

СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

Стопански факултет

Катедра „Икономика и управление по отрасли“

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за придобиване на образователна и научна степен

„Доктор“

на тема

**ОЦЕНКА НА ФАКТОРИТЕ ЗА УСПЕХА ЗА РАЗВИТИЕ НА
ИНДУСТРИАЛНИТЕ ЗОНИ И ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ
РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА ПРИ ТРАНСФОРМИРАЩА СЕ
ИКОНОМИЧЕСКА СРЕДА (ПОСТИНДУСТРИАЛНОТО ОБЩЕСТВО)**

Докторска програма:

**Икономика и управление по отрасли – публичен сектор, професионално
направление 3.8. Икономика**

Изготвил:

Антоанета Петрова Иванова - Барес

Научен ръководител:

проф. д-р Албена Христова Вуцова

София, 2020

Дисертационният труд се състои от увод, изложение в четири глави, заключение, библиография и две приложения. Обемът е в размер на 194 стр., от които основният текст е 164 стр. Използвани са общо 161 източника, в т.ч. 145 научни изследвания и други отпечатани публикации (52 на български и 93 на чужд език) и 16 интернет източника (14 национални и 2 чуждестранни). Приложен е списък на фигурите (45 фигури), списък на таблиците (3 таблици), списък на приложенията (2 приложения) и списък на използваните съкращения.

Дисертационният труд е обсъден на катедрен съвет на катедра „Икономика и управление по отрасли” при СУ „Свети Климент Охридски”, Стопански факултет. Авторът е докторант в самостоятелна форма на обучение към същата катедра.

Защитата на дисертационния труд ще се състои онлайн на 2020 г. от.....часа на открито заседание на Научното жури, назначено със заповед на ректора на СУ „Св. Кл. Охридски“. Материалите по защитата са на разположение на заинтересуваните лица интернет страницата на СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет /www.unisofia.bg/feba/.

I. Обща характеристика на дисертационния труд

1. Съдържание

Съдържание на фигурите, таблиците и приложенията

Списък на използваните съкращения

Увод

Първа глава: Мястото на индустриалните зони в постиндустриалното общество

Втора глава: Индустриални зони – същност, определение, характерни черти, правна рамка

2.1. Историческо развитие

2.2. Определение

2.3. Правно регулиране

2.4. Данъчно третиране. Данъчни облекчения по ЗКПО. Ред и условия на ползване

2.5. Характерни черти на индустриалната зона

2.6. Предпоставки за възникване и структура на индустриалните зони

2.7. Видове индустриални зони

2.8. Планиране, стимулиране и изграждане на индустриална зона

2.8.1. Разработване на индустриални зони

2.8.2. Стимули за развитието на ИЗ

2.8.3. Анализ на икономическите и демографските показатели

2.8.4. Пазарен, финансов и политически анализ

2.8.5. Финансова обосновка на проекта

Трета глава: Индустриални зони - теоретична рамка

3.1. Индустриалните зони като публично-частното партньорство

3.2. Индустриалните зони като мрежи

3.2.1. Теоретична рамка на мрежите

3.2.2. Модел Упсала

3.2.3. Проблемът „принципал-агент”

3.3. Индустриални зони и ефектите на мрежата

Четвърта глава: Преглед на успешно функциониращите индустриални зони (Case Study) и анализ на резултатите от емпиричното изследване

Заклучение

Библиография

Приложения

2. Актуалност на проблема

Актуалността на тематиката произтича от необходимостта от реиндустриализация на българската икономика поради редица причини – преориентацията ѝ от планово към пазарно стопанство през 90-те години на XX век, променената икономическа реалност и нарастващата конкурентна среда в резултат от присъединяването на страната към ЕС.

3. Предмет и обект на изследването

Предмет на изследване са специфичните възможности на индустриалните зони (ИЗ) като инструмент за ефективно насърчаване на публичните и частните инвестиции.

Обект на изследване са особеностите при функционирането на индустриалните зони, които предопределят действията на инвеститорите и оператора, разгледани през призмата на определени икономически концепции.

Формулирана е следната **изследователска теза** на дисертационния труд: *Съществува набор от управляеми фактори, чрез които може да се увеличи атрактивността на индустриалните зони за инвеститорите, да се определи профилът на изгражданите производствени мощности в тях, като това да доведе до устойчив икономически растеж.*

4. Хипотези, изследователски цели и задачи

Първата работна хипотеза на дисертацията е, че мултимодалността и близката социална среда се утвърждават като по-значими фактори за инвеститорите в ИЗ от данъчната среда и предоставените данъчни преференции.

Втората работна хипотеза е, че значимостта и приоритизирането на факторите са различни за националните и за чуждестранните инвеститори.

Изследователската цел е да се анализират факторите на средата, които са определящи за нивото на инвеститорския риск и правят инвестираните ресурси (публични и частни) ефективни и устойчиви.

Задачите, поставени в дисертационния труд, са:

- Да се анализират същността на индустриалните зони, тяхната структура и основни характеристики, принципите на взаимодействие между различните участници, ангажирани в зоната, и механизмът за установяване на устойчиво сътрудничество.
- Да се идентифицират възможните ползи и рискове за инвеститорите в ИЗ.
- Да се анализират икономическите теории и на тяхна база да се формулират факторите, създаващи основата за успешно партньорство в рамките на ИЗ.
- Да бъде проведено емпирично изследване, с чиято помощ да се потвърдят или да се отхвърлят формулираните работни хипотези.

5. Методология и анкетно проучване

За решаването на поставените в дисертационния труд задачи са проведени редица изследвания с помощта на следния **методологичен апарат**:

Емпирично качествено проучване (case study) и анкетно (количествено) проучване – с цел изучаване на конкретен изследователски обект, верифициране на теоретичната постановка на проблемите и обобщаване на значимите за инвеститорите фактори на средата.

Системен подход към съвременните проблеми на връзката „публична власт – индустрия“ като мрежа от дейтели, тяхното концептуализиране и определяне в изследователското поле на икономиката.

В рамките на дисертацията са анализирани и теоретично осмислени съвременните икономически теории, формиращи концептуалната и методологичната основа на индустриалните зони.

Методологията на дисертационното изследване включва:

- Исторически преглед на развитието на концепцията за индустриалните зони в България и в чужбина и идентифициране на добри практики.
- Анализ на подходящи икономически теории, приложими към индустриалните зони. Селектирани са икономическите теории, описващи и анализиращи координацията и взаимодействията между институционално различни участници.
- Анкетно проучване сред значими инвеститори в индустриалните зони в България. Към момента на провеждането на проучването са идентифицирани 112 компании, формиращи генералната съвкупност в изследването. Обхванати са 30 инвеститори (при уточнението, че „Тракия индустриална зона“ (ТИЗ) е дала агрегиран отговор за всички 27 компании в нея). При такъв тип структура на респонденти процентът на обхват е 26,78. Ако обаче приемем, че 27-те компании на ТИЗ се третират поотделно, а не са инкорпорирани в общ отговор (защото, както е информирало ръководството на зоната, отговорите им са много сходни), то този процент става 50,89.

Проучването е осъществено с помощта на анкета, конструирана чрез **docs.google.com**. Контактът с респондентите е осъществяван чрез имейли и чрез телефонни разговори. За анализ е използван **IBM SPSS Statistics**. На базата на получените резултати са формулирани изводи, приложими за бъдеща полезна работа на такъв тип структури. Проведеното изследване позволява да се опишат резултатите от вече създадени и работещи индустриални зони и същевременно да се направи оценка за очакванията.

6. Ограничителна рамка на изследването

Анализът е съсредоточен върху организационното ниво на взаимодействие между хетерогенни участници, т.е. самата индустриална зона. В изследването не са включени и не са разглеждани останалите нива – на отделните индивиди, свързани с конкретните инвеститори, и на лични контакти и връзки, а също и характерът на фирмите, както и регионални и правителствени органи и институции, изграждащи околната среда на индустриалните зони. Извън обхвата на дисертацията е и цялостният анализ на икономиката, в която се развиват ИЗ, представени като икономическа, политическа и социална среда.

В проучването са ползвани напълно нови данни, които не са извлечени от информационните масиви на Националната компания индустриални зони (НКИЗ) с изключение на броя на всички инвеститори в ИЗ. Анкетата не е част от данните, събирани от НКИЗ, и представя изцяло резултати от собствено изследване.

Описаните в дисертационния труд добри практики могат да бъдат пренесени в работата на всички публични институции и организации. Затова **потенциално заинтересувани страни от направеното изследване** могат да бъдат представители от много и различни сфери: частни компании и организации, държавни институции, научно-изследователски институти и висши учебни заведения, неправителствени организации и др.

II. Синтезирано изложение на дисертационния труд

Увод

Глобализацията променя стереотипа на националните културни особености, моделите на поведение и управление на различните организации – частни и публични. В този различен тип среда публичното управление се нуждае от нова форма и подход, за да може да трансформира класическите административно-бюрокраични структури и да наложи пазарна дисциплина на публичните институции. За справяне с волатилната обществена среда в интерес на обществото е да изгражда и да поддържа по-ефективни структури/институции, които да преразпределят рационално оскъдните публични ресурси. Осъзнавайки ограничеността на ресурсите, които всяко публично управление може да вложи като инвестиции, се търси комбинация от фактори, чрез които да се ускори и да се поддържа трайна конкурентоспособност на националната икономика.

Взаимодействието между правителството и частните фирми формира благоприятна среда за конкурентна икономика. Индустриалните зони (ИЗ) са структури, изградени на такъв принцип. Те могат да стимулират, подпомагат и ускоряват икономическото развитие в регионален и в национален мащаб. Чрез тях се търси максимална ефективност на вложените публични средства и ресурси, но също и пълноценно използване на съществуващите обществени активи. Друга причина за интереса към ИЗ е относително ниската цена за създаването им. Без да се изразходва голям ресурс, могат да бъдат привлечени значителни инвестиции, които да променят облика на цели региони. Едно от най-важните предимства на ИЗ са ниските разходи за изграждането на еквивалентна индустриална инфраструктура в относително изражение. В абсолютно изражение първоначалните инвестиционни разходи могат да бъдат овладяни и контролирани.

Индустриалните зони и свързаните с тях проблеми са интересни и поради факта, че ИЗ поддържат ниска цена за развитие на индустриални съоръжения, като в същото време стават част от протичащата в днешно време индустриална трансформация и преход към икономиката на бъдещето – „Индустрия 4.0”, базирана на свързване на организациите в рамките на производствената верига. Това ще повлияе не само върху фирмените структури, но и върху публичните институции. В този смисъл ИЗ могат да се ползват не само като средство в регионалната конкурентна борба и като част от пакета за насърчаване на конкурентни инвестиции на страните, но и като ефективно средство за контролиран подбор на инвеститори.

Изследователският ни интерес е провокиран от затрудненията да бъдат определяни онези фактори на средата, които да направят инвестираните публични ресурси и активи ефективни и устойчиви. Затова, използвайки утвърдени теоретични концепции, изследващи сходна проблематика (публично-частното партньорство и мрежите), в дисертацията е направен опит да бъдат определени факторите (предпоставките) за успех на развитието на ИЗ и да се потърси отговор на въпроса как да бъдат усилен

ефектите от вложените публични средства, като същевременно се редуцират негативите от държавната намеса на пазара.

Ефектът от инвестицията в една индустриална зона невинаги е незабавен, което налага да се проучат и да се обобщят онези фактори на средата, които, комбинирани с действия на оператора, могат да създадат устойчива и по-високоэффективна обществена инвестиция. Подобен ефект може да ускори развитието на определен регион и така да се създаде траен регионален растеж. Реално повишаване на ръста на инвестициите може да се постигне чрез синхронизиране на законодателната рамка и прилагане на устойчив модел на управление, адекватен към пазарните условия.

При концентрация на разнородни и същевременно допълващи се компании на ограничена географска територия се генерира синергичен ефект, който повишава ефективността им, формира споделена база от знания и по този начин се изгражда иновационен капацитет и се създава възможност за предоставяне и на съпътстващи продукти и/или услуги. От гледна точка на трансфера на ресурси близката локация на отделни компании прави възможно създаването на формални и неформални контакти, формирането и циркулацията на знания, както и бързото им разпространение и рекомбиниране. Такъв механизъм на практика представлява добре организираната и позиционирана индустриална зона.

Ако индустриалните зони се разглеждат като двустранен пазар, могат да се установят директните и индиректните въздействия върху всички участници. ИЗ не е посредник – такъв е компанията, която финансира, създава и управлява зоната. Функционирането на ИЗ като платформа за формиране на бизнес среда на определена територия, съчетано с някои от ефектите на мрежите, може да увеличи ефективността на всички участващи инвеститори. Чрез своите действия ИЗ може да конфигурира и да контролира инвеститорите, за да бъдат създадени едновременно два пазара на територия ѝ и така да се увеличи както нейната, така и ефективността на привлечените участници. По този начин се реализира и един от т. нар. ефекти на мрежата – колкото повече потребители ползват един общ продукт/услуга, толкова по-голяма е ползата за всички участници.

Поради взаимодействието на инвеститори от различни браншове, с разнородни ресурси и компетенции в ИЗ се натрупва потенциал за изграждане на производствен капацитет, който може да подпомогне прехода към съвременна индустрия и ефективна публична власт. Доброволното договорно сътрудничество в индустриалните зони мотивира както частните инвеститори, така и ангажираните публични представители да развият и да наложат най-високите стандарти за комуникация и работа.

Първа глава: Мястото на индустриалните зони в постиндустриалното общество

В основата на концепцията за постиндустриалното общество стои схващането, че развитието на обществото се дели на три етапа: доиндустриален, индустриален и постиндустриален. За първи път по темата пише американският социолог Даниел Бел, според когото капитализмът ще се трансформира в нова социална система под въздействието на научно-техническата революция, в която движеща сила ще е микропроцесорът (Bell, 1973). Концепцията му е допълнена от Алвин Тофлър, а по-късно Збигнев Бжежински предвижда, макар и ограничено, революционната роля на новите технологии и на електрониката като мотор на световните промени (Brzezinski, 1982 [1970]). Тези автори успяват да прогнозират и да очертаят прехода от аграрно през индустриално към постиндустриално общество, разглеждайки информацията като фактор, който ще ограничи капитала и работната сила в индустрията. Процесът се характеризира с преобладаващо участие на услугите пред стоковопроизводителната икономика и с променена социална структура, отличаваща се с професионално вместо с класовото деление. Друга характеристика на прехода е прегрупирането на капитала с превес на финансовия над индустриалния капитал (Милина, 2014).

Според Тофлър трансформацията ще настъпи с „промяната на социалната и технологичната реалност, водеща човечеството до епохата на технологичното творчество на индивида“, която авторът определя като „третата вълна“ (Тофлър, 1991). Той предрича, че „третата вълна“ ще се случи първо „в най-развитите страни от постиндустриалната епоха“. „Третата вълна“ се характеризира с широкото навлизане на компютрите ... и с появата на нов тип индустрии, технологии и наука, базирани върху все по-нарастващото значение на информацията. Настъпват процеси на намаляваща централизация и йерархизация” (Спасов, 2016).

Към края на 80-те години на ХХ нобеловият лауреат Лоурънс Клайн обобщава пет предпоставки, допринесли за настъпилата трансформация на икономиката (вж. Клайн, 2000): Технологичният прогрес придобива нова форма – разширяват се определени технологични сектори; технологичните промени оказват влияние върху развитието на телекомуникациите. Те респективно влияят върху глобализацията, към която всички икономики са видимо отворени (или все повече се отварят). Техническият прогрес омекотява въздействието на инфлацията – става възможен осезаем икономически и продължителен растеж без инфлация; конкуренцията, стимулирана от глобализацията, ограничава компаниите да повишават цените в глобален мащаб. След края на Студената война се разширява дейността на гражданското общество, без толкова чувствителен инфлационен натиск както преди, отчасти поради по-ниските лихвени проценти, отчасти поради намалените военни разходи, които са сериозна тежест за икономиката.

Еволюиращото развитие през последните десетилетия на XX век до голяма степен изчерпва възможностите на класическите производствени фактори за ръст на икономиката. Логично предвиденият друг производствен фактор – знанието, увеличава конкурентоспособността на много браншове и спомага за дългосрочния растеж на икономиките.

Промяната в икономиката намира своето теоретично отражение в изместването на фокуса на изследванията от темите за пазарната координация към такива, които засягат формите за съгласуване на икономическата активност, отчитайки ролята на личността и нейното влияние върху икономиката.

В рамките на дисертацията сме възприели дефиницията за пазар, дадена от Windolf и Nollert (2001, р. 2): „Пазарът представлява една специфична форма на социален ред” и функционира само при наличието на определени предпоставки. Четирите „условия” за съществуването на пазара са:

- правата на собственост – кой има право да води преговори и да взема решения за това кой да има достъп до корпоративните печалби;
- правителствените структури, създаващи общовалидните правила, „които определят отношенията на конкуренция и сътрудничество и формулират специфични за пазара дефиниции относно това как фирмите трябва да бъдат организирани“ (Fligstein, 1996);
- правилата на размяната, регламентиращи кой с кого и при какви условия може да търгува;
- концепцията за контрол – съзнателното разбиране на пазарните участници за това как трябва да функционира пазарът, за да поддържа стабилен техния свят (Goeke, Moser, 2011).

Към тези условия може да се добави и пазарната координация – „възможността за реципрочна благоприятна връзка, която участниците доброволно избират пред неизгодните алтернативи” (Wiesenthal, 1999).

Някои от протичащите днес мегатенденции на промяната, описващи съвременната конкурентна среда, за чието управление е необходима институционална стабилност, могат да се обобщят, както следва:

(1) *Дигитализация* – чрез нея и развитието на интернет мултинационалните компании променят установения на национално ниво пазарен ред. В производствената функция на предприятията дигитализацията оказва влияние по три направления: при самите продукти, в промяната на производствения процес и при начина на производство на продукцията (Buchholz et al., 2017).

(2) *Глобализация* – различните икономически, културни, социални и политически промени, които водят до все по-интензивна икономическа интеграция на страните в света. Резултатът е либерализация на националните икономики, увеличаване на обема и разнообразието на международната търговия, спад на транспортните разходи, проникване

на капитал, по-голяма свобода на движението на работната сила и масово навлизане на технологиите по света.

(3) *Индивидуализация* – съвременните комуникационни технологии в комбинация с все по-развитите програмни продукти правят възможно персонализирането на информацията и на рекламата за продукти и услуги според интересите на отделния индивид (например „Индустрия 4.0“).

(4) *Свързаност* – изградената високоскоростна интернет-мрежа свързва в реално време всички желаещи индивиди без оглед на тяхната географска позиция.

(5) *Ускорено „производството“ на знания* – един от основоположниците на съвременната наукометрия де Сола Прайс (1966) отбелязва, че „обемът на науката по брой на учените или по брой публикации се удвоява за период от 10 до 15 години“.

(6) *Реиндустриализация* – обединяване на ползите от откритието и производството. В сегашния модел след реализация на откритието производството се прехвърля в икономически по-изгодни дестинации, откъдето никога не се връща обратно. Върху този процес влияят редица фактори – транспортните разходи, породени от ценовия ръст на петрола, масовото производство с помощта на роботизирана производствена база и постигнатите в резултат от това икономии от мащаба, нарастващата цена на труда в южноазиатските икономики и т.н.

В България реиндустриализацията се случва по два начина: възстановяване на индустриалната база или изграждане на нова такава. При тоталната загуба на всички значими стопански предимства (доколкото ги е имало) един „рестарт“ на националната икономика изисква да се прилага не общата класическа схема на реиндустриализация (поради липса на база), а да се пристъпи към неоиндустриализация. Ключът към това би могло да бъде изграждането на индустриални зони, защото чрез тях се постига чувствително намаление на транзакционните разходи и индустриално производство на ниска цена – без инвестиции в производствени активи, само срещу цената на добре функционираща инфраструктура и прилагане на иновативен мениджмънт. Комбинацията от тези фактори води до мащабна трансформация.

Все пак съществуващият пазарен ред не може да бъде сменен изведнъж. Не е възможно изградените структури и механизми незабавно да се демонтират и да се заличат. Според теорията на Нийл Флигщайн за формиране на пазарния ред те могат по-скоро да бъдат променени и интегрирани в новите реалности (Fligstein, 1996). Следователно протичащите мегатенденции няма да трансформират изцяло пазарния ред, а ще видоизменят съществуващия. Действителният, исторически обусловен ред може да спомогне или да попречи на трансформацията, с което да засили конкурентно-способността на националната икономика или значително да я ограничи.

Ясно видима е връзката между пазара и институциите и как те си влияят взаимно. Всъщност тази връзка е до голяма степен парадоксална – за функционирането на пазара се разчита на работещи на заден план институции, които съществуващата пазарна конкуренцията може да заплаши или да разруши. В този смисъл промяната на пазарния ред е оказала силно влияние върху институционалното представителство на наемния труд. (В България например синдикалната дейност е ограничена основно до всички финансирани през държавния бюджет организации и сектори и наемният труд в частния сектор не намира защита и представителство в съществуващите синдикати.) Основата на добре функциониращите пазари са институционалната зрялост и историческото развитие на държавата. Невинаги е по силите на правителство да коригира тяхното поведение, но намаляването на транзакционните разходи е напълно във възможностите на управляващите.

Индустриалната зона може да се разглежда и като форма за въздействие върху пазарните участници, която да привлича инвеститори, да развива регионалната икономика, да влияе върху ефективното изразходване на ресурсите и да стимулира процесите на учене и създаване на знания. Изборът на участници в една ИЗ трябва да бъде моделиран според очаквания и желан краен резултат – липсата на правила за подбор може да попречи на достигането до положителен ефект върху общата икономическа среда.

С оглед на развитието на икономиката са възможни две крайни решения, за да се отговори на очакванията за „Индустрия 4.0“. Едното е масова продукция и увеличаващи се обеми, но за сметка на индивидуалните характеристики на продуктите, а другото е индивидуализиране на продуктите и постигане на по-добра потребителска задоволеност за сметка на количествата и икономии от мащаба. Тези две едновременно съществуващи решения показват нагледно промяната в индустрията. С развитието на дигитализацията нарастват компютърният капацитет и непрекъснатият интернет-достъп в глобален план, а това позволява изграждането на гъвкави производствени мощности, които да съчетават висока производителност и максимална близост до желанията на потребителите. В “ножицата”, отваряща се между двете крайни възможности, може да се изгради подходящ бизнес модел, чрез който да се засили ефектът от индивидуализирането на продукцията и свръхефективното производство и така да се реализира икономия от мащаба.

ИЗ могат успешно да предложат обединяване на двата ефекта на своята територия. Максимален ефект би се постигнал, ако в зоната се формира един стратегически алианс, в чиито рамки на принципа на „верига за добавяне на стойност“ да се допълват функциите на привлечените инвеститори. Така могат да се осъществят и двете тенденции на „Индустрия 4.0“ – максимално ефективно производство от водещия инвеститор в индустриалната зона и по-висока задоволеност на потребителите чрез привличане на други участници, които да доразвиват индивидуалните характеристики на продукта, произвеждан от основния инвеститор.

„Дългата опашка”¹ (Long Tail) е стратегия, която позволява на предприятията да реализират значителна печалба от продажбата на специфични продукти с малки обеми на много клиенти, вместо да се продават само големи обеми от популярни продукти на ограничен брой потребители (разбира се, съществува и възможността да се продават големи количества на много клиенти).

Концепцията за дългата опашка дава перспектива пред компаниите, които нямат масова и глобално разпознаваема продукция, да постигнат много добри резултати благодарение на свързаността и дигитализацията на глобалните пазари, новите комуникационни технологии и виртуалните места за пазаруване. „Дългата опашка“ превръща слабите продукти на регионалните пазари във върхови постижения на един глобален пазар, което е допълнителен аргумент в полза на „Индустрия 4.0”. В рамките на индустриалната зона може да се комбинира много ефективно масово производство с производство на нишови продукти (базирани на ефективното масово производство) и съчетавайки го с подходящите канали за дистрибуция и маркетинг, може значително да се увеличат обичайните ефекти от ИЗ. Концепцията за дългата опашка дава основание да се предположи, че ефектите за групирани инвеститори биха били позитивни.

Ползите от създаването на сътрудничество в рамките на ИЗ провокират и появата на други положителни външни ефекти за участниците като:

1. Ефект на ученето²/обучението за всички участници, водещ до намаляване на производствените разходи за единица продукция. Освен него се формира и динамичен ефект на учене³. Колкото дадена технология/продукт е по-използвана/н, толкова повече усилия се полагат за нейното/неговото подобряване и предимствата ѝ/му са по-разпознаваеми. Формира се допълнително познание за това как технологията/продуктът задоволява или не потребностите (Habermeier, 1990). Ефектът се появява, когато голям брой ползватели на технология/продукт/услуга (например потребителите на софтуер с отворен код) едновременно я потребяват и комуникират нейните ползи и недостатъци.

2. Развиване на умения за партньорство. Формирането на култура на споделяне и обмен на информация е полза, надхвърляща границите на която и да е ИЗ.

Други търсени ефекти са: насърчаване на привличането на експортноориентирани фирми; производство на продукти и услуги с висока добавена стойност; аутсорсинг на

¹ Терминът „дълга опашка” е въведен от Крис Андерсон, който твърди, че продуктите с ниско търсене или с незначителен обем на продажбите могат да съставляват пазарен дял, конкуриращ най-добре представящите се продукти на пазара, но при условие че магазинът или каналът за разпространение е достатъчно голям (вж. Андерсон, 2009).

² Възниква, когато респондентът получи допълнителни знания чрез отговаряне на предишни въпроси, които знания използва – съзнателно или несъзнателно, за да отговори на последващо възникнали или зададени въпроси.

³ Основава се на натрупания опит (в процеса на учене) от работната сила. Той влияе предимно върху разходите за заплати и в по-малка степен върху материални разходи и се дължи на намаляване на времето за производство. Като цяло пределните разходи за единица продукция се понижават заради ефектите от обучението и по-високите търговски отстъпки при покупката на по-големи количества суровини и материали.

бизнес процеси; поощряване на развитието на групи от свързани производства (кълъстери) на регионален и браншови принцип; насърчаване на създаването на нови бизнес предприятия посредством инкубационни механизми, като същевременно се ускори развитието на малките и средните компании; стимулиране на устойчивото развитие; поощряване на обмена на познание и технологии между университетите и компаниите; контрол върху инвестиционния процес; подпомагане създаването на връзки, обмен на идеи и възможности за нов вид бизнес и т.н.

Използвайки формата на индустриалните зони, могат да се преодолеят границите на компактни и еднородни сектори, да се разширят икономическите възможности на инвеститорите, да се обогатят познанията на участниците за пазарите, връзките и възможната употреба на различните локално представени материални и нематериални ресурси. В същото време намаляват транзакционните разходи за установяване на нов пазар и всички административни и правни неудобства при придобиване на различни административни документи (разрешителни и удостоверения).

Две са страните, които имат интереси за изграждане на индустриални зони – операторът на съответната зона и инвеститорите в нея. Всяка от тях има различни цели, които предопределят действията им. Според това дали операторът е обществена, или частна организация приоритетът за постигане на отделните цели е различен.

Възможни цели на оператора на индустриален парк/зона⁴ биха могли да бъдат: оптимизиране на потреблението на ресурси; увеличаване и мобилизиране на местните поддоставчици; консолидиране на местната икономическа мрежа; постигане на устойчива привлекателност на региона; привличане на липсващи ресурси, в т.ч. знания, умения и практики; повишаване на заетостта; увеличаване на общинските/държавните приходи; привличане на чуждестранен капитал; оптимизиране и реиндустриализация на регионалната икономика; подсигуриране на площи за индустриално развитие; извличане на печалба от притежаваните активи.

Възможни цели на инвеститора/ползвателя на услугата са: споделяне на услуги и инфраструктура, мултимодалност; понижаване на разходите чрез намаляване на административната тежест при изграждането на производствени инсталации; редуциране на разходите чрез реализиране на икономии от мащаба при непроизводствените дейности; понижаване на данъчната тежест; намаляване на променливия компонент на разходите за производство (ефект на мрежата); избягване на наложени рестриктивни/протекционистични политики на целевия пазар; увеличаване на печалбата.

Индустриалните зони могат да бъдат изследвани чрез ефекта, който оказват върху икономическото развитие и социалния капитал на даден регион, генериран от изградените нови производства, добавения брутен и нетен доход от новооткритите нови

⁴ Тези цели би трябвало да се следват от обществен инвеститор. Частните инвеститори разбираемо следват печалбата като достатъчен мотиватор.

работни места и на създадените иновации. Така може лесно да се установи разликата в икономическите резултати от функционирането на фирмите вътре в ИЗ и останалите в региона, която е категорично в полза на тези от зоните. За това говори красноречиво изследването на набор от икономическите резултати на индустриални зони в Турция (Oflazoğlu, 2016).

Изводи от първа глава:

1. Индустриалните зони са инструмент, който отговоря на съвременния фокус за координация на икономическата активност чрез допълване на различни специфики на икономическите субекти.

2. Сътрудничеството в рамките на ИЗ има редица положителни ефекти за участниците – намаляване на административната тежест при изграждането на производствени инсталации; съкращаване на разходите в резултат от икономии от мащаба при непроизводствените дейности; понижаване на данъчната тежест; намаляване на променливия компонент на разходите за; увеличаване на печалбата и др.

Втора глава: индустриални зони – същност, определение, характерни черти, правна рамка

2.1. Историческо развитие

В почти всяка страна в света съществуват множество свободни икономически зони и индустриални паркове⁵. Някои от тях като Силициевата долина в Калифорния, доковете в ирландската столица в района на „Grand Canal Dock” или градът-държава Сингапур са нарицателни за цели браншове.

В исторически план първите свободни зони (от гледна точка на една от техните най-характерни особености – данъчните и административните преференции) възникват по крайбрежието на Северно и Балтийско море още в края на XIII век, а по-късно с откриването на новия свят се разпространяват и в глобален мащаб. Немските търговци се обединяват в сдружение – Ханза, обхващащо 160 града в средновековна Европа, което притежава значителни права и свободи. Организираните промишлени зони (ОПЗ) възникват като идея във Великобритания и в САЩ съответно през 1896 и 1899 г., но започват да функционират през 50-те години на миналия век. Първите практически дейности на ОПЗ в САЩ са дело на частния сектор с цел печалба. По-късно промишлени зони са организирани като публични инвестиции, чиято цел е да допринесат за развитието на малките и средните предприятия (МСП).

Първата зона в Европа, в която е разрешено производство, е създадена през 1959 г. на летище "Шанън" в Ирландия. Това е модел, с който се слага началото на подпомагане на експортноориентираните промишлени зони. Сред последователите на тази практика са Бахамите, Тайван, Корея, Филипините, Китай, Малайзия и др. Южна Корея е първата държава в света, приела Закон за учредяване на свободна зона (1 януари 1970 г.). През 1978 г. в Китай се учредяват четири специални икономически зони. Изградени са също зони в Бангладеш, Пакистан, Индия. Централна Америка не изостава от наложилия се тренд – в Доминиканската република се създават 27 безмитни зони. Турция е също между страните, които сравнително рано започват да работят по този модел. През 1962 г. в провинция Бурса е създадена първата икономическа зона в страната.

В държавите от Централна и Източна Европа изграждането на ОПЗ стартира в по-късен период – през 80-те години на миналия век. През 1982 г. в Унгария се създават първите територии, в които се произвежда продукцията от смесени фирми (унгарски и западни). Тази тенденция е видима и в най-голямата за онова време социалистическа страна – СССР, където също протича процес на изграждане и използване на такива зони. През 1990 г. (вече в Русия) са създадени зони за свободна търговия в Петербург, Приморския край, Калининска, Сахалинска и Четинска област.

⁵ За нуждите на дисертацията освен наименованието „индустриална зона” по-нататък са използвани и понятията „промишлена зона” и „свободна зона” или „свободна икономическа зона”, „промишлен парк”.

Дейностите по изграждане на ОПЗ са причина редица страни да приемат специално законодателство – законови и подзаконови нормативни актове.

В България законовата основа за свободните икономически зони⁶ е създадена през 1987 г. със специален Указ № 2242, обнародван, ДВ, бр. 55 от 17 юли 1987 г., към който е приет Правилник за неговото прилагане. Създават се и правилници за работа на самите свободни зони. Замислен като мярка за привличане на инвеститори, Указът е променян и допълван многократно. Нормативната уредба на индустриалните зони у нас е концентрирана в няколко акта. По-нов и по-висш по ранг е Законът за митниците (в сила от 01.01.1999 г.), а в момента се обсъжда проектозакон за индустриалните зони, с който се уреждат въпроси за функционирането на зоните, както и за внасянето и изнасянето на стоки от тях. Отделно регламентиращи разпоредби се съдържат и в Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ) и в Правилника за неговото прилагане (ППЗНИ), които въвеждат система от насърчителни мерки за инвестициите съгласно Регламент № 651/2014 на Европейската комисия, като прилагат подхода на сертифициране на инвестициите, третирайки равностойно българските и чуждестранните инвеститори. В зависимост от размера на инвестицията, икономическият отрасъл и района на страната, в която тя се реализира, инвеститорът може да получи сертификат за клас инвестиция (клас А или клас Б) или сертификат за приоритетен инвестиционен проект.

2.2. Определение

Съгласно определението на Конференцията на ООН за търговия и развитие (United Nations Conference on Trade and Development) UNCTAD **свободната зона** е „анклав в близост до международни летища и пристанища, в който оборудването, компонентите за монтаж и материалите постъпват без митнически контрол. Внесената продукция се подлага на промишлена обработка или само се съхранява, след това се изнася без намесата на митническите власти на приемащата страна. Заплащане на митнически такси не се изисква с изключение на случаите, когато тази продукция постъпва на националната митническа територия на приемащата страна.“ Принципите и правилата за свободните зони са разработени в Приложение № 1 на Международната конвенция за опростяване и уеднаквяване на митническите формалности от Киото (подписана в Киото 18 май 1973 г., последна редакция влиза в сила 3.02. 2006 г.)⁷. Тези принципи са залегнали и в българските нормативни актове – Указ № 2242 и Правилника за приложението му, както и в Закона за митниците.

⁶ В дисертацията е представено развитието на свободните икономически зона като първообраз на ИЗ. Те са и първият опит за привличане на промишлени предприятия и стимулиране на икономическо развитие след настъпилите промени у нас. Затова приемаме, че може да се сложи знак за равенство между свободните икономически зони и ИЗ. Разликите между тях са малко и засягат по-скоро данъчното третиране на влизащия и излизащия стоков и материален поток. Това, че те не се превръщат в желания двигател на индустриално развитие, е проблем на тяхното администриране и управление, а не на заложената идея.

⁷ Конвенцията от Киото е универсално кодифициран международен правен инструмент в областта на митниците, регулиращ почти всички митнически въпроси.

В дефиницията, дадена на свободните зони от Търговския департамент на САЩ, се посочва, че „свободната зона е малък индустриален парк, обусловен географски“. В българското законодателство определение се съдържа в чл. 2 (1) от Указ 2242 (изм. ДВ, бр. 15 от 1998 г., в сила от 07.08.1998 г.).

Въз основа на казаното дотук свободните зони могат да се дефинират като географски територии, в които се премахват обичайните ограничения, налагани на производелните отрасли.

Обобщената формулировка на UNCTAD за индустриални зони включва три ключови критерия: **ясно обособена географска област; регулаторен режим, различен от този за останалата част на икономическите субекти** (най-често митнически и фискални правила), **но обхващащ потенциално други съответни регулации** (например правила за собственост на чуждестранна собственост, достъп до земя или правила за заетост); **поддръжка на инфраструктурата.**

В българското законодателство **определение за индустриална зона** се съдържа в параграф 1, т. 12 и 13 от допълнителните разпоредби на ЗНИ. Понятието „индустриална зона“ се дефинира като съвкупност от един или няколко съседни поземлени имота със сходни характеристики и преобладаващо предназначение за производствени дейности, предвидени с влязъл в сила подробен устройствен план съгласно Закона за устройство на територията (ЗУТ). Независимо че технологичният парк като терминология се идентифицира донякъде с понятието „индустриална зона“, за разлика от последната **технологичен парк** е място, което отговаря на изискванията за индустриална зона, но в него преобладават научноизследователска и иновационна дейност; образователни дейности; технологично обновяване на производствени продукти и технологии, като е допустима допълваща инвестиционна дейност в преработващата промишленост или в друг производствен сектор. Освен „индустриална зона“ понятия, които днес се използват все по-често в практиките за насърчаване на инвестициите, са „индустриален парк“, „икономическа зона“, „логистичен парк“, „бизнес парк“, „бизнес инкубатор“.

За целите на дисертацията като работно определение приемаме, че **индустриалната зона може да се разглежда и като област, районирана и планирана с цел индустриално развитие, но също и договорно партньорство между държавата или неин представител и частни организации с цел индустриално развитие. Развитието, собствеността и управлението им може да бъде различно – публично, частно или чрез публично-частно партньорство.**

2.3. Правно регулиране

Съществуват множество модели на управление, прилагани в рамките на една и съща юрисдикция. Изборът им зависи от целите и от желанието стратегически фокус на отделните индустриални зони. Правната рамка за индустриалните зони често определя параметрите за тяхното управление, както и институционалното им устройство.

В страните, в които съществуват свободни икономически зони (СИЗ), правното регулиране се осъществява от основен закон. Така е решена законовата уредба в САЩ, където съответни норми се съдържат в Гражданския кодекс на страната. Постановления за СИЗ се съдържат в митническото законодателство на Швейцария и Китай. В други държави изграждането и функционирането на свободните икономически зони се регулира изцяло от специален закон, който нормира въпросите, свързани със: създаване на СИЗ; администрация на зоната; разрешени и забранени дейности; видове преференции; решаване на спорове; ликвидирание на зоните; заварено положение.

Един от нормативно регламентирани стимули за насърчаване на инвестициите е отпускането на публични средства за финансово подпомагане на изграждането на елементи на техническата инфраструктура – публична общинска или държавна собственост, от най-близо изградения елемент на инфраструктурата до границите на имота на инвеститора. В българското законодателство чл. 22б от ЗНИ указва, че отпускането на средства за тези цели се извършва за: т. 1: *осъществяване на инвестиция от клас "А"* и т. 2: *осъществяване на два или повече сертифицирани инвестиционни проекта, осъществявани на територията на индустриална зона*. Тук възниква първият сериозен недостатък на националната правна рамка в областта, тъй като нито ЗНИ, нито друг нормативен акт дефинира по недвусмислен начин терми-ноложичните и функционалните характеристики на понятието „индустриална зона”. С промените в Закона през 2013 г. се прави опит за определяне на функционалните параметри на понятието. Тези опити се свеждат до чл. 22е от закона, който пояснява, че приоритетни инвестиционни проекти с национално или регионално значение са такива, които (А) *предвиждат изграждане на индустриални зони с необходимата техническа инфраструктура за привличане на инвестиции при условия и по ред, определени с Правилника за прилагане на закона*, и (Б) *предвиждат изграждане на технологични паркове с необходимата техническа инфраструктура за привличане на инвестиции в научни изследвания и/или образование, и/или информационни технологии, включително иновационни дейности за технологично обновяване на производствени продукти и технологии при условия и по ред, определени с Правилника за прилагане на закона*. Допустима е допълваща инвестиционна дейност в преработващата промишленост или в друг производствен сектор.

ЗНИ обаче не може да регламентира всички действия на държавата в подкрепа на индустриалното развитие, а само тези за стимулиране на инвестициите. Обсъжданият нов закон за индустриалните зони дава възможност за изграждане на атрактивна среда за реализация на привлечените инвестиции и легитимира широк кръг от съпътстващи действия в тази посока.

Трябва да се отбележи, че наред с други несъвършенства съществуващата национална правна рамка не е синхронизирана както със стратегическата рамка за икономическо развитие в страната, така и с европейските релевантни политики. В Иновационната

стратегия за интелигентна специализация (ИСИС) на Република България 2014-2020 г. понятието „индустриална зона” се използва като синоним на икономическа зона в контекста на интегрираните планове за градско възстановяване и развитие (ИПГВР). Индустриалните зони попадат в обхвата не само на ЗНИ, но и на всички останали данъчни и осигурителни норми на националното законодателство. Най-важните нормативни актове, които оказват значимо влияние, са Законът за корпоративното подоходно облагане, Законът за данък добавена стойност, Законът за акциза и данъчните складове, Кодексът на труда, Кодексът за социално осигуряване и всички правилници, допълващи съответния закон. Не толкова директно влияние има и Законът за облагане на доходите на физическите лица. Общото данъчно и митническо законодателство има значителна тежест при вземане на решение за промяна на производствената локация и инвестиции в предварително избраната дестинация.

На базата на изложеното дотук могат да се определят предпоставките, които дават предимство на България пред други дестинации от гледна точка на нормативната среда. Те обхващат три големи групи насърчителни мерки, в т.ч. данъчни преференции и облекчения, и са реален стимул за чуждестранните инвестиции в страната:

1. Насърчителни мерки под формата на данъчни облекчения по Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) и мерки по Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ).
2. Мерки по Закона за насърчаване на инвестициите, насочени предимно към големи инвестиции (над 1-2 млн. лв.).
3. Ресурси от Структурните фондове на национално ниво – втори програмен период 2014-2020 г.

2.4. Данъчно третиране. Данъчни облекчения по ЗКПО.

Ред и условия на ползване

Насърчителните мерки за бизнеса по смисъла на ЗКПО са свързани с т.нар. данъчни облекчения и представляват най-често преотстъпване на корпоративен данък в определен размер. Използването на предвидените облекчения е възможно само при реализирана годишна печалба и се извършва най-често чрез посочване на размера на преотстъпвания данък в годишната данъчна декларация и приложенията към нея.

Относно допустимостта на преотстъпване на корпоративен данък с Указание №6 (УК-6) от 16.05.2007 г. на министъра на финансите е предвидено, че преотстъпването на данъка е право на данъчно задълженото лице.

Общите данъчни облекчения могат да бъдат:

1. Данъчни облекчения при наемане на безработни лица;
2. Данъчно стимулиране при предоставяне на стипендия;
3. Освобождаване от корпоративен данък при наемане на хора с увреждания.

България има една от най-ниските ставки за корпоративен данък в Европа (10%) и за да се привличат инвестиции, трябва да се търсят стимули извън фискалните.

Един от успешно прилаганите стимули е въвеждането на нулева ставка върху реинвестираната печалба (добри резултати от прилагането на този стимул могат да се видят в Естония). Би било ефективно да се използва и „институтът на мълчаливото съгласие“ за всички регистрационни режими, за да се подобри прозрачността на държавните разходи. В част от новите страни-членки на ЕС ролята на стимули играят също приватизацията на съществуващите държавни предприятия, останалите активи като земи и гори, либерализацията на пазарите и др. (вж. Таблица 1).

Таблица 1: Стимули за привличане на инвестиции в България и в чужбина

Видове стимули	Прилагани в други страни	Прилагани в България	Възможност за прехвърляне	Забележка
Устойчива държавна финансова подкрепа	ДА	НЕ		Пазарната икономика не предполага финансиране с държавен ресурс, ако това е възможно трябва да е съобразено с регламентите за ДП
Политика на „отворените врати“ – държавно регулирани стимули	ДА	ДА		
Предоставяне на площи за строеж или готови сгради	ДА	ДА		
Достъп до капиталови пазари	ДА	НЕ	х	
Предоставяне на кредити при облекчени условия	ДА	НЕ	х	Чрез ползване на новите финансови инструменти
Временна финансова подкрепа чрез публичен ресурс	ДА	НЕ		Пазарната икономика не предполага финансиране с държавен ресурс, ако това е възможно, трябва да е съобразено с регламентите за ДП
Обучение и квалификация – безвъзмездно предоставяне на обучителни и квалификационни дейности	ДА	НЕ	х	
Административни и специализирани услуги	ДА	ДА		
Подкрепа на пазарна реализация за определен период, в т.ч. финансови облекчения	ДА	НЕ	х	Възможно е само при наличието на специализиран инструмент
Споделено ползване или дялово финансиране на оперативни разходи	ДА	НЕ	х	Чрез определени финансови инструменти
Освобождаване от данъци за лимитиран период	ДА	ДА		Част от данъчните облекчения са факт чрез ЗКПО

Стимулите, които се прилагат, трябва да бъдат анализирани внимателно. Не е нито логически, нито икономически обосновано увеличаването на преки чужди инвестиции да става за сметка на местния бизнес и предприемачи, както и да се предефинират приоритетни сектори за привличане на инвестиции. Трябва също да се има предвид, че

всички стимули са валидни за всички видове дружества (юридически, персонални, по Закона за задълженията и договорите) без оглед на тяхната локация – в или извън индустриалната зона. Това е гаранция за равнопоставеност на всички търговци пред данъчната администрация.

2.5. Характерни черти на индустриалната зона

Както беше отбелязано, в различните страни се ползват различни наименования за индустриалните зони: свободни търговски зони, индустриални зони, индустриални промишлени зони, свободни промишлени зони, свободни пристанища, свободни складове, свободни безмитни зони, свободни банкови зони и т.н.

Индустриалната зона се приема не само като област, районирана и планирана с цел индустриално развитие, но и като **договорно партньорство между държавата или неин представител и частни организации със същата цел**. Спецификата на ИЗ може да бъде описана, като се използват някои характеристики на публично-частните партньорства, които се откриват и при индустриалните зони:

- **договорни отношения** – сключва се формален договор между публичната власт и частна организация;
- **делови отношения** – договори, които се опитват да систематизират бизнес взаимоотношенията, определяйки ролите и отговорностите на партньорите, и в този процес идентифицират кой и какъв дял от рисковете и компенсацията ще поеме (Noble, 2006);
- **общи процедури за вземане на решения** – това предполага ефективно сътрудничество, насърчаващо вземането на решения по най-добрия начин, тъй като имат перспектива, покриват процеса за вземане на решения и обезпечават общата отговорност за предприетите мерки (Игнатова, 2018);
- **споделяне на инвестиционния риск** – всяка страна е длъжна да реализира определена инвестиция, в която има съответния капацитет: държавата – в изграждане на инфраструктура и изпълняване на законовите изисквания по узаконяване на земята, а частното предприятие – в осигуряване на финансиране и изпълнение на инвестиционния проект;
- **прехвърляне на риска към страната, която най-добре може да оцени неговото въздействие и да се справи с него;**
- **дългосрочни взаимоотношения** – продължават повече от един отчетен период, което прави взаимоотношенията между страните дълготрайни, но необвързани с промени в управлението на едната или на другата страна.

За да се гарантира успешното функциониране на индустриалните зони, трябва да се създаде и стимулира среда, в която да оперират инвеститорите. Това се постига чрез: избор на организационно-системни субекти (ясна структура, верига за вземане на

решения и йерархия); избор на адаптивно и гъвкаво ръководството; гаранции за дългосрочна перспектива за работа (стабилност на законодателната и административната среда); гаранции за устойчиво партньорство с местните икономически и публични агенти; фокус върху потребностите на съответния регион, в който се развива ИЗ; проактивно поведение относно използването на всички местни ресурси, което ще катализира последващо икономическо развитие.

Ако развитието на индустриалните зони се активизира чрез подходящи стимули, могат да бъдат постигнати няколко съществени резултата: нивото на доверие между фирмите, локализирани в една зона, чувствително ще се повиши; социалните взаимодействия между тези фирми ще създадат база за иновативна ориентация на даден вид производство; взаимното споделяне на знания и визия между фирмите в ИЗ ще доведе до нов тип екстензивно развитие; видимо ще се развие регионът, предоставил домакинството за изграждане на ИЗ; ще се повиши благосъстоянието му и т.н.

Анализът на някои резултати от дейностите на индустриалните зони, ползващи определен набор от стимули, показва следното:

За част от *страните от БРИКС* и при наличието на силна държавна интервенция има съществено изменение в икономическия профил на даден регион, изградил ИЗ. В рамките на 10 години благодарение на обособените индустриални зони *Китай* е увеличил три пъти привлечените ПЧИ. Разнообразният портфейл от ПЧИ, насочени към индустриални зони, допринася за съществен ръст на услугите, предоставяни от банковия и финансовия сектор. Около новите зони се установяват вериги за бързо хранене и чуждестранни търговски вериги. С това се разраства пазарът на недвижимо имущество, което е съпроводено от устойчиво покачване на цените му. В *Турция* за 20 години работните места, предоставяни от индустриалните зони, са се увеличили средно 3 пъти. Портфейлът от икономически дейности на фирми, локализирани в ИЗ, е доста по-богат, отколкото на тези извън зоната (съотношението е приблизително 3:1). Фирмите в зоните имат тясно сътрудничество с научни структури и продуктовото им портфолио е доста по-богато (Oflazoğlu, 2016).

В **България** все още няма устойчива и съществена промяна на икономическия профил на даден регион, домакинстващ индустриални зони (известно изключение е ТИЗ). В общия случай, ако има положително променени икономически показатели, причина за това не е само изграждането на индустриални зони, а наличието на мощни фирми, свързани с ресурсно обезпечаваща или ИТ индустрия. Съгласно платформата, поддържана от Министерството на икономиката, която представя икономическото състояние на всеки регион, София-град, Пловдив и Бургас например са с много добри икономически показатели. В същото време в списъка на топ 10 компаниите, водещи за всеки от проспериращите региони, липсва фирма, функционираща в индустриалните зони.

Независимо от наличието на достатъчно стимули у нас има определени дефицити най-вече по отношение на: административното и регулативното обслужване, съчетано с наличие на

корупционни практики; адекватността на реакцията (като време и разбиране) относно предоставяната инфраструктура и прилежащите ѝ елементи; провеждането на проактивни дейности за привличане на чуждестранни инвеститори.

Определен интерес към страната ни⁸ поражда ниското данъчно облагане по ЗКПО. Ставката от 10% данък върху печалбата в комбинация с 5% данък върху дивидентите оказват положително влияние върху инвестициите. По показателя за ефективно данъчно облагане⁹ обаче България изостава от някои други държави в Европа. Ставката от 20% данък добавена стойност за сделки в страната е по-скоро от средните за континента, но тя не оказва толкова голямо влияние върху експортноориентираните производители. С по-голяма тежест за тях са процедурите по възстановяване на ДДС, периодът, за който ефективно се връщат средствата, и административното отчитане на данъка за възстановяване. Друга положителна предпоставка за привличане на външен инвеститор у нас са споразуменията за избягване на двойното данъчно облагане с почти всички развити държави. Процедурата е малко тромава, но този фактор заедно с ниското данъчно облагане създава предимство пред много други страни.

2.6. Предпоставки за възникване и структура на индустриалните зони

Основните предпоставки за възникване на свободните и на индустриалните зони са: стабилна законодателна рамка с гаранции за инвестициите (икономически, законови и политически); либерален валутен режим; подходяща инфраструктура (транспортна, информационна, енергийна); наличие на квалифицирана, образована и в същото време относително евтина работна ръка; удобно географско разположение; благоприятно данъчно законодателство; развит финансов пазар (наличие на банкови, застрахователни, посреднически и други видове финансови услуги).

При създаването на свободните зони се използват два възможни принципни подхода: (1) **териториален**, разглеждащ свободната зона като специално определена територия, върху която не действа данъчното и митническото законодателство на дадена страна, и (2) **режимен**, представляващ специфичен митнически или данъчен режим, който се прилага спрямо определени икономически субекти.

2.7. Видове индустриални зони

⁸ България е сред страните в ЕС, в които държавата изземва чрез облагане на труда, капитала и потреблението сравнително малка част от БВП – 29%. Преди нас са само Румъния (25,9%) и Ирландия (23,3%). В другия край на скалата са Дания, Франция и Белгия, където постъпленията са над 44% от БВП. Множество фактори определят избора на една компания къде да позиционира бизнеса си в Европа и един от тях е нивото на корпоративния данък. В България ставката от 10% е най-ниската в ЕС, а най-висока е в Малта – 35% (Белутова, 2018).

⁹ Ако се вземат предвид всякакви вратички в закона, удръжки, освобождавания и преференции, позициите леко се разместват. Този индикатор се нарича „ефективна данъчна ставка“ и според данни на ЕК в България той остава най-ниският в ЕС – 9% (в Португалия например ставката пада от 29,5 до 20%). В доклада експертите отбелязват, че изчисляват ефективната данъчна тежест, като прилагат основните данъчни правила в хипотетична ситуация (Белутова, 2018).

В зависимост от функциите, размерите и собствеността могат да се разграничат различни видове индустриални зони/паркове (вж. Дънлър, 2017). В зависимост от функциите ИЗ могат да бъдат:

- **индустриални паркове с производствени функции**, в които са съсредоточени главно производствени фирми (тежка и лека промишленост);
- **индустриални паркове със смесени функции** – съчетание на производствени и офис сгради, както и складове и съоръжения за дистрибуция (в някои случаи там се създават и места за отпочиване и хранене на служителите, магазини за търговия на дребно, банки и кина). Индустриалният парк е само един функционален вид от по-широка категория, позната като „бизнес паркове”, в т.ч. корпоративни бизнес паркове. В тях могат да бъдат локализирани фирми, занимаващи се с развойно-внедрителска дейност, високи технологии, изграждане на офиси, дистрибуция или извършващи комбинация от различни дейности;
- **международни търговски зони/свободни икономически зони** – това са специфични инструменти за осъществяване на политиката на правителството за агресивно привличане на инвестиции. Те предлагат много силни пакети от стимули под формата на митнически и данъчни облекчения за фирмите, които могат да извършват производствена, търговска или складова дейност.

2.8. Стимули за изграждане и развитие на индустриална зона

Процесите, необходими за приключване цялостния цикъл на изграждане на една ИЗ, са (1) разработване на зоната (предварително проучване; пазарен, финансов и политически анализ; подробни теренни проучвания; финансиране; водене на преговори; сключване на договори; осигуряване на необходимите разрешителни и на финансиране и т.н.) и (2) въвеждане на стимули за развитие на индустриални зони. Различните стимули могат да бъдат обобщени по следния начин:

- устойчива финансова подкрепа;
- политика на „отворените врати“ – държавно регулирани стимули;
- пазарни стимули: предоставяне на площи за строеж или на готови сгради (обикновено се предоставят дългосрочно – за 20 години, но съответните държавни структури запазват собствеността върху площите, респ. върху сградите); достъп до капиталови пазари;
- непазарни стимули: предоставяне на кредити при облекчени условия; временна финансова подкрепа, публичен ресурс.

Прякото финансово подпомагане се реализира чрез банки или с помощта на регионални източници, като се ползват част от техните местни приходи. В определени случаи има директна финансова правителствена подкрепа. Когато земята е общинска или държавна,

се правят промени в нормативната уредба (например разрешението публични площи да се предоставят на инвеститорите).

Всички стимули – преки или непреки, трябва да гарантират продължителност, разпространение и траен ефект на въздействие от дейността на индустриалните зони.

Преди да се вземе решение за изграждането на ИЗ, се прави **анализ на икономическите и демографските показатели** с подробна оценка на структурата на населението – възраст, образование, безработица в региона, образователни институции; евентуална промяна на пазара на труда в региона през следващите няколко години (човешки ресурс, който навлиза на пазара, спрямо този, който ще навлезе в пенсионна възраст).

Изборът на място, подходящо за разполагане на индустриалния парк, следва правилото „времето е пари”. **Местоположението на парка е подходящо, ако осигурява:** по-ниски транспортни разходи (мултимодалност; близост до основни магистрали, жп трасета, летища и пристанища, предоставящи по-лесен и бърз достъп до суровини, доставчици и клиенти); по-голям пазар на работната сила; по-голям пазар на стоки и услуги.

Решението за изпълнение на проекта за изграждане на ИЗ трябва да е базирано на предварително направени проучвания и може да се вземе само ако проектът е с доказана целесъобразност от пазарна, финансова и политическа гледна точка. Анализите трябва да са насочени към три основни въпроса: *Има ли търсене на пазара? Ще бъде ли осигурена добра възвръщаемост на вложените средства? Дали има политическа подкрепа за осъществяване на проекта (тоест дали той е подкрепен от публичния сектор?)*.

Изводи от втора глава:

1. Индустриалната зона се разглежда като област, районирана и планирана с цел индустриално развитие, както и като договорно партньорство между държавата или неин представител и частни организации със същата цел.
2. Изграждането на всяка индустриална зона се предшества от анализ на икономическите и демографските показатели на съответната локация-домакин.
3. За ефективната работа на индустриалните зони е необходимо съчетание от благоприятна среда и подходящи стимули (преки и непреки).

Трета глава: Индуриални зони - теоретична рамка

Взаимодействието в индуриалните зони се осъществява между нехомогенни участници – държавата и/или общината и различни частни компании, чиито интереси се срещат в рамките на един потенциален проект и се регламентират чрез формален договор с конкретизирани права и задължения. Тъй като участниците са институционално, правно и секторно различни, но целите им в конкретния проект съвпадат, се предполага, че не е налице пазарна конкуренция. Липсата на конкурентни отношения между инвеститорите и локалната им близост насочват вниманието към теорията, описваща публично-частните партньорства и фирмените мрежи. Поради това изследването е фокусирано върху установяването на приложимата теоретична база, с чиято помощ ще опишем и анализираме случващото се в рамките на индуриалните зони.

3.1. Индуриалните зони като публично-частното партньорство

Както вече посочихме, във всяка индуриална зона могат да се открият прилики с публично-частните партньорства. **ПЧП може да се дефинира като „дълготрайно сътрудничество между публични и частни участници, в които те разработват съвместно продукти и услуги и споделят рискове, разходи и ресурси, свързани с тези продукти или услуги”** (Van Ham, 2002). Това определение не припокрива напълно същността на индуриалната зона, но до голяма степен е приложимо за нея, защото последната притежава много от изброените в него характеристики.

Тъй като ИЗ също е дългосрочно сътрудничество между публични институции и частни инвеститори, за да бъде това сътрудничество успешно, страните си споделят риска. Разходите по планиране и създаване, узаконяване, административно обслужване през различни институции и изграждане на съпътстващата инфраструктура са за сметка на публичния партньор. Обвързването с локация, инвестициите в производството, намирането на квалифицирана работна сила и обучението ѝ, осигуряването на постоянна заетост са рискове, свързани с частния партньор. Всяка страна взема рационално решение на базата на анализа „разходи-ползи” (АРП)¹⁰ и въз основа на резултатите от него се създава дългосрочно договорно сътрудничество, което удовлетворява и двете страни.

Има и известни различия между двете структури, но те не са пречка за квалифицирането на индуриалните зони като публично-частно партньорство. Например крайната цел при ИЗ не е предоставяне на съвместни услуги и продукти от страна на частния и публичния партньор, а по-скоро допълнително привличане на частни инвеститори в приоритетни за

¹⁰ Моделът АРП ползва шест стъпки за добра оценка на инвестиционните проекти: (1) Представяне и обсъждане на социално-икономическия контекст и целите на проекта, разглеждане на връзката между целите и приоритетите; (2) Ясно идентифициране на проекта; (3) Техничко-икономическо проучване за осъществимост на проекта и на алтернативните варианти; (4) Финансов анализ; (5) Икономически анализ; (6) Други подходи за оценка. При някои обстоятелства при сравняване на проекти с много сходни изходящи ресурси може да се използва анализ на ефективността, но той не бива да се приема като заместител на АРП (вж. Флорио, Мафии и др., 2008).

икономиката сектори. Няма съвместно производство, нито се кооперират усилия на страните по продължение на производствената верига. При ИЗ в рамките на партньорството публичният партньор създава сигурност за инвестицията и финансов стимул за частния инвеститор. Въпреки че реализацията на ИЗ е междуинституционално сътрудничество, първоначалната инвестиция се прави от публичния партньор и рискът от създаването на зоната и експлоатацията ѝ се носи от него, а не от частния.

Финансовият риск при ПЧП е може би най-интересната и важна страна на проекта.

Според Zhang (2005) има пет критични фактора, от които зависи успехът на едно ПЧП: благоприятна среда за инвестиции; икономическа жизнеспособност; подходящо разпределение на риска; добър финансов пакет; надежден концесионерски консорциум.

Nuxhman и Hibbert (2009) извеждат различни предпоставки, които определят ПЧП като успешни или неуспешни, и ги обобщават в няколко категории: **постигане на предвидените резултати; реализиране на дефинираните задачи в процеса на работа; неочаквани постижения; признание от страна на другите; лично удовлетворение от управлението на партньорството.**

Изброените възможности, които предлага ПЧП, са напълно приложими и при изграждането на индустриалните зони. Като ПЧП, така и ИЗ са подходящ вариант за реализиране на редица обществени инициативи. И при двете структури акцентът е върху различен тип сътрудничество, в т.ч. работа в мрежи.

Mohr (2004) определя ПЧП като мрежа от правно независими, но икономически обвързани субекти, публични и частни (физически или юридически лица), които заедно изграждат сътрудничество. По подобен начин ИЗ също се разглеждат като мрежи от различни секторни и институционални дейтели.

3.2. Индустриалните зони като мрежи

Индустриалните зони са обвързани с правителствени приоритети и обикновено са администрирани от публични компании, които са от съществено значение за даден регион, но понякога тази функция се изпълнява и от частни компании. И в двата случая зоните се разглеждат като локации, на които могат да се изградят производства със специфична икономическа насоченост, допринасящи за развитието на целия регион.

Една от предпоставките, подкрепящи тезата на дисертацията, е, че за изграждането на мрежа в или около ИЗ е важна географската близост между субектите. Тяхното локализиране обуславя възможността им да споделят знания и умения, което формира основа за бъдещи партньорства.

Специфичен „обитател“ на индустриалните зони са научните или технологичните паркове. Те са „проводник“ на новости, идеи и технологични умения между различни типове фирми и подкрепящи структури (стейкхолдери), а индустриалната зона може да предложи подходяща инфраструктура и благоприятна среда за развитие. Освен

изследване и образование науката отдавна е добавила трета функция към своята същност – комерсиализацията на научното знание. Интересът на научните структури от присъствие в ИЗ е продиктуван от същите основания като при другите участници, но има и специфични допълнителни мотиви, произтичащи от намаляващото финансиране на науката от публичните фондове, трудностите при пазарната реализация на научните продукти, които не са резултат от предварителна поръчка (така цели дялове от науката стават неатрактивни); бързото остаряване на технологиите и др.

В рамките на една мрежа част от тези проблеми биха могли да намерят решение, тъй като в индустриалните зони може да се осъществява комплексно сътрудничество между хетерогенни организации. ИЗ могат да бъдат припознати като средство за реализиране на прехода и адаптацията на потенциален инвеститор към нов пазар с различни правила на поведение.

3.2.1. Теоретична рамка на мрежите

Изследователският интерес към мрежите, които поради хибридната си форма се намират между „пазара и йерархията”, все повече нараства, особено през последните две десетилетия на XX век. Въпреки че няма единна теория за подобна хибридна форма за коопериране, съществуват множество концепции, отразяващи връзките в рамките на мрежата и извън нея. Теоретичната обосновка на принципите на взаимодействие при мрежите може да се приложи и при индустриалните зони.

Индустриалната зона, подобно на интерорганизационните мрежи, създава среда за равноправно ползване на споделената инфраструктура от икономическите субекти, без да е необходима самостоятелна инвестиция за нейното изграждане. Допълнителна полза за инвеститорите в зоната е изградената с публични средства инфраструктура, която те могат да ползват, без да е необходимо да се справят с проблемите по нейното административно одобряване, узаконяване и въвеждане в експлоатация. Така за участниците в зоната се минимизира административната и правната несигурност на конкретната локация. Различният секторен произход на отделните инвеститори в ИЗ формира среда, защитена от пряка конкуренция. Непосредствената близост на разнородни организации и уникалната база от знания на всеки участник създава предпоставки за новаторско преформулиране на хетерогенните им знания и умения, което благоприятства изграждането на значим иновационен потенциал в рамките на индустриалната зона. **Прилага се иновативен мениджмънт, защото в партньорските мрежи се допълват липсващите организационни функции на отделните участници.** Всеки от тях сам определя характера и нивото на използваните ресурси, задълбочеността на усвояване или споделяне на нови знания, степента на обвързаност с останалите участници.

Добра отправна точка за оператора на ИЗ може да бъде моделът на Портър верига за калкулиране на стойност (Value Added Chain). Веригата на стойността (ВС) е инструмент за анализ на причините за конкурентоспособността на организацията. Според разработения от Портър модел ВС трябва непрекъснато да бъде анализирана, за да се достигне до

генераторите на стойности (Value Drivers) и да се установят причините за създаване на стойността и свързаното с нея конкурентно предимство (вж. Porter, 2000).

Ако при избора на инвеститори в ИЗ освен по чисто финансови показатели (капиталова стабилност, размер на собствения капитал, размер на инвестицията, разкрити нови работни места) се прави селекция и според уникалността на специфичните икономически функции на всеки инвеститор, е възможно да се увеличат ползите – както за отделния участник, така и за цялата локация. Синергия може да бъде търсена чрез индивидуализиране на характеристиките на едно ефективно масово производство и предлагането му не само на нишови и специфични, но и на масови пазари. Освен чисто комерсиалния интерес базови критерии са организационната култура, езикът и традициите. При модела на Портър информационният обмен е задължителен, за да се изгради и да се запази конкурентно предимство.

Оценката на това кои ресурси са от изключително значение и кои могат да бъдат придобити от външни доставчици може да се извърши с помощта на създадения от Barney (1991) модел VRIO (Value of Rarity and Imitability of Organization). Съгласно модела една компетентност¹¹ е ключова за организацията, ако отговаря на 4 критерия:

1. Стойност. Дадена компетентност става ценна за организацията, когато повишава приходите ѝ или намалява разходите ѝ. Компонентите на този признак според Barney са **добавена стойност, компетентност и подкрепа на уникалността.**

2. Уникалност. Една компетентност може да даде конкурентно предимство само тогава, когато е налична единствено в съответната организация или в силно ограничен брой конкуренти. Тя трябва да е уникална, устойчива, да се възпроизвежда постоянно, а не еднократно.

3. Незаместваемост. За създаването на дългосрочни ползи компетентността на организацията трябва да е защитена от имитация и заместване от страна на конкуренцията. Тя трябва да се интегрира и да обхване всеки продукт или услуга, защото дори даден продукт да бъде копиран от конкуренцията, не е възможно да се имитира цялата продуктова гама.

4. Организационна специфичност. Уникалните и трудно заменими умения на дадена организация могат да носят дългосрочна полза само когато организационната структура подпомага развитието и съхранението на тези компетенции.

Увеличаването на специфични входящи производствени фактори може да промени отношенията между инвеститорите. С нарастване на специфичността на инвестицията замяната на партньор става проблемна. Това е една от слабите страни на връзките в мрежите, **особено при мрежата в индустриална зона**, и може да доведе до повишаване на

¹¹ Под „компетентност“ се разбира способността да се интегрират наличните приложни и специализирани познания и ресурси (материални и нематериални) за достигане на определен (желан) резултат, който да носи икономически ползи (Митов, 2017).

ex-ante и ex-post транзакционните разходи. Тук в помощ на модела за оценка на ресурсите и стойността може да се използва **анализът „направи или купи“ („Make-or-buy“)**. Чрез него се търси оптимизация на транзакционните разходи, като се взема предвид, че те могат да се дължат и на **параметричната несигурност** (отнасяща се до бъдещите състояния на околната среда и нейното отражение върху транзакциите), както и на произтичащата от нея **несигурност на поведението** (Ebert, 1995).

Съчетаването на ефикасност и индивидуалност в мрежите предоставя и възможност за формиране и трайно съхранение на нови организационни знания. Мрежите съчетават потенциала на отделните участници, ресурсите им, знанията и уменията им в различните области, които могат да бъдат трансферирани към всеки партньор. Това тяхно качество е много приложимо и за организационната форма на индустриалните зони.

3.2.2. Модел Упсала

Отчитайки една от особеностите на индустриалните зони – способността им да не се ограничават в рамките на националните бариери, а да достигат нови пазари и/или да развиват нови пазарни ниши, може да се приеме, че те са база за пазарна експанзия, която е одобрена, организирана и подкрепена от държавните или общинските власти. Другата заинтересувана страна – бизнес организациите, невинаги са подготвени или сигурни в своето препозициониране. Съществува добре описан модел – **моделът Упсала**, за пазарно навлизане на една бизнес структура, който ще използваме тук, за да изясним възможните процеси в индустриалните зони.

Теорията за интернационализацията на Ян Йохансон и Ян-Ерик Валне дава модел, по който протича интернационализацията на организациите (вж. Johanson, Vahlne, 1977). Според него процесът на интернационализация има два отделни елемента – статичен и динамичен. Статичните елементи са пазарен ангажимент (market commitment) и знания за пазара (market knowledge), а динамичните – текуща активност (current activities) и решение за поемане на задължения (commitment decisions). Теорията обуславя два основни фактора – еталони, определящи модела, по който се извършва процесът на интернационализация: **верига на създаването (establishment chain)** и **психологическа отдалеченост, сравнена с родния пазар**. Веригата на създаването дефинира четири отделни етапа при навлизане на чужди пазари, както и някои фактори, определящи нивото на навлизане на нов пазар. Етапите на пазарно навлизане са:

1. Фирмите не предприемат никакви или (по изключение) само спорадични експортни дейности на нови пазари.
2. Организира се редовен експорт, който обаче най-често е индиректен, посредством независими търговски представители.
3. Предприятието разкрива собствено търговско представителство.
4. Изгражда се изнесено производство на територията на новия пазар.

В модела Упсала се уточнява, че нивото на навлизане на чужд пазар е пряко свързано със степента на неговото познаване. Докато при първия етап съответният пазар е почти или абсолютно непознат, то с натрупването на информация и знания се увеличава и активността на фирмите. Процесът е двустранен – колкото повече информация се натрупва, толкова повече расте обвързването със съответния пазар и се акумулират нови знания и опит. Във връзка с това според Холтбруге липсата на знание за пазара е предпоставка, за да не се инвестира в съответния пазар (Holtbruegge, 2005).

В процеса на интернационализация инвеститорът прехвърля част от достъпните му ресурси от местния към целевия пазар. Колкото по-висока е специализацията в производството на конкретен продукт и обвързаността му с клиентите, толкова повече ресурси (материални и нематериални) се трансферират на определен пазар и толкова по-трудно е напускането му. Следователно решението за навлизане на нови пазари и пазарни ниши е пряко свързано не само с текущата степен на обвързване с новия пазар, но и с нивото на налични и свободни за инвестиция ресурси (материални и нематериални).

Йохансон и Валне твърдят, че пазарното навлизане протича с бавни темпове, освен ако не са налице следите обстоятелства (Johanson, Vahlne, 1990):

1. Предприятието разполага с висока ресурсна обезпеченост и допълнителната обвързаност с целевия пазар няма да окаже особено влияние.
2. Налични са стабилни и хомогенни пазарни условия на целевия пазар, като знанието за този пазар се набавя не само чрез опита, но и по друг пътища.
3. Организацията има опит от пазари със сходни условия и е възможен паралел между двата вида пазари.

При индустриалните зони не е възможно да се намали броят на фазите за установяване на даден пазар, но може да се съкрати „времето за престой” в част от тях.

Ако се приеме, че навлизането в нов пазарен сегмент е подобно на навлизането на нов пазар, изводите, направени за отделна пазарна ниша, са до голяма степен валидни и за пазара като цяло. Следователно може да се обобщи, че навлизането на нов пазарен сегмент за организациите е възможно само ако са налични необходимите ресурси. Ако те липсват, процесът на навлизането ще се случва несистемно и само с участие на партньор, който вече работи на този пазарен сегмент. Инвеститорите, които биха сменили локацията си (или биха разширили своята производствена база), най-вероятно имат определена психологическа близост с даден пазар и/или са имали досег с него¹². Решението за инвестиране на съвсем нов и абсолютно чужд пазарен сегмент е малко вероятно. Колкото по-отдалечен и по-непознат е този сегмент, толкова по-трудно ще бъде взето решение за пазарно представяне на него. Интерес към инвестиция на нов пазар

¹² Това може да обясни размера на китайските инвестиции в България. За последните 10 години те са 85 млн. евро. За всички останали инвестиции от Китай се говори в бъдеще време, докато за последните 10 години са отчетени 3,68 млрд. евро нетни ПЧИ от Гърция.

би имало само когато той предлага сравними или по-ниски транзакционни разходи от родния пазар. Ако за отправна точка се вземе размерът на транзакционните разходи, тогава изборът на определена нова инвестиционна дестинация спрямо друга такава е свързан с приемливо или по-ниско спрямо съседни локации ниво на тези разходи.

Ако бъдат оставени настрана проблемите на равнище отделна организация (липса на подготвен управленски екип, обучен и мотивиран персонал, ресурси), могат да се идентифицират още няколко фактора, свързани със средата, които са бариера пред създаването на пълноценна и рентабилна инвестиция:

- голям дефицит на основни стоки и услуги за продължителен период (от първа необходимост, предложени на конкурентни ценови нива през добре развита дистрибуторска мрежа) (Вуцова, Митов, 2016), които са значими за успеха на инвестицията, сигурността на проекта, комфорта и трудоспособността на служителите;
- генериране на по-високи транзакционни разходи на новия пазар в сравнение с местния. Това могат да бъдат например по-големи разходи за административно обслужване на фирмата, неефективна, бавна, неспазваща собствените си срокове и корумпирана бюрокрация или значителни разходи по набавяне на необходимите ресурси за извършване на дейността на предприятието;
- затваряне на професионални области, като се прекъсват междусекторни връзки и/или се разрушава наличната (комуникационна) инфраструктура. Това е от значение за връзките на бизнеса с образователната система, с научния и изследователския сектор и др. (Вуцова, Митов, 2016).

Липсващите междусекторни контакти дават още една възможност за превръщането на индустриалната зона в конкурентно предимство на дадената дестинация. Освен че понижава трансферните разходи за отделните инвеститори, ИЗ може да увеличи своя потенциал, като целенасочено подкрепя контактите между секторно различни актьори.

3.2.3. Проблемът „принципал-агент”

Сътрудничеството между различни икономически субекти, които ползват обща инфраструктура и си взаимодействат тясно, е свързано и с добре описания в икономическата литература проблем „принципал-агент” (т. нар. агентски модел). Част от спецификите на модела намират проявление и в отношенията между организациите в индустриалната зона. Начинът, по който се развива даден проблем между отделните страни (липса на доверие, опортюнистично поведение), може да доведе до редица негативни резултати, които да направят невъзможно сътрудничеството в рамките на индустриалната зона.

Причината за участието на принципала в такава връзка може да не е доброволна – достатъчна предпоставка за нейното възникване е наличието на времева, когнитивна или психическа невъзможност сам да изпълни договора (Alparslan, 2006, p. 16). Уменията и

знанията на агента, както и предполагаемата му способност да ги реализира в условия на неясна/скрита и променяща се околна среда, принуждават принципала да се възползва от неговите услуги. Отношенията възникват, след като възложителят (принципалът) сключи с изпълнителя (агента) договор, чиято цел е изпълнението на определени задачи, поставени от принципала. За тези си действия агентът трябва да бъде овъзмезден според условията на съществуващия договор. Със сключване на договора между двете страни се прехвърля правото за вземане на решения относно управлението на актива, собственост на принципала. Подобни отношения могат да се открият в ИЗ.

Къде е допирната точка между проблема „принципал-агент“ и индустриалните зони?

От теоретичен аспект проблем възниква, когато има едновременно асиметрична информация и опортюнистично поведение. На пръв поглед при индустриалните зони няма класическа връзка „принципал-агент“, тъй като не се делегират права на едната страна за управление на активи. Такъв проблем възниква само при опит да се разшири потенциалът на инвестицията и да се създаде една допълваща се кооперативна връзка между различните инвеститори в ИЗ при активната подкрепа от страна на нейния администратор. В рамките на мрежата интересът на участниците е сходен и разликата в информираността им не би трябвало да е от съществено значение – те допълват своите знания и умения, за да изградят един общ цялостен продукт. В рамките на ИЗ, където всеки от инвеститорите предлага собствен продукт (базиран частично на продукт/услуга на друг инвеститор), могат да се открият различни интереси, съответно различна информация и оттам да се създаде възможност за опортюнистично поведение. Проблемите се проявяват, когато интересите на участниците започнат да се различават и те променят кооперативното си поведение с цел увеличаване на собствената си полза.

В процеса на съвместна работа в мрежата обаче се изработва механизъм, предотвратяващ опортюнистичното поведение. При успешно партньорство в рамките на ИЗ нараства доверието между партньорите и се формират мрежова култура и норми, водещи до трансфер на експлицитно и имплицитно знание между участниците. Възможно е да се създаде и съвсем ново знание в резултат от усилията да се съхранят конкурентните предимства на собствените продукти/услуги и създаването на нови такива (допуска се, че ако качествата на даден продукт/услуга са в пряка зависимост от продукта/услугата на предходен доставчик, той е информиран за евентуални пропуски, дефекти и възможности за подобрене).

В този контекст индустриалните зони могат да бъдат разглеждани и като специфични мрежи, които предоставят благоприятна среда за развитие на нови знания и кооперативни компетенции.

3.3. Индустриални зони и ефектите на мрежата

След като беше показана връзката между индустриалните зони и мрежите, ще бъдат разгледани възможните ефекти за участващите страни от действието на такава структура. В рамките на ИЗ при коопериране на успешен производител на масови стоки

с такива, които придават индивидуални характеристики на продукцията, могат да се анализират ефектите, предизвикани от действията на единия участник върху останалите. Те се използват като доказателство за състоятелността на предложения теоретичен модел.

Katz и Shapiro (1986) дефинират ефектите, предизвикани от едновременното потребление на допълващи се продукти в рамките на мрежата, по следния начин: „Ползата, която потребителят извлича от използването на стока, често е нарастваща функция на броя на другите потребители, които купуват допълващи/съвместими артикули (compatible), назовавайки тези положителни ползи за потребление **„външни ефекти на мрежите”**”.

Резултатът е, че колкото повече потребителите използват допълващи блага, толкова по-голяма става ползата за всеки от тях поотделно: „Ползите от положителните мрежови ефекти при нарастващи директни мрежи могат да се определят като икономии от мащаба от страна на търсенето. Икономии от мащаба показват как се променя произведената продукция при изменение на всички входящи производствени фактори” (Blank, 2014, р. 3).

При индустриалните зони се разграничават два вида ефекти – **директни и косвени**. В случая на директни мрежови ефекти индивидуалният участник получава пряка/директна промяна в благосъстоянието (както положителна, така и отрицателна) при изменение на броя на участниците в ИЗ. Директните ефекти се изразяват в увеличаване брой участници, ползващи същото допълващо се благо.

При косвените ефекти не може да се определи пряка връзка между деятелите в мрежата и нейния размер. При тях с нарастването на потребителската база дадено благо става по-привлекателно и води до увеличение на полезността, но няма пряка зависимост между броя на участниците и ползата за тях. Това е най-често срещано при вертикални мрежи, където връзката е между икономически обвързани, но правно независими партньори, чиято интеграция е по продължение на производствената верига. Възникването на индиректните (косвени) мрежови ефекти се дължи главно на два фактора (Blank, 2014, р. 8):

1. Допълващи се продукти и услуги – всеки компонент има своя собствена полза, но добавянето на допълващ продукт към основния увеличава ползата за потребителите.
2. Ефектът на учене (information spillovers) – той може да бъдат открит не само при допълващи се продукти, но и в процеса на интегриране на иновативни технологии в организацията. Потребителите често използват новата технология не по предписаните стандарти, а като създават нови възможности за нейната употреба. Това стимулира производителите да откриват нови пътища за развитие на продуктите и услугите, които да предлагат.

„Комплектоването” на различни крайни производители (характеризиращи се с евтин масов продукт) в една и съща индустриална зона може да следва логиката на ефектите

на мрежата – директни и индиректни. Blank (2014) обобщава ползите за участниците мрежата в три основни направления:

1. **Ефект на позитивната обратна връзка** – поведение на потребителите, при което те предварително (съзнателно или несъзнателно) калкулират възможните директни ефекти.
2. **Икономии от мащаба** – те могат да бъдат както от страна на търсенето, така и от страна на предлагането.
3. **Двустранни пазари** – при тях се допуска, че пазарните участници – купувачи и продавачи, се срещат на пазара, който се приема като абстрактно понятие. Пазарът се възприема също като средство за ограничаване на участието на потенциално заинтересуваните лица, тъй като за него е характерно наличието на цена за достъп за участие. Голяма част от сделките на различните пазари се извършват чрез посредници, които играят важна роля в търговията.

В така описаните пазари може да се види мястото на ИЗ в предложената концепция за координирани индустриални зони, съчетаващи ефективно масово производство и индивидуализирана продукция. Ако се направи аналогия между двустранните пазари и индустриалната зона, могат да се идентифицират ползите и на двете страни – на оператора на зоната и на всеки отделен инвеститор.

Изводи от трета глава:

1. Във всяка индустриална зона могат да се открият прилики с ПЧП, като в рамките на партньорството при ИЗ публичният партньор създава сигурност за инвестицията и финансов стимул за частния инвеститор.
2. Принципите на взаимодействие при мрежите могат да се приложат и да се използват и при индустриалните зони. За участниците в ИЗ административната и правната несигурност на конкретната локация се минимизират, рискът и транзакционните разходи намаляват и се прилага иновативен мениджмънт, защото липсващите организационни функции на отделните участници в партньорските мрежи се допълват.
3. Индустриалните зони, подобно на мрежите, инкорпорират потенциала на отделните участници – техните ресурси, знания и умения в различните области, и те могат да бъдат трансферирани към всеки партньор.
4. За индустриалните зони нивото на навлизане на чужд (нов) пазар или на пазарни ниши е пряко свързано със степента на неговото познаване, текущото ниво на обвързване и с равнището на налични и свободни за инвестиция ресурси (както материални, така и нематериални). Това съответства на основната теза на модела Упсала.
5. Проблемът „принципал-агент“ съществува във всяко предприятие, институция или друга система като индустриалните зони.

Четвърта глава: Преглед на успешно функциониращите индустриални зони (Case Study) и анализ на резултатите от емпиричното изследване

За да се потвърдят или отхвърлят хипотезите на дисертацията, е проведено емпирично проучване сред инвеститори, закупили терени и реализирали инвестиции в ИЗ на базата на специално разработена методика, която обхваща:

1. Подготвителна работа:

- Идентифициране на генералната съвкупност на индустриалните зони. Анализирани са заявки за ИЗ по ключови показатели от Каталога на индустриалните зони на Българската агенция за инвестиции (<https://www.investbg.government.bg/bg/destinations>) и базата данни на БТТП (<https://www.bcci.bg/bulgarian/zones/index.php?zone=10>). Анализирани са статутът на ИЗ (отредени парцели, дружества без дейност, дружества с инвестиции и т.н.) и са проведени телефонни запитвания. Проучването е направено през декември 2018.
- Определяне и приемане на работна дефиниция за индустриалните зони за целите на изследването: **област, районирана и планирана с цел индустриално развитие и договорно партньорство между държавата или неин представител и частни организации с цел индустриално развитие** (партньорството може да бъде публично-частно, инфраструктурно и мрежово).
- Идентифициране на предприятията (инвестициите) в селектираните ИЗ чрез публична информация на страниците на зоните, валидирана от операторите на зоните.
- Дефиниране на критерии за успешни ИЗ за целите на дисертацията – **наличие на реализирана производствена или складова инвестиция и/или на закупен терен**. Зони, за които липсва информация повече от 5 години в интернет пространството, не са обект на изследването поради неактуалност и вероятна липса на инвестиция.

2. Реализиране на проучването:

- Разработен е въпросник, чрез който да се събере информация за наличните фирми в селектираните индустриални зони.
- Направена е апробация на въпросника върху малка извадка с цел своеобразна проверка на адекватността и достоверността на елементите на анкетата.

3. От общо 87 идентифицирани предприятия в индустриални зони, подлежащи на проучване, има получени 30 отговора. Трябва обаче да се отчете фактът, че единият от отговорите („Тракия индустриална зона“) е агрегирал отделните отговори на фирмите на територията му – общо 27, с обяснението, че те са до голяма степен много подобни. Ако се приемат автономно работещите зони в ТИЗ, броят на респондентите е 57.

4. Анализирани са едномерните разпределения и са приложени Хи-квадрат тест и анализ на дисперсията (ANOVA) с помощта на продукта IBM SPSS Statistics.

5. Конструиранието и администрирането на анкетата е направено с помощта на docs.google.com.

В България почти всяка по-голяма община се стреми да развие собствена ИЗ, но оказващите въздействие върху икономическия живот зони са далеч по-малко. Добрият пример на няколкото ефикасно функциониращи зони стимулира местните власти към инициативи за обособяване на терени за изграждане на индустриални паркове. Голяма част от последните само са наречени „индустриални зони” с надеждата на тази територия да се развие промишлено производство и така да се ограничат негативните икономически и демографски тенденции на съответния регион. Други индустриални зони се развиват и работят успешно, като променят целия регион.

Направеното проучване установи, че броят на функциониращите фирми е динамична величина, която постоянно се променя. Общо 267 фирми са опериращи или с предстоящо въвеждане в експлоатация в индустриални зони в страната (държавни, общински, публично-частни), но голяма част от инвестициите все още не са финализи-рани, поради което тези зони не са обект на проучването. Има закупени/наети терени, но няма изградено и/или завършено предприятие и нает персонал.

Индустриалните зони (със закупен терен за реализация на инвестиция) с частно, държавно или общинско участие в България са:

- Икономическа зона София-Божурище – 27 компании, оператор НКИЗ;
- Индустриална зона Телиш – 1 компания, оператор НКИЗ;
- Индустриален и логистичен парк-Бургас – 29 компании (с 35 проекта), оператор ИЛПБ;
- Тракия икономическа зона – 27 компании в 6 проекта край Пловдив, оператор ТИЗ;
- Индустриален парк-Шумен – 9 компании (от които 3 с един и същи краен собственик), оператор „Ники - БТ“;
- Индустриална зона-Долна Митрополия – 6 работещи фирми (последна информация от 2009 г., няма известен оператор на зоната);
- Индустриален парк-Елин Пелин – 4 работещи фирми/10 закупили терени, оператор ИПЕП;
- Индустриален парк-Русе – 3 работещи фирми, оператор ИПР (операторът е прекратил дейност);
- Индустриална зона-Генерал Тошево – 6 фирми и 2 зърнопроизводители (данни от БТПП, последна информация от 2009 г., няма известен оператор на зоната.)

В рамките на дисертацията са изследвани два типа работещи индустриални зони в България, притежаващи публичен и частен статут. Така се определят особеностите на локацията, които могат да усилят ефекта от публично субсидираните инвестиционни усилия. Търсят се връзките между значимите за предприемачите фактори/условия на зоната/средата и предлаганите от администратора на индустриални зони условия.

Резултатите от проучването са обобщени и анализирани и са използвани, за да подкрепят или да отхвърлят предложените работни хипотези. Анкетното проучване обхваща 30 значими и действащи инвеститори (при направеното уточнение за ТИЗ). Изследвани са инвеститори от 3 зони в рамките на НКИЗ (Плевен, Бургас и София) и частните индустриални зони Индустриален парк София-Изток (в района на гара Елин Пелин), Индустриален парк-Шумен (акционерно дружество между общината и частна компания) и Тракия икономическа зона, град Пловдив, която представя обобщен отговор от наличните на територията ѝ зони.

Анкетните карти са разпространени до всички действащи инвеститори в индустриалните зони, информацията е искана съгласно нормативната уредба за достъп до данните от автора в качеството му на докторант. Въпросите са създадени и обобщени с помощта на приложението <https://docs.google.com/forms>. Данните са обработени паралелно чрез софтуерния пакет SPSS.

Анкетата е разделена на четири панела: (1) обща част, в която е разгледан профилът на инвеститорите; (2) част, обобщаваща причините за инвестицията в индустриалната зона; (3) част, оценяваща значението на направените инвестиции за регионалната икономика; (4) част, оценяваща факторите, които според разгледаната теория оказват въздействие върху решенията на инвеститорите.

Панел 1: Обща част

Профилът на инвеститорите е следният: 66,7% от анкетираните са заети в производството, 20% - с високотехнологични дейности (6 компании), 33,3% работят в областта на транспорта и само един от респондентите е компания, занимаваща се с търговска дейност (3,3%). Процентно сумата надхвърля 100%, защото част от компаниите са посочили повече от една от своите дейности, смятайки, че всички отбелязани допринасят значително за профила им. От всички анкетирани 43,3% са фирми с чуждестранно участие (13), а останалите компании са с изцяло български капитали.

Само четири от производствените компании (общо 16 отговора) са с чуждестранно участие, всички останали са изцяло български дружества. Наблюдава се тенденция българските компании да развиват устойчиво производствена дейност, без обаче системно да увеличават инвестициите си, независимо че притежават достатъчно натрупан опит, финансови ресурси и перспектива за дейността си.

Няма инвестиция, по-стара от 5 години, без значение дали става въпрос за местни или за чуждестранни лица. Тази продължителността на инвестицията може да бъде обяснена с модела на Хофстеде¹³, според чиято категоризация основните инвеститори и в двата типа зони у нас (НКИЗ и такива с частна собственост) са фирми от „умерено или средно

¹³ Моделът на Хофстеде изследва измеренията на културите, като ги категоризира в шест типа, и в определени аспекти би могъл да добави аргументи в полза на направените изводи.

отворени към несигурността“ държави – Германия, Швейцария, Дания, Румъния и Австрия (България се приема като дестинация с ниско ниво на несигурност).

Размерът на повечето инвестиции е в рамките на 5 млн. лв., но трябва да се отбележи, че броят на много големите инвестиции (над 100 млн. лв.) е съизмерим с този на малките и средно големите. Такъв размер на инвестираните средства не предполага голямо производство, складово стопанство или друг вид дейност с вложение в скъпи дълготрайни материални активи. Следователно в разглежданите ИЗ:

- Преобладават инвестициите в производствени дейности (66,7% от отговорилите), което оправдава усилията на държавата в изграждане на индустриални зони.
- Въпреки засиления интерес на български компании към инвестиции в производство те все още нямат капацитета и опита да направят или да управляват инвестиции в размер над 20 млн. лв. и съответно не се ползват с доверие пред финансовите институции, за да бъдат кредитирани в такъв размер.

Операторът на дадена икономическа зона би трябвало да насочва своите усилия към средно големи и големи фирми, а не към привличане на малки компании и всички комуникационни политики трябва да са съобразени с този факт. Привличането на микро- и малки предприятия е допустимо само ако те са в нови пазарни ниши.

По отношение на наличието на друга инвестиция в страната представените данни показват, че е налице статистически значима разлика (установена с Хи-квадрат тест) в инвестиционната стратегия в България на чуждите и на местните фирми (Таблица 2).

Таблица 2: Хи-квадрат тест

	Има ли вашето предприятие чуждестранно участие?			Общо
	Да	Не		
Имате ли друга инвестиция в страната?	Да	5	17	22
	Не	8	0	8
Общо		13	17	30

	Стойност	Степени на свобода	Асимптотична значимост (двустранна)	Точна значимост (двустранна)	Точна значимост (едностранна)
Пийърсънов Хи-квадрат	14,266 ^a	11	,000		
Поправка за непрекъснатост	11,292	11	,001		
Отношение на правдоподобие	17,472	11	,000		
Точен тест на Фишер				,000	,000
Валидни случаи	30				

За всички местни фирми инвестицията е разширяване или диверсификация на бизнеса у нас, докато това се отнася само за половината от чуждите фирми. Отговорилите отрицателно на въпроса за наличието на друга инвестиция в България са фирми с

чуждестранно участие. Единствените фирми с чуждестранно участие, отговорили положително, са от транспортния сектор, като няма нито един респондент, занимаващ се с производство. В действителност обаче има чуждестранни производствени фирми с инвестиции извън индустриалните зони – например „Сенсата“ и „АББ“, като и двете инвестиции следват описания модел на разширяване.

За да се привлекат подходящи инвеститори, трябва да се вземе предвид, че производствените компании са твърде „ухажвани“ навсякъде и насочват своите ресурси към конкретна локация само ако са подходящо стимулирани. Следователно държавата трябва да насочи усилията си към изготвяне на пакет от разумни стимули, разработени именно за този тип компании. Администраторът на ИЗ освен подходяща пътна инфраструктура трябва задължително да предлага и други готови за употреба и подходящи видове инфраструктура: мултимодална, канализационна (канализация, отводняване, пречиствателни станции), енергийна (изградена енергийна мрежа със съответните подстанции, съобразени с прогнозите за развитие) и информационна.

Във връзка с увеличаването на размера на първоначалната инвестиция в ИЗ се установява, че няма инвеститор, който да желае да намали своята инвестиция, а по-скоро има намерение да я увеличи. Хи-квадрат тестовете на разнообразни оценки (дихотомни или рангови) за последващи инвестиции не дават статистически значима разлика в поведението на чуждестранните и на местните фирми, въпреки че стойностите за първите са малко по-високи.

По отношение на броя на заетите лица в дружествата, включени в изследването, с до 10 човека са 30% от респондентите, с 11 до 50 заети са 36,67%, а с над 50 – 33,3%. Средният брой заети общо в предприятията в извадката е 96, а медианата е 24. Всички компании с по-голям брой заети лица са с чуждестранно участие. Средният брой заети в предприятията с чужд инвеститор е 126, а в местните – 73. Същото е съотношението и при медианата – 97 в чуждите и 15 в местните. Въпреки това ANOVA тестът за средния размер на предприятието не показва статистически значима разлика между чуждестранни и местни фирми. Най-много заети има в два сектора – производство (съответно 800, 500, 150 и 100) и транспорт (съответно – 200 и 150). Интересно е да се отбележи, че заетите чуждестранни лица в индустриалните зони са във висшия и средния мениджмънт.

От отговорите в този панел могат да се направят следните по-важни изводи:

1. По-големите инвестиции са направени от фирми с чуждестранно участие, което е резултат от наличният им опит, финансови и организационни възможности. Българските компании, правещи инвестиции (53,3%), съзнават позитивите от участие в ИЗ и са готови да направят инвестиция в тях.
2. Производствените компании имат по-голяма полза от реализиране на инвестицията в ИЗ. Инвестициите не са под 1 млн. лв. Сред инвестиралите в индустриалните зони няма

фирми от сектора на косвените услуги. Това е ясен сигнал за оператора на ИЗ къде трябва да съсредоточи усилията си за презентиране на възможностите на зоната – изцяло към средни и големи компании.

Панел 2: Предпоставки, ползи, рискове

Вторият панел от въпросника разглежда причините, които са подтикнали всеки отделен инвеститор да вложи ресурсите си в индустриалната зона. На базата на литературния обзор и въз основа на персонални разговори на докторанта с фирми от ИЗ са определени 11 потенциални причини за инвестиция в тях, както и 9 ползи от направените инвестиции.

● Като причини за избор на дадена индустриална зона и възможност за реализиране на инвестиция са посочени най-вече наличието на „подходяща инфраструктура” (66,7%); „добър инвестиционен климат” (63,3%) и „подходящо географско местоположение” (66,7%). По-малко значение се придава на ниското данъчно облагане. Достъпът до квалифициран персонал също оказва влияние върху решението за инвестиране. Част от инвеститорите обаче, които могат да привлекат чужди специалисти на длъжностите, изискващи аналитични и интерпретативни способности, го правят и не разчитат на местния трудов пазар.

Облекчаването на административната тежест е сред приоритети на инвеститорите. От отговорите може да се предположи, че основен проблем за българските компании е административната тежест и нейното преодоляване, което може да се реши чрез инвестиция в ИЗ. ANOVA тестът показва, че по отношение на средните стойности няма разлика между местните и чуждестранните компании. Интересно е, че най-големият чуждестранен инвеститор, включен в анкетата, изобщо не е дал оценка на този въпрос. Обяснението би могло да бъде, че тъй като за най-големите инвеститори се прилага специален подход, те не смятат администрацията за бариера в своята работа. Факторът „занижен риск от инвестиране на собствени/заемни средства“ е отбелязан от почти всички респонденти. ANOVA тестът не показва статистическо значимо различие между чуждите и местните инвеститори по отношение на политическия риск. Същата е ситуацията с рисковете от неработеща инфраструктура. Единствено рискът относно сигурността е статистически по-висок за чуждестранните спрямо местните фирми с ниво на значимост 0,047 (вж. Таблица 3).

● За чуждестранните и местните инвеститори видовете рискове при реализиране на инвестицията в индустриална зона имат различно измерение. Рискът от липса на квалифициран персонал е по-висок за фирмите с чуждестранно участие, отколкото за тези с изцяло български капитали. Рискът от загуба на квалифициран персонал е по-висок за фирми с изцяло местни капитали, **но това не е статистически значим извод** – коефициентът на значимост е 0,933. „Риск от административен произвол – неясни, непълни или объркващи административни указания” и „административен риск – несъдействаща администрация” са отбелязани от мнозинството респонденти, като

чуждестранните фирми оценяват тези рискове по-високо от местните. Статистическата значимост е съответно 0,039 (ниво на грешка 5%) и 0,097 (ниво на грешка 10%). С по-ниска степен на риск са свързани затрудненията за намиране на финансиране на местно ниво. Изненадващо, за чуждите фирми този риск е с по-голяма статистическа значимост (коефициент 0,011), отколкото за местните (Таблица 3).

Таблица 3: ANOVA тестове за различни средни при оценката на рисковете

Има ли вашето предприятие чуждестранно участие?		Правен риск (многократно промяна на правната рамка)	Финансов риск (трудности с намиране на финансиране на локално ниво)	Административен риск (несъдействаща администрация на място, локално ниво)	Липса на квалифициран персонал (невъзможност за намиране на квалифициран персонал)	Риск от загуба на квалифициран персонал (вашия квалифициран персонал не желае да ви последва на новата локация)	Административен произвол (неясни, непълни или обръквачи административни указания)	Инфраструктурни рискове (нефункционална или ненадеждна инфраструктура)	Рискове за сигурността (висока обществена нестабилност)	Политически рискове (нестабилна и непрогнозируема политическа обстановка)	Риск от непознаване на традициите, нравите и обичаите на локацията
Да	Средна	3,33	3,31	3,08	3,69	2,62	2,85	3,00	2,77	2,85	1,54
	брой	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13
	Стандартно отклонение	0,778	1,109	1,115	0,751	0,870	1,068	1,581	1,641	1,625	0,519
	Групирана медиана	3,40	3,44	3,00	3,73	2,60	2,67	3,17	2,50	2,75	1,54
Не	Медиана	3,50	4,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00
	Средна	2,19	2,29	2,41	2,82	2,65	2,12	2,41	1,81	2,13	1,44
	брой	16	17	17	17	17	17	17	16	16	16
	Стандартно отклонение	0,981	0,920	1,004	1,286	1,115	0,781	1,176	0,750	1,025	0,814
Общо	Групирана медиана	2,08	2,21	2,36	3,00	2,64	2,08	2,38	1,77	2,00	1,33
	Медиана	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00
	Средна	2,68	2,73	2,70	3,20	2,63	2,43	2,67	2,24	2,45	1,48
	брой	28	30	30	30	30	30	30	29	29	29
	Стандартно отклонение	1,056	1,112	1,088	1,157	0,999	0,971	1,373	1,300	1,352	0,688
	Групирана медиана	2,61	2,63	2,61	3,38	2,62	2,32	2,67	1,95	2,23	1,43
Медиана	2,50	2,50	2,00	3,50	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	

Таблица 3 (продължение)

		Сума на квадратите	Степени на свобода	Среден квадрат	F	Значимост
Правен риск (многократна промяна на правната рамка)	Между групите	9,003	1	9,003	11,092	0,003
	Вътре в групите	21,104	26	0,812		
	Общо	30,107	27			
Финансов риск (трудности с намиране на финансиране на локално ниво)	Между групите	7,568	1	7,568	7,488	0,011
	Вътре в групите	28,299	28	1,011		
	Общо	35,867	29			
Административен риск (несъдействаща администрация на място, локално ниво)	Между групите	3,259	1	3,259	2,940	0,097
	Вътре в групите	31,041	28	1,109		
	Общо	34,300	29			
Липса на квалифициран персонал (невъзможност за намиране на квалифициран персонал)	Между групите	5,560	1	5,560	4,684	0,039
	Вътре в групите	33,240	28	1,187		
	Общо	38,800	29			
Риск от загуба на квалифициран персонал (вашият квалифициран персонал не желае да ви последва на новата локация)	Между групите	0,007	1	0,007	0,007	0,933
	Вътре в групите	28,959	28	1,034		
	Общо	28,967	29			
Административен произвол (неясни, непълни или объркващи административни указания)	Между групите	3,910	1	3,910	4,667	0,039
	Вътре в групите	23,457	28	0,838		
	Общо	27,367	29			
Инфраструктурни рискове (нефункционираща или ненадеждна инфраструктура)	Между групите	2,549	1	2,549	1,369	0,252
	Вътре в групите	52,118	28	1,861		
	Общо	54,667	29			
Рискове за сигурността (висока обществена нестабилност)	Между групите	6,565	1	6,565	4,350	0,047
	Вътре в групите	40,745	27	1,509		
	Общо	47,310	28			
Политически рискове (нестабилна и непрогнозируема политическа обстановка)	Между групите	3,730	1	3,730	2,123	0,157
	Вътре в групите	47,442	27	1,757		
	Общо	51,172	28			
Риск от непознаване на традициите, нравите и обичаите на локацията	Между групите	0,073	1	0,073	0,150	0,702
	Вътре в групите	13,168	27	0,488		
	Общо	13,241	28			

Не е налице разлика в ранжирането на факторите сред различните по големина инвеститори. Резултатите от приложението на различни статистически тестове за измерване на разликата между отделните подгрупи не показват наличието на статистически значима връзка.

● По отношение на проблемите, свързани с инвестициите в индустриалната зона, отново има различие при становищата на чуждестранните и на местните инвеститори. Компаниите с чуждестранно участие намират като значим проблем продължителния период за реализация на инвестицията, а от по-малко значение за тях са възможността за

обучение и квалификацията и непълната регулативна рамка. Големите инвеститори отбелязват като проблеми нерегламентираната намеса на държавата, нежеланието на администрацията да изпълнява законовите разпоредби и дългия период за реализация на инвестицията.

От отговорите във втория панел могат да се обобщят следните основни изводи:

1. Големите и малките инвеститори имат различен тип проблеми. Това, което средните фирми намират за привлекателно или отблъскващо в дадена дестинация, е различно при големия инвеститор. По-сериозните инвестиции са направени от чуждестранните фирми. Тази диференциация до известна степен потвърждава една от работните хипотези на дисертацията, че **значимостта и приоритизирането на факторите са различни за националните и чуждестранните инвеститори**. Следователно операторът на ИЗ трябва предварително да подготви различни насърчителни „пакети” за различните инвеститори.

2. Познатата и близка културно, религиозно и социално локация е предпочитана от инвеститорите пред непознатата. Всяка комуникация и предварително представяне на индустриалната зона и прилежащата ѝ локация биха се отразили положително на бъдещи инвестиции.

3. Индустриалните зони са ефикасен инструмент за интервенция върху устойчивото регионално икономическо развитие, защото предоставят подходяща среда чрез мрежа от допълващи се фирми и различни типове партньорства. При широка палитра от вече установили се инвеститори в рамките на зоната привличането на нови инвеститори, полезни за региона, е относително по-лека задача.

Панел 3: Индустриалните зони и регионалната икономика

Въпросите от третия панел са свързани с изследване на кадровия потенциал – какви специалисти ползват различните инвеститори в ИЗ, както и с анализ на значението на дестинацията – колко близка и разпознаваема е тя.

От отговорите в първите два панела става ясно, че инвеститорите оценяват положително наличието на квалифициран и образован персонал на регионално/национално ниво, съчетано с подходящ инвестиционен климат и стабилна икономическа среда.

Инвеститорите предпочитат да наемат работници и служители от най-близкото населено място. Някои са склонни да наемат персонал и от целия регион, а за малка част (17,2%) не е пречка наемането на лица на национално ниво.

В случаите когато се наемат специалисти от чужбина, причината е, че „няма необходимите специалисти на местно ниво” или „наличните специалисти не са достатъчно квалифицирани, за да изпълняват качествено своите задачи”.

Изследването показва, че всички инвеститори с чуждестранно участие са имали предварителни контакти с местни структури. Това е в унисон с предположенията на

модела Упсала, че реализацията на инвестицията следва определена схема и преди да започне да разработва определена локация, инвеститорият осъществява контакт с местни лица. ANOVA тестът за разлика в средните стойности между местните и чуждите фирми при оценката за близост (в общ културен смисъл) не показва статистическа разлика в оценките, което е аргумент, че моделът Упсала е приложим/наличен в България. По отношение на културна или друга близост (религиозна или социална) с избраната локация респондентите не я намират за коренно различна от родния им пазар. Въз основа на това може да се направи обосновано предположение, че усилията за привличане на инвеститори трябва да са насочени към тези държави, с които България е културно, религиозно и социално близка.

Подобно предположение може да се направи и позовавайки се на модела на Хофстеде, според който също се допуска, че инвеститорите търсят позната и разбираема за тях социална среда, в която те (или техните работници и служители) лесно могат да се интегрират. Моделът на Хофстеде показва, че страните, от които идват инвеститорите у нас (Германия, Швейцария, Дания, Румъния и Австрия), предпочитат благоприятна среда, в т.ч. възможности за добро прекарване на свободното време.

От отговорите в третия панел могат да се направят следните изводи:

1. България се възприема като културно и социално близка от инвеститорите, което благоприятства вземането на инвестиционни решения.
2. На ниво персонал към момента България не може да предложи (достатъчно) кадри с управленска квалификация, отговаряща на изискванията на големи инвеститори. Второто направление, в което страната не може да предложи достатъчно обучени кадри, са инженерните позиции, занимаващи се с разработки и тяхното въвеждане в производството.
3. Демографските показатели у нас са значим проблем и могат да възпрепятстват вземането на инвестиционно решение. Частично решение на проблема се открива в анализа на профила на инвеститора и характера на неговата производствена функция. Ако компанията, която ще изгражда свое предприятие, е в сектор с висока автоматизация, то демографията на региона не е толкова значима пречка. Ако обаче инвестицията е свързана с използването на голямо количество работна сила, администраторът трябва да предложи локация, която да обезпечи потребностите на инвеститора от подходящ персонал.

Панел 4: Оценка на факторите за успех

В този панел е поставен фокус върху основния въпрос в дисертационния труд, а именно **кои са условията на средата, които могат да увеличат (усилят) ефекта от инвестиционните усилия при изграждане на индустриални зони?**

Чрез формулираните въпроси се цели да бъдат обобщени факторите, които биха дали най-голямо отражение при вземане на инвестиционно решение. Едната част от тях са в

пряка зависимост от администратора на зоната, а другите са по-скоро в прерогативите на държавната/общинската власт. Оценката на факторите дава информация за това кои политики и как биха въздействали върху инвестиционните решения.

За всички инвеститори (без оглед произхода на капиталите) факторът „административно съдействие” е от значение и е отбелязан от всички респонденти. Най-големите инвеститори не смятат този фактор за особено значим, но по-малките го оценяват като много съществен при вземане на инвестиционно решение. Инвеститори, които успяват да генерират инвестиции в размер на над 100 млн. лв., имат пълна кадрова обезпеченост (разполагат със служител/работник за всяка необходима позиция), докато тези с инвестиции до 10 млн. лв. правят внимателна преценка, преди да назначат всеки служител/работник. ANOVA тестът за разлика в оценките по размер на предприятието, определен от медианата на заетите (до 24 – малки, над 24 – големи), не дава статистическа разлика.

Българските инвеститори отчетливо оценяват този фактор като по-съществен, отколкото чуждестранните. При тях общата средна оценка е над четири (4,24), докато при чуждите инвеститори тя е малко под четири (3,85). ANOVA тестът за различия в средните оценки между чужди и местни фирми показва, че статистически с ниво на значимост 0,099 чуждите фирми оценяват този фактор като по-важен от местните. Това е единственият фактор, при който има разлика, но и неговата значимост е малка.

По отношение на факторите, стимулиращи инвестициите на регионално ниво, оценката на малките предприятия (под 24 заети) и на по-големите (над 24 човека) е различна, като стимулите се оказват по-важни за по-големите. Коефициентът на значимост е 0,067.

Като цяло политиките на национално ниво се смятат за по-значими от тези на регионално. Средната оценка на инвеститорите, разделени по националност на капитала, по отношение на насърчителните политики както на национално, така и на регионално ниво показва, че изцяло местните лица имат по-голям интерес в сравнение на чужденците – и на двата въпроса по-високи оценки са дали българските инвеститори. **Тук има и ясно различие при оценката на фактора „насърчителни политики“, като той е от особено значение за местните инвеститори.**

Голяма част от респондентите оценяват като много като важен фактор наличието на качествена, удобна и надеждна инфраструктура. Според тях без сериозно поддържана и **развита инфраструктура и без мултимодалност не е възможно промишлено производство** или каквато и да е друга дейност. **Мултимодалността е от съществено значение и за двата типа инвеститори.**

Заедно с това за инвеститорите е важно съответната локация да има достъп до магистрален път, да е в близост до жп връзка, летище и воден път (пристанище) или комбинация от тях.

Данъчната тежест също е оценена високо от потенциалните инвеститори. За България тя е с много добри показатели в сравнение с другите европейски страни, което повишава конкурентоспособността на страната при привличането на различни инвестиции.

За експортноориентираните компании размерът на данък добавена стойност е без значение, но роля при вземането на решение за инвестиция играят данък печалба и данъкът върху дивидента. Сключените от България споразумения за избягване на двойното данъчно облагане са допълнителен бонус за всеки чужд инвеститор. Нивото на осигурителната тежест не е необичайно високо или непосилно за която и да е чуждестранна компания.

Друг фактор, пряко свързан с общата данъчна тежест, е възможността икономическите субекти да сключват и да прекратяват трудовите договори със своите работници/служители, без да са принудени да плащат огромни обезщетения при напускане (каквато е практиката в много други страни). Законодателство, което е фокусирано върху защита на наемния труд, ограничава инвеститорите и може да окаже негативно влияние при вземането на решение за инвестиране.

Наличието на „стабилна правна рамка” също е оценено високо от повечето инвеститори. Всяко инвестиционно решение се взема на базата на определени показатели на средата и е съобразено с нея. Всяка непланирана промяна е нежелана и може да окаже влияние върху бъдещите решения за разширяване на инвестициите.

Сравнението между факторите „данъчно облагане“ и „стабилна правна рамка“ показва, че както за чуждите, така и за местните инвеститори по-голямо значение има данъчното облагане. Средните стойности и при двата показателя при изцяло българските инвеститори обаче са по-високи, отколкото при тези с чуждестранно участие. Средният резултат е съответно 4,05 срещу 3,84 при фактора „данъчно облагане“ и 3,76 срещу 3,54 за „стабилна правна рамка“. Следователно за инвеститорите данъчната тежест е относително по-значим показател при избора на локация в сравнение с правната среда, **но това е по-изразено при чуждестранните инвеститори.**

Факторът „регионална заетост“ е от голямо значение за всички инвеститори. Те посочват като проблем липсата на работна сила. Единственият трудов резерв, с който разполага България и който може сравнително бързо (при подходящи условия) да бъде активиран, са хората с подходяща квалификация в пенсионна възраст. В тази връзка респондентите оценяват високо наличието на квалифициран персонал на регионално ниво.

Отчитайки значението на подготовката на кадри за техните потребности, инвеститорите дават добра оценка и на показателя „близост на образователна институция до ИЗ“.

При сравнението между факторите „регионална заетост“ и „наличен квалифициран персонал“ се вижда, че и за българските, и чуждите инвеститори наличието на квалифициран персонал е с по-голямо значение, отколкото нивото на регионална заетост около индустриалната зона. **За чуждестранните инвеститори обаче и двата фактора**

имат по-високо относително тегло. За българските инвеститори **наличието на квалифициран персонал е значително по-маловажно**, отколкото за чуждите.

Социалната среда също оказва въздействие при вземане на решение за инвестиране (в проучването не са анализирани локации, при които такава липсва или е достъпна в много ограничен мащаб). Отчита се фактът, че в свободното си време наетите лица биха оценили високо нейното наличие – спортни, културни и други места за забавление. Това до известна степен ограничава възможностите за изграждане на индустриални зони до локациите, на които вече има социална инфраструктура или тя е в процес на създаване. Разбира се, съществува и опцията такава инфраструктура да бъде изградена от администратора на зоната и да се отдава под наем на специализирани фирми. Това разширява кръга на възможните локации, повишава рентабилността на оператора и намалява риска за него.

Отговорите в четвъртия панел водят до следните изводи:

1. Най-силно въздействие при вземане решение за инвестиране оказва подходящото местоположение на ИЗ и наличието на функционираща инфраструктура. Това определено е знак за всеки администратор на индустриална зона, че трябва да съобрази своите очаквания за успех с направените инвестиции (предварителни) в качествена, надеждна и допускаща развитие инфраструктура. Глобалната конкурентна среда предполага и конкуриране на отделните локации по отношение на обем на предоставени площи и готова инфраструктура (пътна, енергийна, информационна). Този извод е подкрепен от статистическите данни за развитие на транспортната инфраструктура на трите изследвани области. Област Плевен не разполага с магистрална връзка за разлика от област Бургас и София.
2. Благоприятната данъчна и осигурителна тежест и финансова рамка е другият фактор с влияние върху инвестиционния процес. Без да е сред най-атраktivните между-народни локации, България има подходяща правна рамка в областта на данъчното законодателство, която е релевантна на европейската и отговаря на изискванията на инвеститори от различни браншове. Съществен недостатък е честотата, с която се променят законите и нормативните актове.
3. Демографската структура, както и наличните квалифицирани работници и служители са фактор за успеха на една индустриална зона. Обезпечеността с трудови ресурси с подходяща възрастова структура и възможностите за квалификация и преквалификация са от значение за инвеститорите, дори когато могат да си позволят да привличат и специалисти от други държави. Статистическите данни потвърждават този извод. Те показват осезаем спад на населението в област Плевен, минимално намаление в област Бургас, а за София (Индустриална зона-Божурище) е отчетен видим прираст.
4. Факторът „социална среда” също влияе върху решението за инвестиция. Това означава, че където тези условия липсват, на територията на зоната трябва да бъдат

привлечени предприятия, чийто основен предмет на дейност са социалните услуги (развлекателни, културни, спортни).

5. Важен е и предварителният контакт с местни партньори. В тази връзка е препоръчително да се разработи бонусна система за местните юридически лица, партниращи си с чуждестранни компании.

От цялото представено проучване могат да се направят следните обобщения, свързани с нагласите и действията на операторите на ИЗ и на инвеститорите:

Операторът на дадена индустриална зона ще има успех, ако съумее да осигури подходяща инфраструктура, в т.ч. социална, ако е изготвил предварителен анализ и оценка на инвеститорите и оказва съдействие за контакти им с местните власти. Дългосрочните партньорства допринасят за коопериране на усилията на различни компании в производствената верига (вертикална интеграция) или на хоризонтален принцип, като се постига индивидуализиране на продуктите и по-добра потребителска задоволеност за сметка на количествата и икономииите от мащаба.

За инвеститорите данъчната тежест е значим фактори за вземане на инвестиционно решение, но от по-голямо значение са наличието на мултимодалност и близката социална среда.

За експортноориентираните инвеститори са важни също разходите за труд (което фактически е вид данъчно облагане), наличието или липсата на споразумения за избягване на двойното данъчно облагане, изнасянето на печалбите извън страната (трансферно ценообразуване), приспадането на данъчните загуби, сроковете и процедурите по възстановяване на данък добавена стойност. Оценката на малките и на големите инвеститори за значимостта на отделните фактори е различна.

Административната тежест е по-значим фактор за средните инвеститори, но не е от първостепенна важност за големите.

Инвеститорите не се интересуват от характера на администратора на зоната – дали е частна фирма, или държавна структура.

Вследствие на направеното изследване и на произтичащите от него изводи става възможно да се определи профилът на инвеститорите, които се очаква да се установят в индустриалните зони в България към момента:

1. Компании без развойна и/или изследователска дейност – предимно производствени предприятия и такива в сферата на услугите (транспорт, логистика, спедиция, търговия). Моделът на навлизане на НИРД-интензивни чужди компании би могъл да бъде придобиване на съществуващи фирми с научноизследователски и развоен капацитет, или т.нар. *acqubiring* (*acquiring for the purpose of hiring*), които не са в рамките на индустриални зони.

2. Компании, с високоавтоматизирани производства, които не изпитват необходимост от многоброен персонал (това се дължи на факта, че демографската криза ще окаже негативен ефект върху всички инвестиции, които се нуждаят от голямо количество работна сила или от високоспециализиран персонал).

Тези инвеститори ще бъдат повлияни от следните фактори:

- ниско данъчно облагане, което би привлякло чуждестранни инвеститори само в локации, **в които има развита инфраструктура и съществува мултимодалност;**
- наличие на специализирана, но и на социална инфраструктура. Във връзка с това операторът на индустриалната зона би трябвало да включи дейности за „облагородяване на средата”, като добавя на територията на зоната фирми, които ще направят свободното време (а така и адаптацията на чуждите работници) по-приятно. Това могат да бъдат компании, анимиращи свободното време на хората, а по този начин и социалната среда – ресторанти, места за спорт и други форми на забавление. Приходът от тях вероятно няма да е на същото ниво като този от производствени фирми, но това би подпомогнало адаптацията на чуждестранния персонал и би подобрило средата за работа на конкретната локация. Така ще се реализира един от ефектите на „двустранните пазари” – постигане на по-добри общи резултати чрез въвеждане на ценова дискриминация според профила на инвеститора.

Заклучение

В днешно време глобалната конкуренция (но и сътрудничество), скоростта на промяна на потребителските желания и стремежът към уникалност при определени обстоятелства са предизвикателства пред фирмите, но заедно с това създават и възможност за развитие на много региони. Нарасналите разходи, увеличаването на скоростта на доставките и индивидуализирането на продукцията могат да бъдат компенсирани с преместването (или изнасянето) на части или на цели предприятия в по-„ефективни” локации, каквито са индустриалните зони.

Без да се намесват в дейността на частните компании, публичните институции могат да допринесат за привличане на значителни инвестиции, които да променят облика на цели региони. В този контекст индустриалните зони са ефективно средство за въздействие върху пазарните участници и ефикасен инструмент за интервенция върху устойчивото регионално икономическо развитие, защото предоставят подходяща среда чрез мрежа от допълващи се фирми и различни типове партньорства. За разлика от стандартните икономически субекти ИЗ прилагат иновативен мениджмънт, чрез който липсващите организационни функции на отделните участници се допълват в партньор-ските им мрежи.

Структурата на реализираните инвестиции е разнообразна, не всяка инвестиция в индустриална зона е от промишлено предприятие. Част от тях са резултат от дейността на логистични и търговски компании. Макар че ефектът от тези инвестиции не е същият, както от промишлени предприятия, те допринасят за оживяването на съответната територия. За да се превърне индустриалната зона в икономически двигател за региона, трябва да има адекватен микс от промишлени предприятия и компании от сектора на услугите, които да създават синергичен ефект от разполагането им на едно и също място.

В дисертационния труд факторите, оказващи влияние при избора на локация от страна на инвеститорите, са изведени на базата на анкетно проучване, като в зависимост от вида на инвеститорите респондентите ранкират част от тях по различен начин.

Първата работна хипотеза на дисертацията – мултимодалността и близката социална среда се утвърждават като по-значими фактори за инвеститорите в индустриалните зони от данъчната среда и предоставените данъчни преференции, **е доказана както на базата на разгледаните теоретични постановки, така и въз основа на проведеното емпирично изследване**, като е представена степента на влияние при вземане на инвеститорско решение при наличието на определени предпоставки.

Втората работна хипотеза на дисертацията – че значимостта и приоритизирането на факторите са различни за националните и за международните инвеститори, **е доказана чрез изследването на икономическата теория и чрез резултатите от емпиричното проучване**. Трите използвани икономически теории убедително потвърждават

необходимостта от кооперативно поведение за подобряване на развитието и за увеличаване на ползите за всички засегнати страни – отделните инвеститори, администратора на зоната и общността, на чиято територия е разположена ИЗ.

Както представеното в дисертацията теоретично изследване, така и извършеното от нас емпиричното проучване показват, че в индустриални зони приоритизирането на факторите е различно в зависимост от произхода на инвеститора, но е възможно да се осъществи успешно сътрудничество между тях. В малък географски регион при коопериране на ефективни и индивидуализиращи производители от допълващи се области може да се постигне конкурентен резултат.

Изпълнени са поставените в дисертацията цели – да се изведат принципите на взаимодействие при индустриалните зони и да се опишат индустриалните зони като устойчиво средство за взаимодействие между публична власт и индустрия.

В рамките на изследването са решени и поставените задачи. Анализирана е същността на индустриалните зони, тяхната структура и основни характеристики. Представени са теоретични модели, чрез които могат да се засилят ефектите от работещите ИЗ. Изведени са и са обобщени възможните ползи и рискове за инвеститорите в индустриалната зона. Индустриалните зони са анализирани през призмата на различни икономическите теории и са формулирани факторите, които са предпоставка за успешно партньорство в техните рамки.

III. Приноси в дисертационния труд

1. Въз основа на анализ на развитието и спецификите им са идентифицирани редица ползи от ИЗ – съчетаване на свръхефективно с индивидуализирано производство, коопериране на усилията на различни инвеститори в производствената верига, създаване на косвена трудова заетост, ангажирана в обкръжаващата ИЗ социална среда, които допринасят (са съществени) за развитието на регионалната икономика
2. Индустиалните зони са концептуализирани като устойчиви публично-частни мрежови и инфраструктурни партньорства за пазарна експанзия. Дефиницията на ИЗ е в основата на проектозакона за индустиалните зони.
3. На базата на задълбочен анализ са идентифицирани и валидирани основните проблеми на инвеститорите и възможните им решения.
4. Идентифицирани и валидирани са факторите, увеличаващи ефекта на дадена локация.

IV. Списък на публикациите, свързани с дисертационния труд

1. Иванова-Барес, А. (2016). *Предпоставки за дизайн на модел за управление на индустриални зони – правна рамка*. В: Международна научна конференция „Авангардни научни инструменти в управлението“. Равда, ISSN1314-0582. Достъпно онлайн на <http://vsim-journal.info>.
2. Иванова-Барес, А. (2016). *Развитието на индустриални зони в контекста на анализ на пазара*. В: Международна конференция, УНСС. С., 22.10.2016, ISSN-1314-0582
3. Иванова-Барес, А. (2018). *Ползи и предизвикателства при инвестиции в индустриални зони и анализ на пазара на индустриални терени*. В: Международна научна конференция „Икономически и управленски политики и предизвикателства: Към Индустрия 4.0 – технология или идеология (сборник доклади). СУ „Св. Климент Охридски“, УНСС и ИИИ при БАН. С., 29 септември 2017, с. 366, ISBN CD 978-954-9399-51-6. Достъпно онлайн на https://www.unwe.bg/Uploads/Conference/economics-conference_2018_1f043_Sbornik.dokladi.13.02.2018.pdf
4. Иванова-Барес, А. (2019). *Ефектът на мрежите и развитието на индустриални зони*. В: Докторантска конференция „Млади изследователи“, СУ „Св. Кл. Охридски“. С., 2019, проект BG05M2OPP001-2.09-0013.
5. Иванова-Барес, А. (2020). *Индустриалните зони като мрежи*. В: Научна конференция „TechCo - Lovech 2020“. Ловеч, 2020, ISSN 2535-079X/ (одобрено за предстоящо публикуване).
6. Иванова-Барес, А. (2020). *Индустриалните зони като публично-частно партньорство*. В: Научна конференция „TechCo - Lovech 2020“. Ловеч, 2020, ISSN 2535-079X/ (одобрено за предстоящо публикуване).
7. Vutsova, A., E. Mitov, A. Ivanova-Bares (2020) Industrial zones – evaluation of success and development factors. *Икономическа мисъл*, N 5, ISSN 0013-2993.

V. Декларация за оригиналност и достоверност

от Антоанета Петрова Иванова - Барес

Във връзка с провеждането на процедура за придобиване на образователна и научна степен „Доктор“ по научна специалност „Икономика - Икономика и управление по отрасли“ декларирам, че:

1. Резултатите и приносите в дисертационния труд на тема *„Оценка на факторите за успеха за развитие на индустриалните зони и влиянието им върху регионалната икономика при трансформираща се икономическа среда (постиндустриалното общество)“* са оригинални и не са заимствани от изследвания и публикации, в които авторът няма участия.
2. Представената от автора информация във вид на копия на документи и публикации, лично съставени справки и др. съответства на обективната истина.
3. Резултатите, които са получени, описани и/или публикувани от други автори, са надлежно и подробно цитирани в библиографията.

гр. София,

..... 2020 г.

ДЕКЛАРАТОР:.....

(Антоанета Иванова - Барес)