ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ

„Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони: Европа инвестира в селските райони“

ПРОУЧВАНЕ И АНАЛИЗ

„Предизвикателства, възможности и добри практики за стимулиране на предприемачеството и предприемаческите инициативи на територията на „МИГ- Любимец – Ивайловград”



СЪДЪРЖАНИЕ:

ВЪВЕДЕНИЕ 2

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДОЛОГИЯ 3

ПРОФИЛ НА ПРЕДПРИЕМАЧА НА ТЕРИТОРИЯТА НА „МИГ – ЛЮБИМЕЦ – ИВАЙЛОВГРАД". ОЦЕНКА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА НАГЛАСА. 4

ФАКТОРИ И УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО. 11

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ ИНИЦИАТИВИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ. 15

СТРАТЕГИЯТА ЗА ВОМР - ВЪЗМОЖНОСТ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ИНИЦИАТИВИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА „МИГ – ЛЮБИМЕЦ – ИВАЙЛОВГРАД" 19

ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ 21

ПРИЛОЖЕНИЯ 22

ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящото проучване е посветено на един, все още слабо изследван процес на територията на „Местна инициативна група – Любимец – Ивайловград" - предприемачеството.

Дефинирано, като процес на стартиране на нова дейност или обновяване на вече съществуваща такава, предприемачеството е свързано с това, че човек решава да предприеме нови действия по бъдещ проект за създаване на бизнес или по настоящ, вече създаден. В по-широк смисъл, предприемачеството се разбира и като особен вид социално-икономическа дейност, насочена към печалба, обоснована на самостоятелната инициатива, отговорност и иновационна предприемаческа идея или с други думи - откриване на бизнес възможност и използването й. То изисква мотивация за печалба и самореализация; инициативност и подходящи лични качества; специфични знания и умения, както и усет към управление на риска. За предприемач може да бъде определен активен човек с иновативни идеи, който притежава лидерски качества и компетентности, има или придобива финансовите средства, за да започне бизнес начинание (или някаква обществена дейност), с което поема и свързаните рискове. Предприемаческата дейност трябва да създава нещо ново и различно от досега съществуващото, да се организира по различен и по-продуктивен начин.

Позовавайки се на твърдението, че предприемачеството отразява социално-икономическото състояние и перспективите за развитие на територията, темата на настоящото изследване е в контекста на общата цел на стратегията за Водено от общностите местно развитие (СВОМР), изпълнявана от „Местна инициативна група – Любимец – Ивайловград", а именно: „Повишаване привлекателността и подобряване качеството на живот на жителите на общините Любимец и Ивайловград, чрез устойчиво развитие на конкурентоспособен земеделски сектор, създаване на възможности за развитие на бизнес и заетост на местното население, опазване на природните ресурси и изграждане на достъпна и модерна инфраструктура, популяризиране на местните природни дадености и традиции и развитие на гражданското общество".

Изводите от това проучване, ще очертаят в голяма степен рамката на въздействие и степента на устойчивост на резултатите от изпълнение на стратегията за местно развитие на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград".

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДОЛОГИЯ.

Настоящата работа е насочена към изследване на предприемачеството и предприемаческите инициативи на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград". Основната цел на проучването е да се идентифицират и анализират бариерите и предизвикателства, пред които са изправени предприемачите, развиващи дейност на територията на МИГ. Анализът цели също да разкрие възможностите за стимулиране на предприемачеството и предприемаческите инициативи, като се посочат добри примери и практики за действие, приложими на територията на МИГ и съответстващи на местните характеристики, проблеми и потенциал.

Проучването ще отчете и нагласата на местната общност към инициативата за стартиране на ново бизнес начинание или дейност, с цел самореализация, като разгледа и анализира начинът, по който хората възприемат предприемаческата си способност.

Задачите на настоящото изследване са:

- Да определи профила на предприемача на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград" и да оцени предприемаческата нагласа.
- Да изследва основните ключови фактори и условия за развитие на предприемачеството.
- Да анализира предизвикателствата и възможностите за стимулиране на предприемаческите инициативи на територията на МИГ.
- Да определи ролята и отчете значението на стратегията за ВОМР, като фактор за стимулиране на предприемачеството и възможност за финансиране на предприемачески инициативи на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград".

Основните методи, използвани при изготвянето на настоящия анализ са:

- Събиране на данни и информация, чрез анкетно проучване сред населението на територията на МИГ и неформални събеседвания с представители на стопанския сектор (представители на юридически лица, извършващи стопанска дейност, наети служители или работници, земеделски производители и др.).
- Подробно и изчерпателно изследване на събраната информация за нуждите и целта на настоящия анализ.
- Обобщаване на резултатите и извеждане на изводи и препоръки.

ПРОФИЛ НА ПРЕДПРИЕМАЧА НА ТЕРИТОРИЯТА НА „МИГ – ЛЮБИМЕЦ – ИВАЙЛОВГРАД”. ОЦЕНКА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА НАГЛАСА.

За да се пристъпи към анализ на бариерите и предизвикателствата, пред които е изправено предприемачеството, и към разкриване на възможностите за реализиране на предприемачески инициативи, настоящото проучване си постави задача да определи профила на предприемача на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград” и оцени предприемаческата нагласа. Безспорно начинът, по който индивидите определят способността за реализиране на нова инициатива с цел печалба, играе съществена роля за инициирането на предприемаческа дейност. Тези, които имат положителна представа за предприемаческата си способност, са по-склонни да предприемат действия към стартиране на нов бизнес. От друга страна не всеки, който се занимава с бизнес е предприемач. За да може едно лице да се определи като предприемач, е необходимо да притежава най-малко следните качества: да поема инициатива, да има нова идея (иновация) и да поема риска от реализирането на тази нова идея, да притежава увереност, креативно мислене, решимост и независимост.

За целите на настоящото проучване и изпълнение на поставената задача е разработен въпросник за самостоятелно попълване, който е разпространен сред населението на територията на МИГ. Включените в анкетата въпроси и вариантите на възможни отговори, целят направата на обобщена оценка на предприемаческия дух на местното население в две основни направления. С оглед на това, че предприемачеството, като всяка друга дейност извършвана от хора, изисква притежаването на някои вродени качества, първото направление е насочено към отговор на въпроса: „Ражда ли се предприемачът или човек може да се научи на предприемачество?”. Доминираща е тезата, че качествата на предприемача са вродени, генетично заложени, но и жизнения опит е много важен. Същевременно – бизнес правилата и принципите на предприемаческата дейност могат да се усвоят и чрез обучение и практика. Дори нещо повече, практическите проучвания показват, че предприемачът се учи и възпитава в процеса на стартиране и функциониране на бизнеса, като постоянно развива и усъвършенства знанията и уменията си. Второто направление е насочено към съвкупността от качества, които едно лице трябва да притежава или допълнително да придобие, за да бъде предприемач и да извършва ефективно дейността, чието стартиране инициира. Всеки индивид представлява

уникална комбинация от качества и характеристики. Бизнесът е различен, средата, в която предприемачът ще стартира и в която ще развива предприемаческата дейност, е различна. Различни са и факторите на успеха.

Целенасочено, обхванати от анкетното проучване са лица, които са заети в различни отрасли на стопанството – земеделие, производство, търговия, услуги, туризъм и др. За обобщаване на резултатите, графично представени по-долу са използвани 64 броя коректно попълнени въпросници.

❖ **Склонност за поемане на риск:** 31 на сто или 20 от анкетираните лица, избягват доколкото е възможно всякакви рискове. Техният дял преобладава незначително спрямо хората, които приемат идеята да поемат някои умерени рискове (17) и спрямо тези, които често поемат рискове (15). Лицата, които понякога предпочитат рисковани ситуации са 12 или 19 на сто от анкетираните.



❖ **Степен на контрол върху вашето съществуване:** Показателно преобладаващ е делът (53%) на лицата посочили отговор, че не желаят да зависят от другите, следван от стремежа за избягване на зависимост от другите (30 на сто или 19 от анкетираните). Само 6 на сто или 4-ма от анкетираните лица, предпочитат друг да свърши тяхната работа.



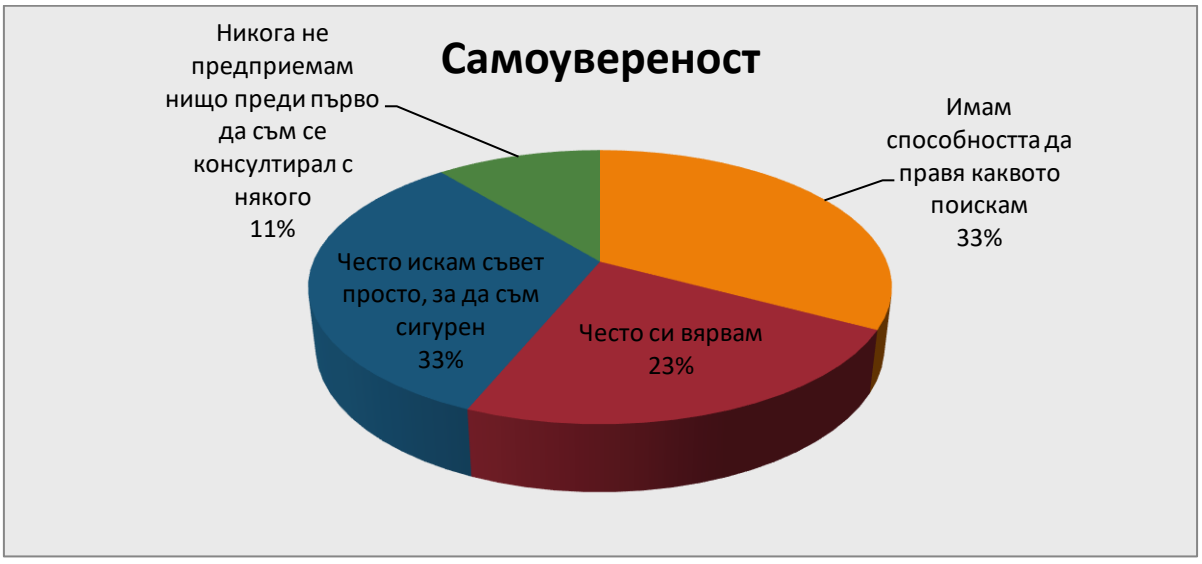
❖ **Иновативен дух:** Интересът към иновациите и приемането на нововъведенията, значително преобладава като нагласа сред анкетирани лица, спрямо нежеланието за промяна. Само 12% или 8 от 64 анкетирани заявяват, че предпочитат нещата да си останат същите, колкото може повече. След обобщаване на посочените отговори, може да се направи извод, че местната общност е отворена към приемането на новостите.



❖ **Ниво на амбиция:** Повече от половината (56%) от участвалите в анкетното проучване лица споделят, че не им е неприятно, когато другите ги зачитат. По-малко от една четвърт са тези, при които съществува амбицията да станат обществено значими личности.



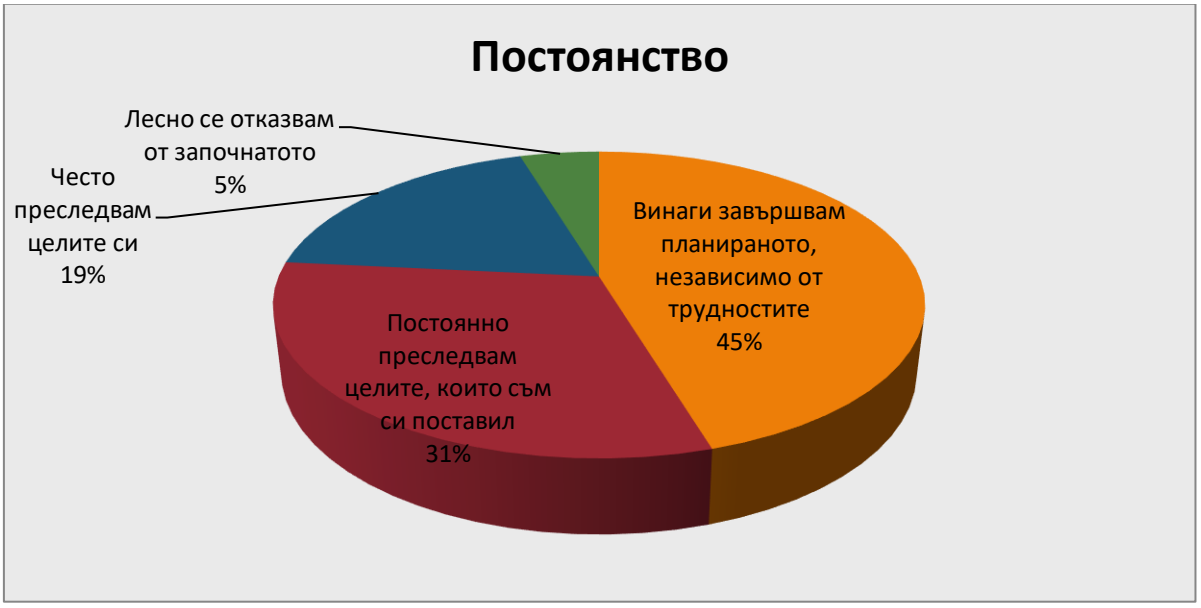
❖ **Самоувереност:** Една трета или 33 на сто е делът на лица, които заявяват, че притежават самоувереност и способност да правят каквото поискат. Също толкова са и тези, които преди да предприемат инициативност търсят съвет. Неувереност показват 11%.



❖ **Ниво на толерантност към несигурността:** За 44% или 28 от анкетираните, несигурността не е нещо притеснително, но не я предпочитат. 25 % целенасочено избягват несигурностите.



❖ **Постоянство:** „Винаги завършвам планираното, независимо от трудностите" отговарят 29 или 45 на сто от лицата, участващи в проучването. Преобладаващо висок е и делът на хората, които често преследват целите си (31 на сто или 20 от анкетираните лица). Само 5 на сто лесно се отказват от започнатите начинания.



❖ **Инициатива:** Инициативността е присъщо качество за повече от половината участници в проучването. 42 на сто заявяват, че нямат нужда от съвет за да предприемат някакво начинание, но също и склонност да приемат такъв. Самостоятелност при инициативата да вземат решения посочват 33 %. С липса или със слаба инициативност определят себе си останалата част от анкетираните лица, съответно 13 и 12 %.



❖ **Способността да се сграбчи възможност:** 29 от анкетираните (45%) заявяват, че често използват възможностите, които се появяват. Само 7 по-малко (22 или 35%) - винаги се възползват от предоставените възможности, 17 на сто – признават че пропускат възможности, 3 на сто са категорични, че никога не се възползват от възможности.



❖ **Отношение към работата:** „Чувствам се добре, когато работя”, отговарят повече от половината (64% или 41) от анкетираните, което за целите на настоящото проучване се приема за доминиращо качество на местното население. Пълна удовлетвореност от работата си изразят само 4 лица или 11 на сто, а липса на пълна отдаденост и приемането на работата, само като задължение се проявява при 19% или 12 от участниците в проучването.



След анализ и обработка на събраните данни от проведеното анкетно проучване, резултатите са обобщени, чрез тълкуване до степен, в която е получен най-висок резултат. В заключение оценката за предприемаческия профил и предприемаческата нагласа на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград”, е както следва:

❖ При 32% от анкетираните, предприемаческият профил се характеризира с наличие на предприемачески качества, но по отношение на инициативността следва да се действа в партньорство, а не самостоятелно.

❖ При 30% от анкетираните, е проявена фигурата на предприемача, който притежава в значителна степен нужните качества за предприемач, но който не следва да забравя и за знанието и за необходимостта да развитие на собствения си потенциал.

❖ При 26% - предприемаческата инициатива налага необходимостта от поне един партньор.

❖ При 12 % е индикирана липсата на предприемачески качества (поне за сега).

ФАКТОРИ И УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО.

За формиране и изграждане на личността на предприемача е необходимо да се анализират факторите, които въздействат върху индивида и неговото поведение. Съществени сред тях са знанията и опитът, трудовата мотивация, начинът на мислене, начините на общуване и поведението на индивида спрямо колеги, семейство, приятели, спецификата на средата, в която е израснал и в която работи, и др. Факторите, които способстват за развитие на предприемача и за формиране на неговата нагласа за вземане на предприемачески решения се разглеждат в две основи направления: свързани с личността на предприемача и със средата, в която осъществява предприемаческата дейност.

✓ Фактори на личността - формират личните качества на предприемача, като човек и възможностите му за предприемчиво поведение. Произхода и средата на живот през периода на изграждане и формиране на индивида са от ключово значение. Те влияят върху мотивацията, разбиранията и възприятията на индивида, знанията и уменията, получени като генетично наследство. Преобладава мнението, че наличието на традиции и контакти е по-важно за старта, отколкото финансовите средства (наличието/осигуряването, на които не трябва да се подценява). Ако родителите или дядовците са имали бизнес, по-голяма е вероятността и техните внуци и деца да имат бизнес. Самата нагласа в семейството често е достатъчна за узряване на мотивите за старт и изграждане на подходящо поведение за предприемачество.

✓ Фактори на обкръжаващата среда. Тези фактори се отнасят до условията, при които предприемачът трябва да работи. Колкото по-предвидима и устойчива е средата, толкова по-успешно ще се развива предприемачеството. Позитивните характеристики на фактори, като политически климат, правна система, икономически и социални условия, пазарни ситуации и др., допринасят значително за успешния старт и за растежа на предприемаческия бизнес. Например, политическата стабилност в страната е абсолютно необходима. Политически протести и стачки през настоящата година, в много отношения възпрепятстваха икономическата активност и самоинициатива. От друга страна епидемията с Корона вирусът и последвалата я социално-икономическа криза видимо се отразиха на бизнес плановете на предприемачите и предприемаческите инициативи. Много от работещите малки бизнеси ограничиха дейността си, а голяма част от тях дори я преустановиха, поради

невъзможност да се адаптират към настъпилите икономически и социални условия в страната. Безспорно, за да изпълнява своите функции ефективно, предприемачът се нуждае от подходяща бизнес среда. Само това обаче не е достатъчно като условие за растеж. Трябва да се следят и пулсът на конкурентите, капризите на клиентите, поведението на банкерите (дали при необходимост ще се получи кредит), и дали държавата няма да въведе някои нови режими в правенето на бизнес, които да обезсмислят растежа.

Условия и фактори за успех и провал на предприемача:

Предприемачите се провалят поради много причини. Сред факторите, оказващи негативно въздействие върху бизнеса и водещи до фалит на предприятието, могат да се идентифицират следните:

✓ Не притежават достатъчно предприемаческа интелигентност, насочена към цялостното разбиране за бизнеса и възприемането на поредицата конкретни ситуации. Много предприемачи разбират своята идея, но не и пазара, който ще приеме или отхвърли идеята, нито пък разбират как всъщност работят случайните, неконтролируеми, непланирани иновации или кои са истинските конкуренти. Много предприемачи се провалят, защото всъщност не са предприемачи. Още по-лоши са предприемачите, които вярват, че са страхотни в даден бизнес, за който всички останали вярват, че е ужасен. Ако предприемачът не е в състояние да види какво вижда другите, той е сляп за успеха.

✓ Не знаят „кой кой е“. Предприемачите често се провалят, защото не могат да отделят приятелите от враговете, не могат да намерят добър счетоводител на непълно работно време и нямат представа как да оценят уменията и опита на правния консултант, не могат да разпознаят умните лоялни партньори и служители, да отделят правилните от грешните инвеститори или как да оптимизират приноса си. Голяма част от предприемачите просто не знаят достатъчно за останалите играчи.

✓ Не намират достатъчно (правилния вид) финансиране. Предприемачите често се провалят, защото не могат да осигурят правилния вид финансиране в подходящия момент при правилна финансова преценка. Те използват твърде много от собствените си пари и прекалено много средства от приятели и семейство. Предприемачите се провалят, защото не знаят как да ценят фирмените си или етапни инвестиции по срокове. Те не успяват да оценят колко пари са необходими, разпределени по етапи и направления, или как да уважават своите инвеститори.

✓ Не притежават меки умения. Ако предприемачът не може да слуша и не приема противоположните мнения, той ще се провали.

✓ Имат лоши партньори. Предприемачите се провалят, защото работят с: грешните колеги, които са съгласни с всичко, което предприемачът казва; „добри“ партньори, които използват предприемача, за да насочват собствените си продажби; юридически съветник, който „урежда“ ненужни такси; бизнес консултанти, които възприемат предприемача единствено като източник на доходи и др. Тези предприемачи нямат целеви филтър, чрез който да пресяват хората.

✓ Невидими са за пазара. Предприемачите често се провалят, защото техните предприятия са невидими за света, защото не отделят средства за маркетинг и PR, особено, когато парите не стигат. Интелигентните предприемачи извеждат „на светло“ достатъчно рано и често своите продукти и услуги – чрез всички възможни медии (особено цифровите).

✓ Не притежават усет за точна реакция. Предприемачите често се провалят, защото не могат да преценят навреме крайния изход. Добрият предприемач притежава инстинкт и усет, позволяващ му да направи правилната преценка за резултатите малко след навлизането на пазара и да определи поведението на конкурентите (в рамките най-много на 1 г. от стартирането на бизнеса). При неблагоприятни индикации, той прави достатъчно рано правилния избор за изход от бизнеса – придобиване, сдружаване, рекапитализация или друг вариант.

Всеки индивид представлява уникална комбинация от качества и характеристики. Бизнесът е различен, средата, в която предприемачът ще стартира и в която развива предприемаческата дейност, е различна. Различни са и факторите на успеха. Като най-важни могат да се посочат следните:

✓ Мотивирани, работещи с желание и страст. Предприемачите са ентусиазирани, оптимистични и ориентирани към бъдещето. Те вярват, че ще успеят и са склонни да рискуват ресурсите си, за да постигнат печалба; имат енергия в изобилие и понякога са нетърпеливи; винаги мислят за бизнеса си и как да увеличат пазарния си дял. Успешните предприемачи непрекъснато четат, проучват и търсят начини за подобряване на бизнеса. Страстта е сред най-важните черти на успешния предприемач. Той наистина обича работата си и изпитва радост, когато резултатите надхвърлят очакванията му.

✓ Дисциплинирани, упорити и самоуверени. Успешният предприемач е достатъчно дисциплиниран, за да предприема стъпки всеки ден, стремейки се да постигне своите цели. Той е съсредоточен върху работата и полага системни усилия да премахва всяка пречка. Предприемачът вярва в себе си, уверен е и посветен на бизнеса.

✓ Адаптивни и гъвкави. Успешните предприемачи приветстват всички идеи за оптимизация или персонализиране, които могат да подобрят предлагането на продуктите и услугите, да задоволят потребностите на клиентите и пазара. Предприемачите се нуждаят от стабилна визия и посока, но същевременно са изправени пред много неизвестни. Те са готови да променят първоначалните си планове и стратегии, отворени са към промяната.

✓ Решителни. Предприемачите не се страхуват от провал, а възприемат поражението като възможност за следващ успех. Те са решени да положат всички усилия за да постигнат успех, така че опитват отново и отново, докато не постигнат желания резултат. Успешните предприемачи не вярват, че нещо не може да бъде направено.

✓ Притежават „отворен ум“. Предприемачите осъзнават, че всяка ситуация е потенциална бизнес възможност. Те непрекъснато създават идеи за усъвършенстване на работните процеси, повишаване на ефективността, разширяване на уменията на хората и др.

✓ Умеят да работят с хора. Предприемачите имат силно развити комуникативни умения да продават продукта и да мотивират персонала си. Те умеят да изтъкват ползите от всяка ситуация и да учат другите на успех.

✓ Притежават силна работна етика. Успешните предприемачи често първи идват на работа и последни си тръгват. Те работят и през почивните дни, за да са сигурни, че резултатът ще отговаря на очакванията им. Умът им е непрекъснато ангажиран с работата, независимо дали са на или извън работното им място.

✓ Поемат рискове. Предприемачите са рискови играчи, готови да се „гмурнат“ дълбоко в бъдещето и несигурността. Но не всички рискови предприемачи са успешни. Успешните предприемачи са склонни да рискуват време и пари за нещо неизвестно, но също така запазват ресурси, променят планове, разполагат с резерви, реагирайки бързо. Някои качества и характеристики са вродени, а други – могат да бъдат създадени и „подхранвани“.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ ИНИЦИАТИВИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ.

Облика на предприемачеството на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград" е изразен чрез малките и средните предприятия, и самонаетите лица, произвеждащи и предлагащи продукти и услуги основно на местно ниво. Много малка част от местните производства са ориентирани към външни пазари и то в степен, която почти не влияе върху икономическото развитие на територията, поне за сега. В настоящият раздел на разработката, ще се направи опит за анализ на предизвикателствата и възможностите за стимулиране на предприемачески инициативи на територията на МИГ.

Безспорно най-голямото предизвикателство, пред което е изправено предприемачеството днес и което се превърна в бариера за предприемаческите инициативи, са извънредната ситуация и световната здравната криза, свързана с Корона вируса. Вълната от негативни ефекти, вследствие на COVID-19 постави много бизнеси не само на територията на МИГ, но и на територията на цялата страна в неочаквано кризисно състояние. Извънредното положение, ограниченията и дългосрочните икономически ефекти принудиха малките и средни предприятия да инициират режим на опазване и оцеляване. За някои от тях адаптацията е ключова за справяне с кризата и икономическите последици, които тепърва ще се разгръщат. Но пандемията от COVID-19 предостави както предизвикателства, така и възможности. Местните предприемачи имаха възможност да преосмислят плановете си за действие и бъдещите инициативи. Много от тях преорганизираха дейността си спрямо настъпилата социално-икономическа обстановка. Така например, заведенията за хранене, които затвориха врати започнаха да предлагат услугата „храна за вкъщи", като по този начин се опитаха да извлекат най-доброто от ситуацията, оптимизирайки максимално разходите си.

Извън сянката на Ковид пандемията, местното предприемачество е изправено пред няколко основни предизвикателства, даващи отражение на предприемаческата инициатива на територията.

На първо място се отчита липсата на знания и умения в областта на предприемачеството, особено сред младото население, което е причина за трудното генериране на иновативни идеи с потенциал за развитие. Необходимо е усъвършенстване на обучението за предприемачество в различните степени на

образованието. Слабо е изразена и способността за ориентиране в пазарната среда, в „търсенето" и „предлагането", в откриването на пазари и намирането клиенти, което от своя страна води до необосновани инвестиции.

Демографската ситуация в региона и възрастовата структура на населението, въздействат директно и индиректно на нивото на предприемачеството. Възрастовата структура на населението е определяща както за количеството, така и за качеството на човешкия потенциал. Директният ефект се състои в това, че хората от определени възрастови групи са по-склонни и има по-голяма вероятност да стартират бизнес и да станат предприемачи. Множество изследвания показват, че хората на по-млада възраст са по-малко склонни да се самонаемат и да започнат предприемаческа дейност. Вероятността за стартиране на бизнес се увеличава с годините. По-голямата част от предприемачите започват бизнес след 35-годишна възраст, а средната възраст на предприемачите е 40 години. В районите със застаряващо население обаче, какъвто район е територията на МИГ - предприемаческата активност намалява.

Въпросът за финансиране на идеята и стартиране на предприемаческа инициатива, също е от ключово значение. „За да стартирам бизнес, имам нужда от пари", заявява всяко второ лице в неформален разговор, проведен при осъществяване на настоящото проучване. Местните предприемачи отчитат недостатъчната наличност на собствени финанси, както и липсата на външни финансови инструменти при стартирането на бизнес. Банковите институции трудно обезпечават кредити на лица, които имат новорегистрирана фирма без никаква история, обикновено финансовите посредници желаят да видят поне три годишна история на фирмата, в която тя да е реализирала обороти и печалби.

Територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград" обхваща общини, в чието икономическо развитие водещо място заема селското стопанство, представено от своите традиционни подотрасли - растениевъдството и животновъдството. В условията на ограничената към момента възможност за трудова заетост на населението в други отрасли, земеделието е източник за осигуряване на доходи на много домакинствата, поради което неговото съществуване и развитие е от особена важност. С по-голяма значимост от двата подотрасъла е растениевъдството. Територията на МИГ се слави с ранното зеленчукопроизводство, производството на качествени вина, с отглеждането на екзотични плодове: нарове, бадеми, смокини,

сусам. За разлика от преди няколко десетилетия, днес животновъдството в района е загубило значителна част от своите позиции в селското стопанство. Съвременният профил на животновъдството е представен от индивидуални собственици на животни.

Промишлените производства на територията на „МИГ – Любимец – Ивайловград" са представени основно от отрасли на леката и добивната промишленост, транспорта, складовата дейност и строителството, производството на електроенергия (чрез слънчеви фотоволтаични централи и ВЕЦ), производството на дървообработващи машини и съоръжения. Производството е структурирано главно в малки и средни предприятия. Много от предприятията, които са оформяли промишления профил на територията, днес са закрили производствата си, или работят със силно намален капацитет. Инвестициите в промишлените дейности са със символични размери.

Туризмът е едно от основните направления, което може и трябва да окаже положително влияние върху икономиката на региона и следва да е приоритетен отрасъл за развитието й. Със забележителното си археологично и културно наследство, оригинален фолклор и етнография, изключително богатото биологично разнообразие, историческите забележителности и екологичната й чистота, територията на МИГ има отлични предпоставки за развитие на културен, религиозен, воден, екологичен и ловен туризъм.

В контекста на направената по-горе характеристика, настоящото проучване ще разгледа основни направления в предприемачеството, за които съществуват възможности за развитие на предприемачески инициативи на територията на МИГ.

- Аграрно и селско предприемачество.

Аграрното предприемачество е производствен тип предприемачество, което се осъществява в условията на свободен пазар. То може да бъде дефинирано и като начин за намиране на възможности, иницииране и осъществяване на успешен аграрен бизнес. Според дейностите, които извършва аграрния предприемач, може да се класифицират следните по-важни видове предприемаческа дейност: дейност, свързана с производство на непреработена селскостопанска продукция; предприемачество в сферата на преработката на селскостопанска продукция, услуги и търговия; смесен тип аграрно предприемачество. Трябва да се отбележи, че между понятията „аграрно предприемачество" и „селско предприемачество" (или предприемачество в селските райони), съществува коренна разлика. Селското предприемачество обхваща всички бизнес дейности – търговия, туризъм, индустрия, преработка и др., пространствено

разположени в селския район. Позовавайки се на класификациите за аграрно предприемачество и поясненията за селско предприемачество следва да подразбираме аграрния туризъм, като част от аграрното предприемачество, а алтернативния туризъм като разновидност на т.нар. селско предприемачество. Въпреки разликите между аграрното и селско предприемачество на практика в бизнес дейностите те са преплетени и обвързани в развитието си. Така например по отношение на алтернативен туризъм следва да се отбележи, че той се развива на основата на аграрното предприемачество, което осигурява неговата продоволствена база. За да се развива аграрното предприемачество във всеки един свой аспект, са необходими средства, които в по-голямата част от случаите не са по силите на бъдещия предприемач. Необходимо е допълнително финансиране, възможности за което към сегашния момент се предоставят чрез Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020г., съфинансирана от Европейският земеделски фонд за развитие на селските райони.

- Предприемачество в сферата на алтернативния туризъм.

Успешното предприемаческо мениджиране в туризма се свързва със създаване, оцеляване и развитие на малки и средни предприятия, възникнали на базата на бизнес идея, провокирана от незадоволеното пазарно търсене. Малките и средните предприятия в туризма реално са гъвкави стопански форми, структурирани на базата на личните и професионални познания и умения на предприемачите собственици. За това е нормално в сферата на услугите , свързани с индустрията на свободното време, често да се среща явлението собственик и персонал да работят заедно. Предприемачеството на туризма е свързано с разработването на бизнес идея, за организиране на туристическо обслужване или допълнителна дейност в рамките на алтернативното туристическо предлагане. Предприемаческата инициатива следва да е изградена на концепцията на предоставянето на определен вид услуги за задоволяване на потребностите на конкретна група туристи. Необходимо е проучване на съществуващите фактори и условия на пазарната среда, на конкуренцията в избрания сектор на туристическо предлагане. Селският туризъм, като разновидност на туризма и специфична предприемаческа неземеделска дейност в селските райони се развива все по-мащабно. Плавно, но тенденциозно нараства делът на жителите на селските райони, които допълват доходите си от алтернативни неселскостопански дейности – занаяти, селски туризъм и др.

Под „предприемачество в алтернативен туризъм" се дефинира частната инициатива на жители на селата или градовете, която се базира на локални за селския район туристически ресурси и се реализира посредством регистрация на малки и средни предприятия. Подобна предприемаческа дейност генерира незначителна част от общите доходи от туризма в страната и по тази причина обикновено се развива като допълнителна заетост (и съответно носи допълнителен доход) към аграрната предприемаческа дейност в селските райони. Изключително важно за развитие на алтернативния туризъм в селските райони е да се разкрият предприемаческите и пазарните ниши за алтернативен туризъм в региона. От съществено значение за развитието са уникалните и атрактивни ресурси, които карат всеки турист да идентифицира тяхната локализация. В тази връзка при изграждането на алтернативен туристически обект в определен район е необходимо да се идентифицира пазарната ниша, към която ще бъде насочен бизнеса. Следва да се подчертае, че въпреки големите възможности на алтернативния туризъм за съживяване на селската икономика, на него не трябва да се гледа като на единствен фактор за решаване на сложните социално-икономически проблеми на селските райони и като инструмент за локално устойчиво развитие.

СТРАТЕГИЯТА ЗА ВОМР - ВЪЗМОЖНОСТ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ИНИЦИАТИВИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА „МИГ – ЛЮБИМЕЦ – ИВАЙЛОВГРАД".

Стратегията за Водено от общностите местно развитие (СВОМР) на сдружение „Местна инициативна група – Любимец – Ивайловград" се изпълнява на територията на общините Любимец и Ивайловград, съгласно Споразумение № РД 50-149 от 21.10.2016г. Изпълнението на стратегията за ВОМР е подкрепено от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони, чрез Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020г., по мярка 19 „Водено от общностите местно развитие", подмярка 19.2 „Прилагане на операции в рамките на стратегии за Водено от общностите местно развитие" и подмярка 19.4 „Текущи разходи и популяризиране на стратегия за Водено от общностите местно развитие".

Основните цели на стратегията за местно развитие са свързани с постигането на хармонично, балансирано и устойчиво развитие на територията на „МИГ - Любимец – Ивайловград" и подобряване качеството на живот на хората. Стратегията се явява

един от основните инструменти за развитието на региона, като е изцяло съобразена със спецификите на територията, възможностите и потенциала за развитие. Рожба на широки обществени обсъждания и консултации с населението на територията на МИГ, приоритетите за развитие залегнали в стратегията за ВОМР отразяват потребностите на местната общност и очакванията за развитие на селския район.

Общата цел на стратегията за ВОМР на „МИГ – Любимец – Ивайловград", е: „Повишаване привлекателността и подобряване качеството на живот на жителите на общините Любимец и Ивайловград, чрез устойчиво развитие на конкурентоспособен земеделски сектор, създаване на възможности за развитие на бизнес и заетост на местното население, опазване на природните ресурси и изграждане на достъпна и модерна инфраструктура, популяризиране на местните природни дадености и традиции и развитие на гражданското общество".

Анализа и оценката на предизвикателствата, пред които е изправено местното предприемачество, определи с особена важност за развитието на предприемачески инициативи на територията на МИГ достъпа до финансиране и възможностите за осигуряване на финансови ресурси и стартов капитал. В тази връзка, приета от местната общност, като „едно добро начало" за развитие на територията, стратегията за ВОМР на МИГ е реална възможност за стимулиране на предприемачеството и финансиране на предприемаческите инициативи. Разпределен в пет основни направления, осигуреният финансов ресурс по стратегията целенасочено подкрепя местни инициативи, допринасящи за постигане на общата цел на СВОМР.

Какво можем да реализираме с финансовата подкрепа на стратегията за ВОМР НА „МИГ – Любимец – Ивайловград"?:

✓ Инвестиции в материални и нематериални активи в новосъздадени и съществуващи земеделски стопанства, целящи развитието на конкурентоспособен земеделски сектор.

✓ Инвестиции в материални и нематериални активи, които водят до подобряване на цялостната дейност на предприятието (стопанството).

✓ Инвестиции в неземеделски дейности, които създават възможност за развитието на бизнес и заетост на местното население, насочени към: развитието на туризма; производство и/или продажбата на продукти; развитие на услуги във всички сектори, развитие на занаяти и други неземеделски дейности.

✓ Инвестиции в създаването, подобряването или разширяването на всички видове малка по мащаби публична инфраструктура.

✓ Инвестиции в инфраструктура за отдих, туристическа информация и малка по мащаб туристическа инфраструктура за публично ползване.

Кой може да кандидатства за финансова подкрепа?

За безвъзмездна финансова помощ по мерките от стратегията за ВОМР на „МИГ – Любимец – Ивайловград", за осъществяване на инвестиции на територията на МИГ, могат да кандидатстват физически и юридически лица с постоянен адрес, седалище и адрес на управление на територията на действие на МИГ: земеделски производители; групи/ организации на производители; еднолични търговци и юридически лица с основна дейност производство и преработка на хранителни продукти от обхвата на Програмата за развитие на селските райони и извън обхвата на другите оперативни програми; съществуващи или новосъздадени микропредприятия, регистрирани като еднолични търговци или юридически лица по Търговския закон, Закона за кооперациите или Закона за вероизповеданията; физически лица – занаятчии; юридически лица с нестопанска цел за дейности, свързани със социалната, спортната инфраструктура и културния живот; юридически лица с нестопанска цел, развиващи дейност в областта на туризма; общините Любимец и Ивайловград.

ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ.

При настоящата разработка се приложи принципа на преминаване от общото към частното. Разгледаха се и се анализираха в широк смисъл състоянието и перспективите в развитието на предприемачеството на територията, като фокусът беше насочен основно към „дребният" предприемач с неговите нагласи, и потребности. Изследването показва, че съществуват някои предизвикателства пред местното предприемачество. Без претенции за изчерпателност, се направи опит за посочване на алтернативи за справяне с тях, чрез предлагане на възможности за стимулирането на предприемаческите инициативи на територията на МИГ.

Проучването показва, че към настоящият момент предприемачеството е меко казано „смутено" от социално-икономическата обстановка, и същевременно „оплетено" от административни изисквания, процедури и правила. Необходимо е да се работи в посока за оптимизиране на условията и възможностите за стимулиране на предприемачески инициативи в рамките на възможното на местно ниво.

ПРИЛОЖЕНИЯ:

(64 броя анкетни въпросници)