

ФАМИЛНИЯТ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ: АНАЛИЗ НА УСТОЙЧИВОСТТА И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕТО СЛЕД КРИЗИ

Мина Костова¹

Резюме

Фамилният бизнес е съществен елемент от икономическата структура на България, представлявайки 23.12% от всички предприятия и осигурявайки 17.63% от заетостта. Въпреки значителния си принос, този тип предприятия са уязвими на икономически сътресения, както показва спадът по време на пандемията COVID-19. През 2020 г. броят на фамилните фирми намалява с около 10%, а заетостта в тях – с 27%, което подчертава зависимостта им от семеен капитал, традиционни управленски модели и ограничена подкрепа от публичните институции. Възстановяването след 2021 г. е бавно, като нито броят на предприятията, нито заетостта достигат предкризисните нива. Анализът разкрива липсата на унифицирана дефиниция за фамилен бизнес в България, което затруднява формулирането на ефективни политики. Сравнението с европейския контекст подчертава нуждата от целенасочени мерки за подкрепа, като финансови стимули, управление на приемствеността и дигитализация.

Ключови думи: фамилен бизнес, криза, възстановяване, уязвимост

JEL: L26, E32

FAMILY BUSINESS IN BULGARIA: AN ANALYSIS OF RESILIENCE AND RECOVERY AFTER CRISES

Mina Kostova*

Abstract

Family business is an essential element of Bulgaria's economic structure, accounting for 23.12% of all enterprises and providing 17.63% of employment. Despite its contribution, this type of enterprise is vulnerable to economic shocks, as demonstrated by the decline during the COVID-19 pandemic. In 2020, the number of family businesses decreased by approximately 10%, and employment within them dropped by 27%, highlighting their dependence on family capital, traditional management models, and limited support from public institutions. Recovery after 2021 has been slow, with neither the number of enterprises nor employment levels returning to pre-crisis figures. The analysis reveals the lack

¹ Асистент, департамент „Администрация и управление“, Нов български университет – София, e-mail: mkostova@nbu.bg

* Assistant, Department of Administration and Management, New Bulgarian University – Sofia, e-mail: mkostova@nbu.bg

of a unified definition of family business in Bulgaria, which complicates the formulation of effective policies. A comparison with the European context underscores the need for targeted support measures, such as financial incentives, succession management, and digitalization.

Keywords: family business, crisis, recovery, vulnerability

JEL: L26, E32

Фамилният бизнес у нас и в ЕС – проблем с обхвата

Според доклад на PwC от 2023 година, семейните бизнеси са в основата на икономиките на Централна и Източна Европа (ЦИЕ), играейки ключова роля в развитието, растежа и заетостта. Те допринасят за 40 – 50% от работните места в частния сектор, което подчертава тяхното значимо влияние върху регионалната икономика. Въпреки това, тези предприятия са изправени пред сериозни предизвикателства в една динамична и непредсказуема бизнес среда, включително икономическа и геополитическа нестабилност, технологични трансформации, недостиг на квалифицирани таланти, киберрискове и засилваща се конкуренция.

Въпреки трудните условия, семейните бизнеси в ЦИЕ се представят впечатляващо. През последната финансова година 83% от тях отчитат растеж, а само 5% регистрират спад в продажбите. Това е значително подобрение спрямо 2021 г., когато 61% са отбелязали растеж, а 16% – спад. Освен това, семейните бизнеси в ЦИЕ изпреварват глобалната картина, където 71% от фирмите отчитат растеж, а 8% – спад. В следващите две години, 80% от семейните фирми в региона очакват растеж в сравнение със 77% на глобално представяне.

Основните дългосрочни цели на тези бизнеси са защитата на компанията като най-важен семеен актив (ЦИЕ: 86%, глобално: 82%), създаването на устойчиво наследство (ЦИЕ: 78%, глобално: 67%) и осигуряването на продължаването на бизнеса в рамките на семейството (ЦИЕ: 74%, глобално: 66%). Въпреки тези амбиции, само 69% от семейните предприятия в ЦИЕ разполагат с формална политика за управление (глобално: 81%), а едва 25% имат завещание или друга подобна форма на планиране (глобално: 35%).

Планирането на приемственост е нарастващо предизвикателство за семейните фирми в региона, особено като се има предвид, че голяма част от първото поколение предприемачи са вече в 70-те години. В момента 64% от семейните бизнеси в ЦИЕ се управляват от първото поколение (глобално: 32%), докато само 36% са предадени на второ или следващи поколения (глобално: 68%).

Докладът подчертава и основните области за трансформация – дигитализация, ESG принципи (които дават рамка, използвана за оценка на бизнес практиките и представянето на организацията по различни въпроси, свързани с устойчивостта и етиката (Европейски Парламент, 2022), приемственост и изграждане на доверие с клиенти, служители и заинтересовани страни. Тези приоритети предоставят на

семејните фирми јасна посока за действие, за да продължат да се развиват и да преодоляват предизвикателствата на бъдещето (PwC, 2023).

Според данни на Националният статистически институт (НСИ) за 2023 г., фамилините предприятия заемат значителен дял в икономическата структура на страната, като представляват 23,12% от общия брой предприятия. Освен това, заетите в тези предприятия съставляват 17,63% от общия брой заети лица. Тези данни подчертават ролята на фамилиния бизнес в икономическата среда на България, както и неговото значение за заетостта и устойчивото развитие на пазара на труда (НСИ, 2024).

Критично сравнение между европейската статистика за семејните предприятия, представена в доклада на Европейския парламент, и българските данни от Националният статистически институт (НСИ) за 2023 г., разкрива съществени различия в икономическото значение и заетостта, свързани с тези предприятия, както и предизвикателствата, пред които те са изправени.

Европейските данни сочат, че семејните предприятия представляват около **85% от всички предприятия в ЕС**, докато в България те са **едва 23,12%** от общия брой предприятия. Тази значителна разлика може да се дължи на липсата на унифицирана методология за дефиниране и класифициране на семејните предприятия, както и на структурните различия в икономиките на отделните държави. В България може би не всички потенциално семејни предприятия са идентифицирани като такива поради липсата на ясни критерии за тяхното определение.

Докато в ЕС семејните предприятия осигуряват **60% от работните места в частния сектор**, в България този дял е значително по-нисък – **17,63% от всички заети лица**. Това подсказва, че семејният бизнес в България има по-ограничено влияние върху пазара на труда в сравнение с останалите европейски държави. Тези значителни разлики могат да се дължат на липсата на унифицирана методология за дефиниране и класифициране на семејните предприятия, както и на структурните различия в икономиките на отделните държави. В България може би не всички потенциално семејни предприятия са идентифицирани като такива поради липсата на ясни критерии за тяхното определение.

През декември 2015 г. Националният статистически институт на Р България подписа споразумение за субсидия за изпълнение на дейността „Статистика на фамилиния бизнес“ с Европейската изпълнителна агенция за малки и средни предприятия (EASME). За нуждите на това изследване е възприета следната дефиниция на фамилен бизнес:

„Дейността на предприятието, независимо от големината му, е фамилен бизнес, когато е изпълнено едно от двете условия:

А) Мнозинството от дяловете, които дават право на вземане на решение, са притежание на физическото лице, създало или придобило предприятието, и/или неговите съпруг(а), деца, родители и/или други преки наследници и поне един представител на семейството или рода участва официално в управлението на предприятието.

Б) Ако акции на предприятието се търгуват на борсата - физическото лице, създало или придобило предприятието, и/или неговите съпруг(а), деца, родители и/или други преки наследници, трябва да притежават (заедно) най-малко 25% от акциите, даващи право на глас и поне един представител на семейството или рода да участва официално в управлението на предприятието“ (НСИ, 2015).

Сравнена с общата европейска дефиниция на фамилен бизнес:

- а) По-голямата част от правата за вземане на решения са на физическото лице или физическите лица, които са основали фирмата, или на физическото лице или физическите лица, които са придобили акционерния капитал на фирмата, или на техните съпрузи, родители, деца или преки наследници;
- б) По-голямата част от правата за вземане на решения са преки или непреки;
- в) Най-малко един представител на семейството или роднина официално участва в управлението на фирмата;
- г) Фирмите отговарят на определението за фамилно предприятие, ако лицето, което е основало или придобило фирмата (дружествения капитал) или техните семейства или наследници притежават 25% от правата на вземане на решения в съответствие с притежавания капитал (Европейска комисия, 2015).

Можем да заключим, че българската дефиниция за фамилен бизнес се отличава със своята конкретност и структурираност, като ясно разграничава две условия за класификация. Те обхващат както предприятия със семейна собственост, така и такива с акции, търгувани на борсата. Това структурно разграничение улеснява идентифицирането на различните типове фамилни предприятия, но същевременно може да ограничи обхвата, в сравнение с по-широкото разбиране на фамилни бизнес, възприето в Европейската комисия (ЕК). Дефиницията на ЕК е по-обща, като не разделя условията на категории, което позволява по-гъвкаво тълкуване и прилагане в различни контексти.

Що се отнася до изискването за собственост, българската дефиниция използва термина „мнозинство от дяловете“, което поставя по-висок праг за класификация като фамилен бизнес. В същото време, дефиницията на ЕК допуска собствеността да е „по-голямата част“ или минимум 25%, което разширява обхвата на предприятията, които могат да бъдат отчетени за фамилни.

Едно от ключовите различия между двете дефиниции е свързано с правата за вземане на решения. Дефиницията на ЕК допуска „преки или непреки“ права за вземане на решения, което предоставя повече гъвкавост при анализа на собствеността. За разлика от това, българската дефиниция изисква директно участие на семейството в управлението, което може да изключи предприятия с по-сложна структура на собственост.

И двете дефиниции включват изискването поне един член на семейството да участва официално в управлението на предприятието. Все пак, в дефиницията на ЕК това изискване е формулирано по-общо, което позволява по-широка интерпретация на управленските роли и функции.

След направеното сравнение възникват въпросите: как влияе по-строгата и конкретна дефиниция за фамилия бизнес в България върху идентифицирането и подкрепата на тези предприятия в сравнение с по-гъвкавия подход на Европейската комисия? Дали българската дефиниция, с акцент върху директното участие и по-високия праг на собственост, ограничава възможностите за включване на по-големи предприятия със сложна структура, които иначе биха могли да се възползват от политики и инициативи за подкрепа на фамилия бизнес?

В изследване, проведено през 2009 г. от Университета за национално и световно стопанство (УНСС), се прави предположението, че „по неофициални оценки всеки три от четири фирми могат да се определят като фамилия“ (Керезиев, 2017). Това твърдение, което подчертава значителното присъствие на фамилия бизнес в българската икономика, предполага, че тези предприятия представляват съществен дял от малките и средните предприятия (МСП). Този извод е особено важен в контекста на ролята на фамилия бизнес като ключов двигател на заетостта, местното икономическо развитие и устойчивостта на икономическата система.

Налага се заключението, че приетата дефиниция за фамилия бизнес е твърде стриктна или недостатъчно адаптирана към българските реалности, тя рискува да не успее да обхване всички предприятия, които функционират като фамилия. Този потенциален пропуск има съществени последици както на теоретично, така и на практическо ниво. На първо място, неясната или твърде ограничителна дефиниция затруднява събирането на надеждни данни, което е от критично значение за анализа и оценката на икономическото значение на фамилия бизнеси. На второ място, липсата на точни данни води до разработване на неадекватни политики, такива, които не отразяват реалните нужди на този важен сегмент от икономиката.

От гледна точка на политиките за подпомагане на МСП, този пропуск създава няколко важни проблема. Първо, възможно е фамилия фирми да останат извън обхвата на мерките за подкрепа, тъй като официалните данни не ги отчитат коректно като отделен и специфичен икономически субект. Второ, специфичните предизвикателства, пред които са изправени фамилия предприятия – като управленска приемственост, достъп до финансиране и адаптация към променящата се икономическа среда – могат да останат недооценени и нерешени. Това от своя страна ограничава потенциала за растеж и устойчиво развитие на фамилия бизнес, който иначе има значим принос за икономиката.

Следователно, прилагането на по-гъвкава и реалистична дефиниция, съобразена с националния контекст, е от ключово значение за идентифицирането и подкрепата на фамилия предприятия. Само на тази основа могат да бъдат разработени ефективни политики, които да отговорят на реални нужди на фамилия бизнеси и да осигурят условия за тяхното устойчиво развитие в дългосрочен план.

Анализ на спада на фамилните бизнеси по време на COVID-19

През последното десетилетие се наблюдава нарастващ интерес към фамилния бизнес както от страна на академичните среди, така и от политическите институции. Този интерес се обяснява с устойчивостта на фамилните предприятия и тяхната способност да преодоляват икономически кризи, благодарение на специфичната им структура, дългосрочния управленски подход, високата степен на устойчивост поради силната семейна ангажираност.

В българския контекст обаче стриктността в дефинирането на фамилния бизнес създава сериозно методологично предизвикателство и изключва потенциални участници в извадката. Предполагането, че „по неофициални оценки всеки три от четири фирми могат да се определят като фамилни“ (Керезиев, 2017), изисква емпирична проверка и по-задълбочен статистически анализ. Ако тези предприятия наистина формират значителен дял от МСП, това ги поставя в центъра на икономическите последици от пандемията COVID-19.

Графиката по-долу предоставя данни за общия брой на активните предприятия и броя на фамилните фирми в периода 2015 – 2023 г. (НСИ, 2024). Видимо е, че въпреки относителната стабилност в броя на всички предприятия, фамилните фирми отбелязват забележим спад през 2020 и 2021 г., съвпадащ с периода на пандемията. Това контрастира с възстановяването на общия брой предприятия след 2021 г., което поставя въпроса за уязвимостта на фамилния бизнес и недостатъчната подкрепа от политики в този период.

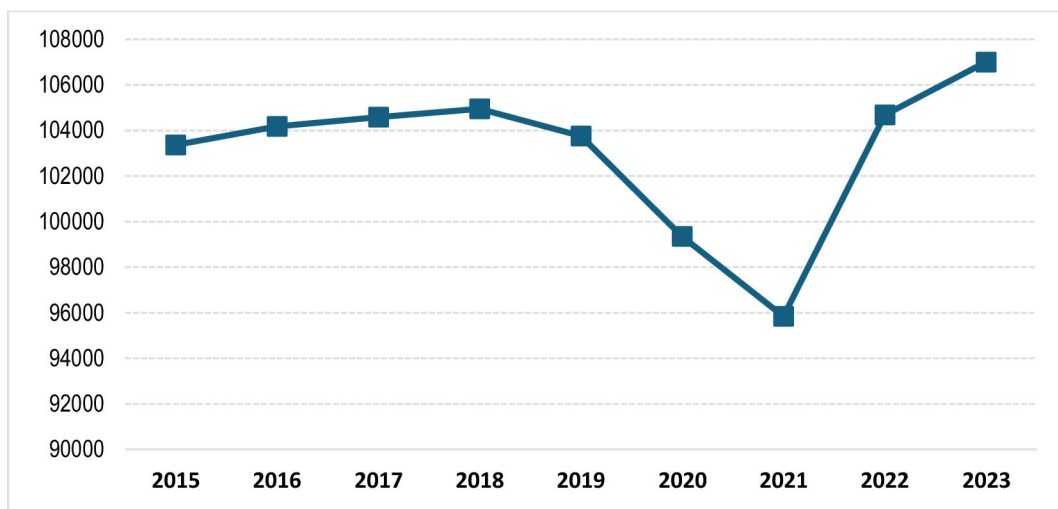


Източник: НСИ, 2024

Фигура 1. Брой на всички и на фамилните фирми (2015 – 2023 г.)

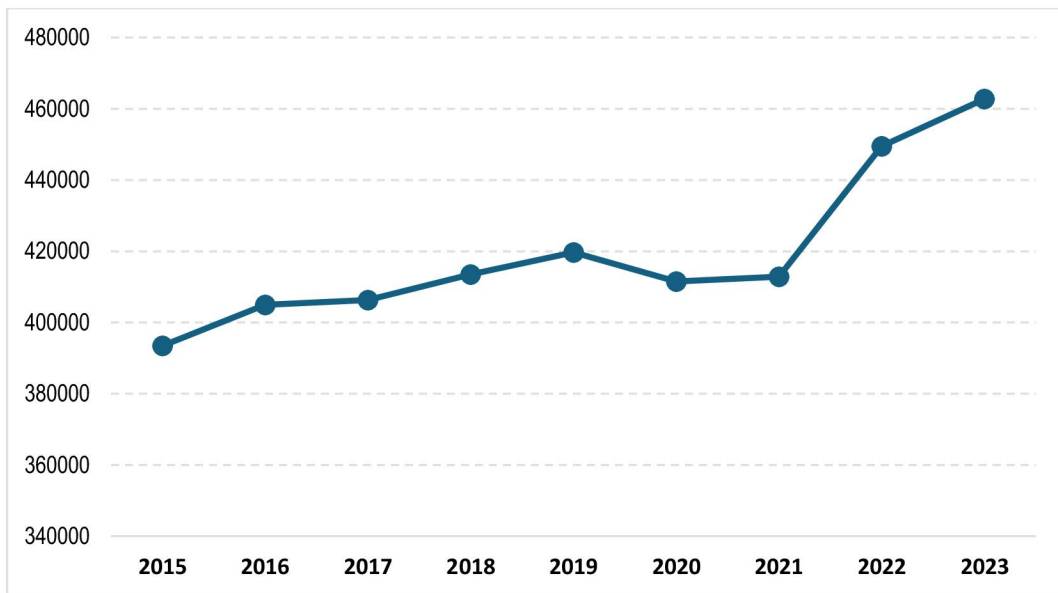
Данните позволяват да бъде направен анализ на динамиката на фамилените предприятия спрямо общата икономическа активност, като се обърне внимание на специфичните предизвикателства, които те са срещнали по време на кризата.

Спадът от около **10%** между 2019 и 2021 г. показва, че фамилените фирми са били особено уязвими от кризата. Техният по-малък мащаб и зависимост от семейното управление вероятно са ограничили възможността им за бърза адаптация. За разлика от фамилените фирми, активните предприятия отбелязват по-малък спад по време на пандемията, достигайки стойности около 412 000 през 2020 – 2021 г.



Източник: НСИ, 2024

Фигура 2. Динамика на фамилените фирми (2015 – 2023 г.)



Източник: НСИ, 2024

Фигура 3. Динамика на активните предприятия (2015 – 2023 г.)

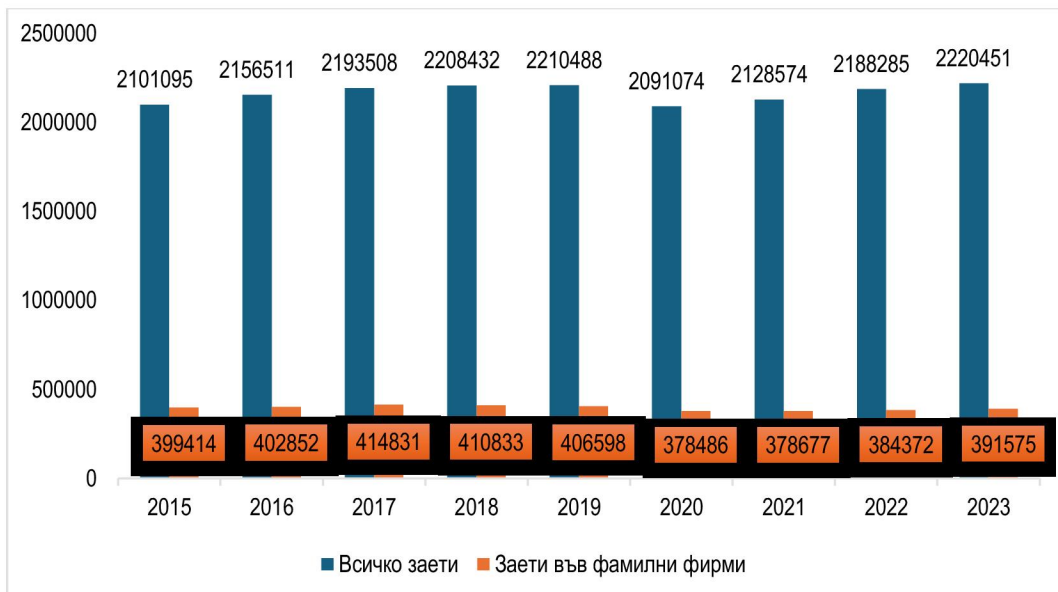
Този сравнително по-малък спад може да се дължи на:

- По-голямата финансова и организационна устойчивост на нефамилните предприятия;
- Достъп до институционални мерки за подкрепа, които обаче може да не са били насочени към специфичните нужди на фамилните фирми.

Макар че броят на фамилните фирми бележи ръст след 2021 г., той все още е в рамките на предишните нива, докато активните предприятия показват по-голямо възстановяване и дори надхвърлят предкризисните стойности.

Анализът на динамиката на фамилните фирми и активните предприятия в периода 2015 – 2023 г. ясно показва значителните предизвикателства, пред които фамилните бизнеси се изправиха по време на пандемията COVID-19. Докато броят на тези предприятия бележи известно възстановяване след 2021 г., остава ключов въпрос, как този спад е повлиял върху заетостта в този сегмент на икономиката.

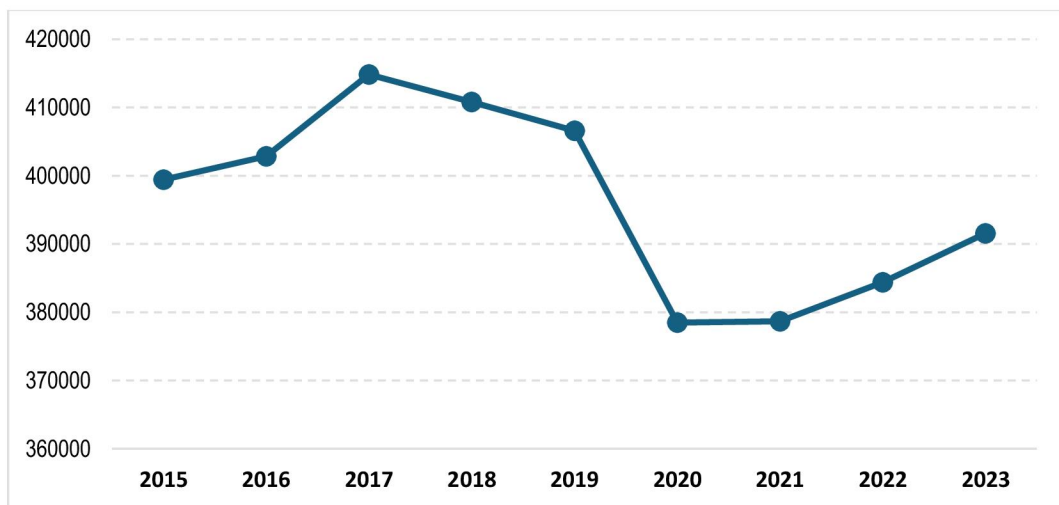
Фамилните предприятия, като част от малките и средните предприятия (МСП), традиционно осигуряват значителен дял от работните места, особено в по-малките населени места и в труднодостъпните региони. Затова е от съществено значение да се проследи как промените в броя на фамилните бизнеси са се отразили върху нивата на заетост, както в периода на кризата, така и по време на възстановяването.



Източник: НСИ, 2024

Фигура 4. Брой на всички заети и на тези във фамилните фирми (2015 – 2023 г.)

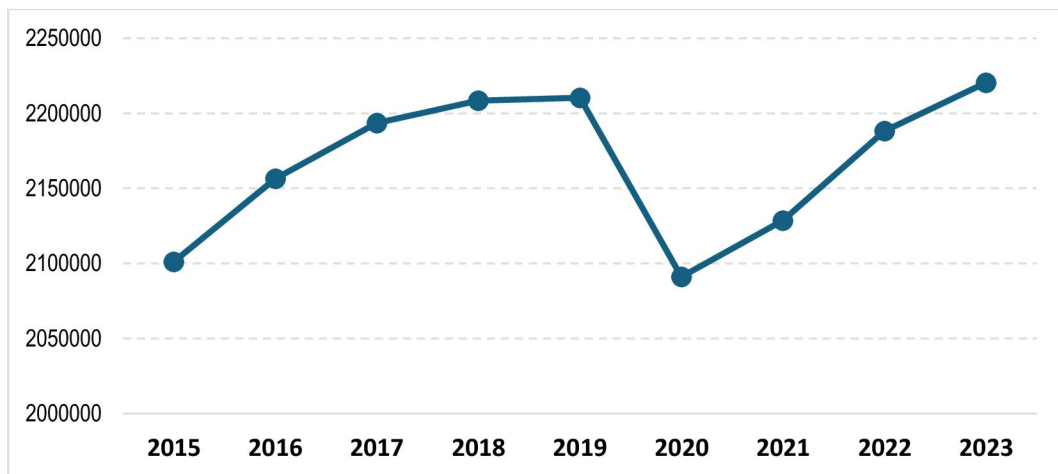
На следващите фигури ясно личи рязкото отражение на пандемията COVID-19 през 2020 г. и последващото неубедително възстановяване.



Източник: НСИ, 2024

Фигура 5. Динамика на заетостта във фамилните фирми (2015 – 2023 г.)

След 2019 г. започва постепенен спад, който рязко се ускорява през 2020 г., когато броят на заетите във фамилните фирми се срива до около **80 000 души**. Степента на спада е значителна – **около 27%** в сравнение с пика през 2017 г., което подчертава колко силно кризата е засегнала фамилния бизнес. След дъното през 2020 – 2021 г., броят на заетите във фамилните фирми започва да се възстановява. През 2023 г. той достига около **90 000 души**, което показва известно възстановяване, но все още не достига предкризисните нива.



Източник: НСИ, 2024

Фигура 6. Динамика на общата заетост (2015 – 2023 г.)

Данните показват ясно изразена разлика в динамиката на възстановяване на заетостта между фамилните фирми и икономиката като цяло. Докато общата заетост демонстрира сравнително бързо възстановяване след 2020 г., заетостта във фамилните фирми остава под предкризисните си нива. Тази разлика подчертава по-голямата уязвимост на фамилните бизнеси в периоди на икономически сътресения. Тяхната по-слаба устойчивост се обяснява с по-ограничените финансови и управленски ресурси, които имат в сравнение с по-големите предприятия. Българските фамилни фирми често разчитат на собствени, семейно осигурени капитали и нямат достъп до алтернативни източници на финансиране в моменти на криза.

Фамилните фирми изпитват значителни трудности да възстановят предишните си нива на заетост в сравнение с останалите сектори на икономиката. Този бавен темп на възстановяване може да бъде свързан с няколко основни фактора:

- Първо, **ограниченият достъп до ресурси и финансиране** затруднява фамилните фирми в процеса на възобновяване на дейността и наемане на нова работна сила;

- Второ, **зависимостта от семеен капитал** и от традиционния начин на управление ограничава способността им да се адаптират бързо към променящите се икономически условия;
- Трето, **бавното, неефективно и нецеленасочено** използване на възможностите на Фонда за възстановяване и устойчивост а ЕС.

Анализираните тенденции ясно показват необходимостта от по-ефективни и специализирани политики за подпомагане на фамилните предприятия, особено в периодите на икономическо възстановяване след криза. За да се преодолеят предизвикателствата, е необходимо да се въведат конкретни мерки, насочени към този тип бизнеси. На първо място, **финансова подкрепа и облекчени кредити** биха могли да осигурят необходимия капитал за възстановяване на дейността и разширяване на бизнеса. На второ място, **програми за развитие на управленския капацитет и дигитализация** ще помогнат на фамилните фирми да се адаптират към новите икономически реалности и да подобрят конкурентоспособността си. Трето, **насърчаването на заетостта** чрез стимули за наемане на служители може да ускори възстановяването на пазара на труда и да подкрепи устойчивият растеж на фамилните бизнеси.

Обединяването на тези усилия ще създаде трайна основа за развитието на фамилния бизнес, превръщайки го в стабилен и конкурентоспособен двигател на икономиката.

Заклучение

Анализът на фамилните предприятия в България и региона на Централна и Източна Европа (ЦИЕ) разкрива тяхното ключово икономическо значение, но и по-голямата уязвимост на българските при икономически сътресения като пандемията COVID-19. Въпреки стабилния растеж преди кризата и постепенното възстановяване след 2021 г., данните показват, че те изостават по отношение на динамиката на възстановяване в сравнение с общата икономическа активност на други европейски държави.

Тази тенденция подчертава необходимостта от преосмисляне и адаптиране на националните политики за подкрепа на фамилните предприятия. Следва да се преразгледат дефинициите и практиките за статистическо наблюдение, за да се преодолеят значителните различия между българския и европейския фамилен бизнес, констатирани от сравнителния анализ.

Необходимо е да се признае стратегическата роля на фамилните предприятия не само като икономически двигател, но и като носител на дългосрочна устойчивост и социална стабилност. Само чрез координирани действия на националните и местните публични институции, подкрепени от ясни и целенасочени политики, този сегмент може да реализира пълния си потенциал.

На трето място, подкрепата за приемствеността и унаследяването на бизнеса е от съществено значение за устойчивото развитие на фамилните предприятия.

Въвеждането на образователни програми и консултантски инициативи, насочени към планиране на приемствеността между поколенията, ще осигури плавно предаване на управлението и ще запази дългосрочния характер на тези бизнеси. Това е особено важно предвид нарастващия брой първопоколенчески фирми, изправени пред предизвикателствата на наследяването.

Координираните усилия в тези направления ще създадат стабилна основа за развитието на фамилия бизнес и ще утвърдят неговата роля като ключов фактор за икономическа стабилност и растеж.

Използвана литература

PwC (2023). Family Business Survey CEE.

Европейски Парламент (2022). Директива (ЕС) 2022/2464 на Европейския парламент и на Съвета от 14 декември 2022 година за изменение на Регламент (ЕС) № 537/2014, Директива 2004/109/ЕО, Директива 2006/43/ЕО и Директива 2013/34/ЕС, по отношение на отчитането на предприятията във връзка с устойчивостта.

Европейският икономически и социален комитет (2015). Становище на Европейския икономически и социален комитет към Европейската Комисия относно „Семейните предприятия като източник на икономически подем и по-добри работни места“, 2016/С 013/03.

Керезиев, Илия (2017). Трансфер на управленския контрол и професионализация на управлението на фамилия бизнес: осигуряване на устойчиво развитие на българските фамилия фирми. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=477948>

НСИ (2015). Проект „Статистика на фамилия бизнес в България“, основни резултати за 2015 година.

НСИ (2024). Структура на фамилия бизнес по икономически сектори.