионално развитие – БАРДА, евроинфоцентрове, бизнес-инкубатори, бизнес-центрове, гишета на предприемача.

Определянето на стойностите на отделните измерители ще стане на два етапа – оценка на общата рамка и оценка на инфраструктурата.

Фокусът на политиката на Европейския съюз за МСП се изгражда постепенно през годините, като неговата насоченост е както към подобряване на бизнес-средата, така и към подкрепата на тези предприятия чрез различни финансови инструменти и програми. Подобряването на бизнес-средата означава усъвършенстване както на административната, така и на законодателната, данъчната, финансовата и социалната среда. Основният инструмент на ЕС в тази област е Планът за действие на BEST (Business Environment Simplification Task Force – работна група за подобряване на

бизнес-средата). Програмите и финансовите инструменти за подпомагане на МСП могат да имат формата на пряка или косвена помощ.

Важна част от правните аспекти по гл. 16 “Малки и средни предприятия” представлява Европейската харта за малки предприятия, приета от Европейския съвет във Фейра през юни 2000 г. Набелязаните насоки за действие са следните: предприемачески дух - образование и обучение; по-бързо и по-лесно започване на бизнес; по-добра законодателна и административна среда за бизнеса; предприемачески умения; осигуряване на достъп до административните услуги чрез Интернет; използване на всички възможности, предоставяни от единния пазар; данъчни и финансови въпроси; укрепване на технологичния капацитет на малките предприятия; успешни модели за осъществяване на електронен бизнес; по-добро представяне интересите на МСП на национално равнище и на ниво Европейски съюз.

През април 2000 г. в рамките на преговорите за присъединяване на България към ЕС глава 16 “Малки и средни предприятия” беше условно затворена. В позицията ни при преговорите по тази глава беше изразено следното: България приема и ще приложи изцяло правото на ЕС в раздел “Малки и средни предприятия” и съответно не отправя искане за преходен период или изключение при възприемане на законодателството в тази област.

Въвеждането на принципите на ЕС по провеждане на политиката към МСП изисква създаване на обща благоприятна нормативна, финансова и административна среда за тези предприятия. Българската държава се ангажира с прилагането на принципите на политиката на ЕС в областта на малките и средните предприятия чрез два основни акта:

1. Нормативен – Закона за малките и средните предприятия. Той е приет през 1999 г. и урежда обществените отношения, свързани с провеждането на държавната политика по насърчаване създаването и развитието на МСП, вкл. като въвежда определение за малките и средните предприятия.

2. Ненормативен - Национална стратегия за насърчаване развитието на малките и средните предприятия. С приемането ѝ през април 2002 г. българското правителство декларира, че поставя като свой основен приоритет подкрепата на МСП. Основната цел на Националната стратегия е създаването на благоприятна среда и условия за развитието на конкурентоспособен сектор на МСП които ще ускорят икономическия растеж на страната. Петте приоритета на стратегията са:

1. Опростяване на административната и нормативната среда за МСП.
2. Подобряване на финансовата среда.
3. Подкрепа на иновациите и технологичното развитие.
4. Европеизация и интернационализация на МСП.
5. Подобряване на достъпа до информационни услуги.

Както в страните-членки на ЕС, така и в България политиката за МСП трябва да има за резултат изграждането на предприемачески дух и култура в

обществото. Това е един от най-важните приоритети в съвременната политика на ЕС. По отношение на обществото това означава, че то трябва да осъзнава значението на сектора на МСП, да разбира трудностите, с които той се сблъсква, да се стреми да ги облекчава, да уважава предприемаческия дух.

В рамките на проект, подпомаган от Британското министерство за международно развитие, Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия създаде информационен продукт "Информационно гише на предприемача". Пилотни информационни гишета за предприемача бяха създадени в общините Видин и Пазарджик. Интересът от страна на общините към продукта е голям - сега АМСП е сключила споразумения с 7 областни и 70 общински администрации за изграждане на информационно гише на предприемача, като в 15 от тях има напълно работещо "Информационно гише за предприемача". В гишетата предприемачите могат да получат на едно място подробна информация "стъпка по стъпка" за регистрирането на фирма, за въвеждането в експлоатация на стопански обект и за някои лицензионни и регистрационни режими, администрирани от общините.

Условията за финансиране на МСП в България следват силно изразена тенденция към подобрене в резултат от общата финансова стабилност на банковия сектор. Икономическата ситуация дава възможности за предвиждане и оценка на риска. Броят на стопанските субекти с добри пазарни позиции постоянно нараства.

Осигуряването по-добър достъп на бизнеса до услугите, програмите и мрежите на ЕС и подобряването на координацията им се осъществява посредством мрежата от 232 евроинфоцентъра в цяла Европа. В България са стартирали вече осем такива по Третата многогодишна програма на ЕС за МСП (1997 – 2000 г.) Шест от тях са в регионалните търговско-промишлени палати (София, Пловдив, Стара Загора, Враца, Ямбол, Добрич) и два – в агенции за регионално развитие и бизнес-центрове (в Русе и Сандански).

При разработването на оценките на инфраструктурата в помощ на малките и средните предприятия са отчетени и общите стойности за цялата страна, и отделните регионални различия. Като основни измерители са включени оценките за банковата мрежа, Българската търговско-промишлена палата и агенциите за регионално развитие. Те имат добро национално представяне и не определят големи регионални различия, докато останалите измерители – евроинфоцентър, бизнес-инкубатор, бизнес-център, носят строги регионални различия. При оценката на инфраструктурата в помощ на МСП е отчетен и броят на регионалните представителства на съответните организации. Оценката представлява съвкупност от обща оценка за дейността на съответната организация плюс оценка на нейното регионално представяне. Тук отново се използва методът на аналитичния йерархичен процес на Саати. Важността на отделния измерител със съответните оценки е представена на табл. 7.

Таблица 7

Семантична скала на Саати

Определение	Стойност
Еднакво значение	0.01
Междинна стойност	0.02
Средно значение	0.03
Междинна стойност	0.04
Силно значение	0.05
Междинна стойност	0.06
Много силно значение	0.07
Междинна стойност	0.08
Изключително значение	0.09

Таблица 8

Институционална и политическа рамка

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ		
Оценка за	Инфра-структура в помощ на МСП	Закон за МСП	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	
		Програми за фин. на МСП	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	
		Политически мерки за насърчаване на МСП	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	
		Банкова мрежа	Общо	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
			рег. различия	0	0	0	0	0	0
		БТПП	Общо	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
			рег. различия	0	0	0	0	0	0
		БАРДА	Общо	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
			рег. различия	0.03	0.05	0.07	0.03	0.08	0.08
		Евроинфо-център	Общо	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
			рег. различия	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02
		Бизнес-инкубатор	Общо	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
			рег. различия	0.06	0.02	0.04	0.04	0.04	0.1
		Бизнес-център	Общо	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
			рег. различия	0.02	0.04	0.04	0.05	0.04	0.3
		Гише на пред-приемача	Общо	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
			рег. различия	0.09	0.15	0.3	0.08	0.19	0.11
Общо		0.63	0.69	0.88	0.63	0.79	1.03		
Окончателна стойност		0.63	0.69	0.88	0.63	0.79	1.03		

Източник. Интернет.

5. *Образователни услуги.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител брой на висшите учебни заведения, филиали, факултети, колежи и други образователни възможности за придобиване на професионална

квалификация I, II, III и IV степен, позиционирани във всеки един район на 1000 човека от съответната възрастова група.

Определянето на стойността на този елемент от регионалната производствена среда ще стане на два етапа: *първи* - установяване на броя на съответните видове учебни заведения на 1000 човека от съответната възрастова група в района; *втори* - коригиране на получените стойности от първия етап с коефициенти, съответстващи на значението на съответния вид учебно заведение за развитието на регионалната специализация и образователните услуги по метода на аналитичния йерархичен процес на Саати. Учебните заведения са разделени на две основни групи съобразно изискванията относно възрастта при кандидатстване:

- първа група – общообразователни, специализирани и професионални училища като възможности за населението най-вече в подтрудопособна възраст. Пресмятанията при тях са на базата на данните от района;

- втора група – колежи и университети като възможности за населението най-вече в трудоспособна възраст. Пресмятанията при тях са на базата на данните от цялата страна.

При определянето на коригиращите коефициенти са взети под внимание следните разлики:

- брой на учениците, обучавани в отделното учебно заведение;
- изискванията при кандидатстване;
- връзка между обучението и професионалната реализация;
- възможности за развитие, предоставяни от съответното учебно заведение;
- възраст при кандидатстване;
- възможности за придобиване на допълнителна квалификация;
- възможности за преквалификация;

На табл. 9 е представено значението на отделните видове учебни заведения според метода на аналитичния йерархичен процес на Саати със съответните оценки за теглата.

Таблица 9

Семантична скала на Саати

Видове учебни заведения	Определение	Стойност
Общообразователни	Междинна стойност I	0.1
Специализирани	Междинна стойност II	0.2
Професионални училища за I кв. ст.	Междинна стойност III	0.5
Професионални училища за II кв. ст.	Междинна стойност IV	0.6
Професионални училища за III кв.ст.	Междинна стойност V	0.6
Колежи и самостоятелни колежи за IV кв. ст.	Много силно значение	25
Университети, филиали	Изключително значение	50

Таблица 10

Образователни услуги

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ	Коеф.
Вид учебни зав.	Общообразователни	218	392	523	292	705	566	
	Специализирани	10	24	26	12	30	25	
	Проф. у-ща за I кв. ст.	0	1	1	0	0	0	
	Проф. у-ща за II кв. ст.	10	16	15	11	26	17	
	Проф. у-ща за III кв.ст.	27	75	66	31	96	91	
	Колежи и самостоятелни колежи за IV кв. ст.	2	10	13	6	14	15	
	Университети. филиали	3	7	8	3	9	25	
Население	Подтрудосп. възраст	78724	169410	213295	134608	308944	304585	
	Трудоспособна възраст	285945	686317	791080	472947	1181847	1328396	
Брой учебни зав. на 1000 човека в подтрудоспособна възраст по видове и райони на база райони	Общообразователни	2.7691	2.3139	2.452	2.1692	2.2819	1.8582	0,1
	Специализирани	0.127	0.1416	0.1218	0.0891	0.0971	0.082	0,2
	Проф. у-ща за I кв. ст.	0	0.0059	0.0046	0	0	0	0,5
	Проф. у-ща за II кв. ст.	0.127	0.0944	0.0703	0.0817	0.0841	0.0558	0,6
	Проф. у-ща за III кв.ст.	0.3429	0.4427	0.3034	0.2302	0.3107	0.2987	0,6
Брой учебни зав. на 1000 човека в трудоспособна възраст по видове и райони на база общо за страната	Колежи и самостоятелни колежи за IV кв. ст.	0.0004	0.0021	0.0027	0.0012	0.0029	0.0031	25
	Университети. филиали	0.0006	0.0014	0.0016	0.0006	0.0018	0.0052	50
Коригирани стойности	Общообразователни	0.2769 1	0.23139	0.2452	0.21692	0.22819	0.18582	
	Специализирани	0.0254	0.02832	0.02436	0.01782	0.01942	0.0164	
	Проф. у-ща за I кв. ст.	0	0.00295	0.0023	0	0	0	
	Проф. у-ща за II кв. ст.	0.0762	0.05664	0.04218	0.04902	0.05046	0.03348	
	Проф. у-ща за III кв.ст.	0.20574	0.26562	0.18564	0.13812	0.18642	0.17922	
	Колежи и самостоятелни колежи за IV кв. ст.	0.1	0.0525	0.0675	0.03	0.0725	0.0775	
Университети. филиали	0.03	0.07	0.08	0.03	0.09	0.26		
Общо		0.71425	0.70742	0.64718	0.48188	0.64699	0.75242	
Окончателна стойност		0.71425	0.70742	0.64718	0.48188	0.64699	0.75242	

Източник: Интернет; Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 242 – 243.

6. *Жилищна среда.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител жилищна площ на човек от населението в кв. м по райони за планиране съответно в градовете и селата. Той представлява съотношението между общата жилищна площ и броя на населението по отделни райони в съответните населени места.

Определянето на стойността на този елемент от регионалната производствена среда ще стане на три етапа:

първи етап - определяне на жилищната площ на човек от населението в градовете и селата по райони;

втори етап - аналитично представяне на получените резултати;

трети етап - коригиране на резултатите от втория етап с коефициенти, отразяващи разликата между градската и селската среда, определени по метода на аналитичния йерархичен процес на Саати. При определянето на коригиращите коефициенти са взети под внимание различията между града и селото по отношение на: условията на живот; качеството на живота; възможностите; транспортните разходи; комуникации и връзки.

На табл. 11 е представено значението на отделните типове жилища според метода на аналитичния йерархичен процес на Саати със съответните оценки за теглата.

Таблица 11

Семантична скала на Саати

Видове жил.	Определение	Стойност
Градове	Изключително значение	1.5
Села	Междинна стойност	0.5

Таблица 12

Жилищна среда

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ	Коеф.
Жилищна площ на човек от населението, м ²	Градове	18.34	17.29	17.48	16.63	16.97	16.77	
	Села	28.48	26.46	21.50	21.68	22.47	30.43	
Аналитично представяне	Градове	0.1834	0.1729	0.1748	0.1663	0.1697	0.1677	1.5
	Села	0.2848	0.2646	0.2150	0.2168	0.2247	0.3043	0.5
Коригирани стойности	Градове	0.2751	0.25935	0.2622	0.14945	0.25455	0.25155	
	Села	0.1424	0.1338	0.1075	0.1084	0.11235	0.15215	
Общо		0.4175	0.39315	0.3697	0.35785	0.3669	0.4037	
Окончателна стойност		0.4175	0.39315	0.3697	0.35785	0.3669	0.4037	

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 523 – 525.

7. *Цена на електроенергията.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител

цена на електроенергията. От 01.10.2005 г. Държавната комисия за енергийно и водно регулиране утвърди следните цени на енергоразпределителните дружества (осреднени):

Таблица 13

Осреднени цени на енергоразпределителните дружества

Дружество	Цена
София	0.125
София област	
Плевен	
Пловдив	0.121
Стара Загора	
Горна Оряховица	0.124
Варна	
Златни пясъци	0.31

Регионалната цена на електроенергията ще се определи на два етапа. На първия ще се изчисли средната цена, а на втория, за да се запазят сравнителните конкурентни предимства на по-ниските цени, резултатите трябва да бъдат извадени от единица.

Таблица 14

Цена на електроенергията

Райони	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
Средна цена на ел. енергия (лв.)	0.125	0.1244	0.15	0.121	0.121	0.125
Коригирана стойност	0.875	0.8756	0.85	0.879	0.879	0.875
Окончателна стойност	0.875	0.8756	0.85	0.879	0.879	0.875

Източник. Държавна комисия за енергийно и водно регулиране.

8. *Равнище на заплатите.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител средна заплата по райони. За да е ефективен показателят, трябва да отчитаме, че сравнителните предимства са в регионите с по-ниски заплати. Следователно тук оценката ще се даде на два етапа: *първи етап* - аналитично представяне на средната годишна работна заплата по райони; *втори етап* - за да следваме логиката за конкурентно предимство трябва да извадим от единица всяка от получените стойности (табл. 15).

Таблица 15

Равнище на заплатите

Райони	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
Средна годишна заплата	3103	2940	3016	3189	2966	3812
Аналитично представяне	0.31	0.294	0.302	0.319	0.297	0.381
Коригирана стойност	0.69	0.706	0.698	0.681	0.703	0.619
Окончателна стойност	0.69	0.706	0.698	0.681	0.703	0.619

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 484 – 485.

9. *Работна сила.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител структура на населението – делът на населението в подтрудоспособна възраст и в трудоспособна възраст по отделни райони в общия брой на населението на страната (табл.16).

Таблица 16

Работна сила

Райони		СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
Население (бр.)	Подтрудоспособна	78724	169410	213295	134608	308944	304585
	Трудоспособна	285945	686317	791080	472947	1181847	1328396
Общо		364669	855727	1004375	607555	1490791	1632981
Дял в общия бр. на населението		0.047	0.110	0.129	0.078	0.191	0.209
Окончателна стойност		0.047	0.110	0.129	0.078	0.191	0.209

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 466.

10. *Перспективи относно заетостта.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител коефициент на безработица, който отразява успеха на посочените усилия в борбата с безработицата.

Определянето на стойността на този елемент от регионалната производствена среда ще стане на два етапа: *първи етап* - аналитично представяне на коефициента на безработица, за да стане сравним с останалите елементи, характеризиращи регионалната производствена среда; *втори етап* - за да следваме логиката за конкурентно предимство, трябва да извадим от единица всяка от получените стойности (табл. 17).

Таблица 17

Перспективи относно заетостта

Райони	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
Коефициент на безработица	23.0	15.2	18.1	13.9	14.0	6.8
Аналитично представяне	0.23	0.152	0.181	0.139	0.14	0.068
Коригирана стойност	0.77	0.848	0.819	0.861	0.86	0.932
Окончателна стойност	0.77	0.848	0.819	0.861	0.86	0.932

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 491.

11. *Регионални възможности за малките и средните предприятия.* Този елемент на регионалната производствена среда може да се представи чрез конкретния измерител дял на сектора на малките и средните предприятия в структурата на дълготрайните материални активи. Представлява съотношението между стойността на дълготрайните материални активи в сектора на малките и средните предприятия по райони и общата стойност на дълготрайните материални активи в този сектор за страната.

Таблица 18

Регионални възможности за малките и средните предприятия

Райони	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
ДМА (хил. лв.)	461393	1595765	2187791	1570303	2666208	6781245
Дял	0.030	0.104	0.143	0.103	0.175	0.444
Окончателна стойност	0.030	0.104	0.143	0.103	0.175	0.444

Източник. Статистически годишник 2004. НСИ, 2004, с. 508.

В резултат от направените анализи и изчисления матрицата на регионалната производствена среда добива следния вид (табл. 19):

Таблица 19

Сравнителна оценка на изследваните фактори на регионалната среда

Характеристики	СЗ	СЦ	СИ	ЮИ	ЮЦ	ЮЗ
1. Достъпност	0.617	0.779	1.077	0.646	1.092	1.218
2. Централно разположение	0.805	0.79	0.77	0.78	0.805	0.82
3. Размер на агломерацията	0.0329	0.0938	0.1183	0.0699	0.1684	0.3161
4. Институционална и политическа рамка	0.63	0.69	0.88	0.63	0.79	1.03
5. Образователни услуги	0.71425	0.70742	0.64718	0.48188	0.64699	0.75242
6. Жилищен климат	0.4175	0.39315	0.3697	0.35785	0.3669	0.4037
7. Цена на ел. Енергия	0.875	0.8756	0.85	0.879	0.879	0.875
8. Равнище на заплатите	0.69	0.706	0.698	0.681	0.703	0.619
9. Работна сила	0.047	0.110	0.129	0.078	0.191	0.209
10. Перспективи пред заетостта	0.77	0.848	0.819	0.861	0.86	0.932
11. Регионални възможности за МСП	0.030	0.104	0.143	0.103	0.175	0.444

За всеки от плановете райони в България са събрани достатъчно данни относно 11-те елемента, характеризиращи профила на потенциала на региона за подпомагане възникването на регионални кълъстери от МСП. Оценка са направени в границите от 0 до 1 съобразно състоянието на регионите и очертаващите се тенденции в развитието на наблюдаваните променливи (табл. 20).

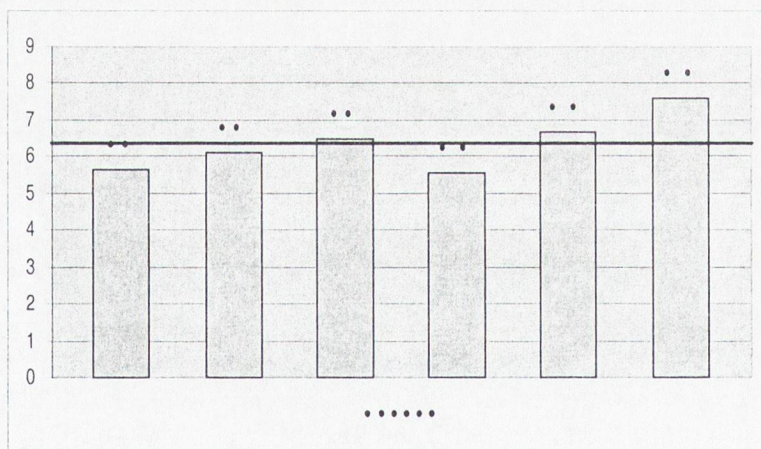
Таблица 20

Представяне на потенциала на региона за подпомагане възникването на регионални кълъстери от МСП

Характеристики	СЗР	СЦР	СИР	ЮИР	ЮЦР	ЮЗР	Общо	Средна стойност
1	0.617	0.779	1.077	0.646	1.092	1.218	5.429	0.904833
2	0.805	0.79	0.77	0.78	0.805	0.82	4.77	0.795
3	0.0329	0.0938	0.1183	0.0699	0.1684	0.3161	0.7994	0.133233
4	0.63	0.69	0.88	0.63	0.79	1.03	4.65	0.775
5	0.71425	0.70742	0.64718	0.48188	0.64699	0.75242	3.95014	0.658357
6	0.4175	0.39315	0.3697	0.35785	0.3669	0.4037	2.3088	0.3848
7	0.875	0.8756	0.85	0.879	0.879	0.875	5.2336	0.872267
8	0.69	0.706	0.698	0.681	0.703	0.619	4.097	0.682833
9	0.047	0.110	0.129	0.078	0.191	0.209	0.764	0.127333
10	0.77	0.848	0.819	0.861	0.86	0.932	5.09	0.848333
11	0.030	0.104	0.143	0.103	0.175	0.444	0.999	0.1665
Общо	5.62865	6.09697	6.50118	5.56763	6.67729	7.61922	38.09094	6.34849

Фигура 5

Потенциал за подпомагане възникването на регионални кълъстери от МСП по райони



От фиг. 5 се вижда, че само три от шестте района имат потенциал над средния за страната. Това са Югозападния със силно изразено превъзходство, Южният централен - съвсем малко над средното равнище и Североизточният с почти колкото средното равнище. За всички останали равнището на потенциала им за подпомагане възникването на регионални клъстери от малки и средни предприятия е под средния страната.

Така представеното изследване характеризира в сравнителен аспект регионалните фактори, способстващи възникването на клъстери от малки и средни предприятия. Въпросът дали съществуват такива клъстери в шестте района за планиране, или не ще бъде предмет на друго изследване. Основната цел на този анализ беше да подреди районите съобразно степента, в която условията в тях биха способствали за възникването на клъстери от малки и средни предприятия. Според този критерий районите се подреждат по следния ред:

1. Югозападен;
2. Южен централен;
3. Североизточен;
4. Северен централен;
5. Северозападен;
6. Югоизточен.

Последните два са с почти еднаква стойност и може да се каже, че предлагат еднакви условия.

Район	Югозападен	Южен централен	Североизточен	Северен централен	Северозападен	Югоизточен
1. Югозападен	0.48	0.32	0.28	0.25	0.22	0.20
2. Южен централен	0.38	0.30	0.25	0.22	0.20	0.18
3. Североизточен	0.35	0.28	0.25	0.22	0.20	0.18
4. Северен централен	0.32	0.25	0.22	0.20	0.18	0.15
5. Северозападен	0.28	0.22	0.20	0.18	0.15	0.12
6. Югоизточен	0.25	0.20	0.18	0.15	0.12	0.10
7. Централен	0.22	0.18	0.15	0.12	0.10	0.08
8. Североизточен	0.20	0.15	0.12	0.10	0.08	0.05
9. Североизточен	0.18	0.12	0.10	0.08	0.05	0.02
10. Североизточен	0.15	0.10	0.08	0.05	0.02	0.00
11. Североизточен	0.12	0.08	0.05	0.02	0.00	-0.02