

КОИ ФИРМИ СПЕЧЕЛИХА ОТ КРИЗАТА?

гл. ас. д-р Тодор Ялъмов

гл. ас. д-р Теодор Атанасов

*Стопански Факултет, Софийски университет „Св. Климент Охридски“***WHICH FIRMS WON OUT THE CRISIS?**

Assist. Prof. Todor Yalamov, PhD

Assist. Prof. Teodor Atanasov, PhD

Sofia University „Sv. Kliment Ohridski“

Abstract: *The paper identifies two types of successful firms – (1) those with declining trend of turnover prior the 2009-2010 and increasing trend of turnover after the crisis, and (2) faster increase of turnover after the crisis compared with before that. 10% increase in employed reduces the probability to be type 1 winner by 2.6% and increases the probability to be type 2 winner by 2.6%. Type 2 winners improve turnover per employed after the crisis.*

Key words: *crisis, firm-level analysis*

В българския икономически и политически дискурс доминират негативните оценки за конкурентоспособността на предприятията и страната като цяло. Критиците обикновено са насочени към правителството, което не осигурява адекватни условия за развитие на фирмите и към оказваната често пъти политическа протекция на определени фирми, които в резултат на тази подкрепа получават незапартни предимства. Положителните примери рядко намират място в академичните изследвания и в средствата за масова информация и на тях по-скоро се гледа като на изключение от общото правило. Тази статия, като контрпункт на тези нагласи, се опитва да потърси успеха на българските фирми и то на фона на кризата.

Глобалната финансова криза, започнала през лятото на 2007 г. като ипотечна криза и прераснала по-късно в икономическа, беше усетена в България през 2009 и 2010 година [1,5]. Влиянието на кризата върху различните фирми беше различно. От една страна, много от планираните чуждестранни инвестиции за 2009 и 2010 година не се реализираха. Някои от фирмите загубиха клиенти, но други увеличиха износа си за сметка на губещите си конкуренти. Дълбочинни интервюта на авторите с мениджъри на иновативни предприятия в България показаха, че те недвусмислено смятат, че печелят от кризата – и като привлечени нови клиенти, и като увеличени обороти (и от там – по-голяма печалба). В някои случаи положителният ефект се изразява в по-висока фирмена ефективност като резултат от превантивно намалени разходи.

Колко и какви са фирмите, които са спечелили от кризата? Това са въпросите, на които статията се опитва да даде количествена и качествена оценка. Анализът е направен върху фирмени данни за 466 247 български дружества, без ограничения по отношение на тяхната организационно-правна форма и форма на собственост. Из-

ползваните данни са взети от базата данни Амадеус на Бюро Ван Дайк¹ и са актуални към месец ноември 2015 година. Изключени са само банково-кредитните институции.

Информацията е предоставена от Кредитреформ – България. Голяма част от информацията (собственост, финансови данни) е публично достъпна от Търговския регистър или инегратори на данни като Сиела и Апис (на базата на информация от Националния осигурителен институт те предоставят данни и за броя на социално и здравно осигурените лица във всяка фирма на месечна база).

Направеният първоначален анализ на наличната информация дава основание да се направи извод, че поне една част от нея е взета или от Националния статистически институт (НСИ) или от Националната агенция по приходите (НАП), тъй като в базата данни Амадеус на Бюро Ван Дайк присъстват някои категории фирми, които не са вписани в Търговския регистър и не предоставят информация на никой друг, освен на тези две държавни институции. Такива са например дружествата по Закона за задълженията и договорите или т.нар. консорциуми и юридическите лица с нестопанска цел в частна полза.

След изчистване на записите с липсваща информация за обороти за периода 2005-2014 г., остават за анализ 134 091 фирми или 29% от моментно активните дружества в базата от данни.

Ограничение на изследването е, че не анализира вече заличени (неактивни) дружества, които в базата данни са общо 11 024, както и че не разглежда свързаните по собственост дружества, защото в много случаи е налице преливане на печалба между подобни фирми. Допълнително ограничение е неизследването на предприемаческата активност и особено създаването на нови фирми по време и след кризата. Наблюдава се намаляване на новите регистрации в най-засегнатите от кризата държави [4], докато в България съществуват индикации, че тенденцията е обратна и е напълно реалистична хипотезата, че новото предприемачество в България е едно от спечелилите от кризата.

Дори ако сравняваме само дали всяка следваща година фирмата има растящ, равен или намаляващ оборот спрямо предходни години, възможните траектории на фирмите преди, по време и след кризата за десетгодишен период от време са повече² от 10^{16} . За да опростим анализа, приемаме за измерител на траекторията наклона на линейната апроксимация (чрез функцията slope в Ексел) на оборотите на дружествата в даден интервал от време. Разглеждаме четири периода – преди кризата (P1: 2005 - 2008 г.), по време на кризата (P2: 2009 - 2010 г.) и след кризата (P3: 2011-2014 г.). Отрицателна (положителна) стойност (на наклона) означава намаляващ (растящ) тренд на оборотите за съответния период. Колкото е по-голяма абсолютната стойност на този индикатор, намаляването (растежа) е по-бързо.

Различните измерители на брутният вътрешен продукт (БВП) дават различна представа за това кога точно, с каква дълбочина и с каква продължителност се проявява кризата в България. При всички методи кризата започва през 2009 г., но измерено през реалния БВП излизането от нея става през 2011 г. (реалният БВП през 2011 е 1.1% повече от БВП през 2008 г., а през 2010 е малко под нивата от 2008 г.), докато измерено през индекса на физическият обем, възстановяването става едва през 2014 г. (0.4% над стойността през 2008 г.). Различни икономисти обявяват, че кризата свършва в средата на 2010 г. или дори още второто тримесечие на 2010 година. Ако сравняваме БВП през стандарта на покупателната способност, излизането от кризата става през 2012 година. Използвайки данните на Световната банка, която сравнява

¹ <http://amadeus.bvdinfo.com> Последно посетен 30 май 2016 г.

² Равен на $3*7*15*31*63*127*255*511*1023=1,0414855105*10^{16}$

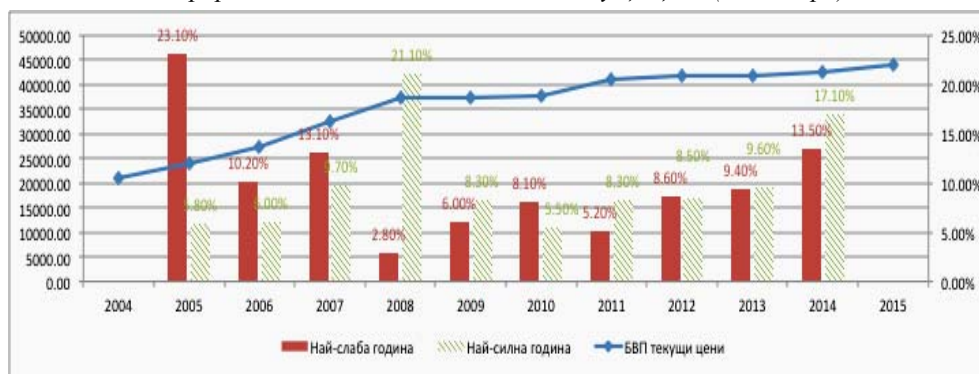
БВП в долари и където дори по текущи цени през 2010 г. има спад спрямо 2009 г., ние приемаме, че кризата продължава през 2009 и 2010 година. Това е период, който се възприема и от други автори, използващи данните на Световната банка³.

На фирмено равнище можем да работим единствено с данни от отчетите за приходите и разходите и балансите в текущи цени. Ето защо във фигура 1 даваме данните за БВП по текущи цени за периода 2004-2015 г. (лява скала).

Представянето на фирмите може да се сравнява по много различни начини – спрямо себе си във времето или средното за сектора в България, Европа или света в един и същ момент по показатели за оборот, печалба от дейността, възвръщаемост на капитала и т.н. В тази статия дискутираме представянето на фирмите във времето, безотносително спрямо други фирми, по два показателя – оборот и оборот на заето лице. Данните за заетостта са взети от Амадеус (декларирани от дружествата в еквивалент пълна заетост) и се различават от данните на НОИ (на месечна основа и в брой осигурени физически хора). Обобщаваме възможните траектории през всеки възможен период до две – линейно изгладени растящи или намаляващи. Константни обороти наблюдаваме само в 0.07% от случаите, което е пренебрежимо малко и ги включваме в намаляващите траектории.

Резултатите от изследването (фиг. 1) показват, че двете най-силни години за целия разглеждан период са пред-кризисната 2008 г., през която 21% от дружествата имат най-големи обороти и 2014 г., когато 17% от дружествата имат най-големи обороти. Противно на интуитивните очаквания, периодът на кризата (2009-2010 г.) е най-слаб само за 14% от фирмите, а двата края на изследвания период (2005 и 2014 г.) е най-слаб за 37% от тях.

Фигура 1: Дял на фирмите с най-силна и най-слаба година, измерена през оборотите на фирмите и динамика на БВП по текущи цени (в млн. евро)



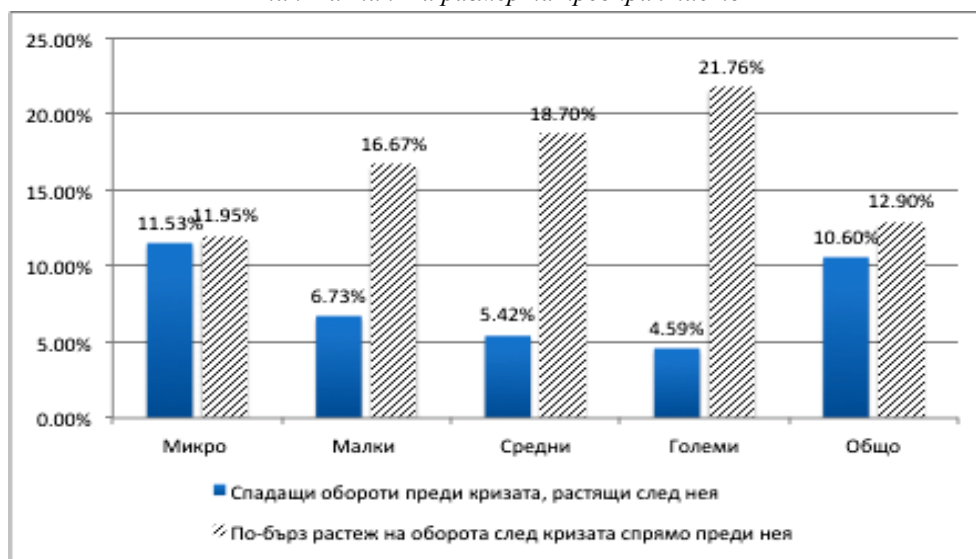
Източник: НСИ, Амадеус и собствени изчисления

Въпреки че и теоретично, и практически една фирма (нейният мениджърски екип) може да бъде (сравнително) успешна дори и ако приходите ѝ спадат или работи на загуба спрямо представянето си в предходни периоди (например – намалява загубите или пазарната конюнктура е слаба), ние разглеждаме тези фирми, които след кризата имат растящи обороти. От тях обособяваме две под-съвкупности – тип 1:

³ Макар и статията да не претендира за международно сравнение, считаме че включването на 2010 г. в периода на криза е по-подходящо относно изводите за дълбочината на кризата в България.

фирми с намаляващи обороти преди кризата и растящи след нея и тип 2: фирми с растящи обороти както преди кризата, така и след нея, но темпът на растеж преди кризата при тях е бил по-нисък от този след нея. Този тип успешност е валидна за фирми, които нямат сложна (и скрита) капитлова структура, включително извън България, защото един Лукойл Нефтохим, например, реализира загуби през целия период, но крайният състезател очевидно е доволен от мениджмънта.

Фигура 2: Дял на спечелилите от кризата по обособени подсъвкупности – тип 1 и тип 2 и размер на предприятието



Източник: Амадеус и собствени изчисления

За около една четвърт (23.5%) от фирмите кризата се е оказала възможност по отношение растежа на оборота (фигура 2). От тази гледна точка (растеж на оборота) не се наблюдават статистически различия между микро, малки, средни и големи фирми (дори и при прекодиране „микро и всички останали” и „големи и всички останали”).

Съществени и статистически значими различия от гледна точка на размера на фирмата, обаче, се появяват в зависимост от траекторията на оборота на фирмите при навлизане в кризата. С помощта на логистична регресия от натуралния логаритъм от заетите установяваме, че вероятността една фирма да е тип 1 – успешна се намалява с 2.6%, а да е тип 2 – успешна се увеличава с 1.8% за всеки 10% увеличаване на заетите.

След кризата е настъпила качествена промяна в около 11 % от предприятията – от спадащи обороти преди кризата те са преминали към растеж на оборота след нея, т.е. излезли са от кризата в по-добро състояние отколкото са били преди нея. За сравнение, едва 5% от големите предприятия и 12% от микро-предприятията са успешни по този начин. Близко 22% от големите и 12% от микро-предприятията имат по-бърз растеж на оборота след кризата в сравнение с периода преди нея, при средно 13% за извадката.

Възможните обяснения на тези резултати трябва да се търсят в: по-голямата гъвкавост на по-малките фирми спрямо по-големите; слаба степен на интернационализация и ориентация към външни пазари на по-малките (поради което са по-защитени от външни шокове) и про-активна реакция на кризата от страна на по-големите, виждайки в нея възможност за развитие и растеж.

Проведените дълбочинни интервюта с фирми от сектори машиностроене и ИКТ показват, че тези фирми са успели да спечелят нови поръчки, побеждавайки конкурентите си от страни, по-силно засегнати от световната икономическа криза. Това се потвърждава косвено и от установената връзка между пред-кризисния растеж на кредита и остротата на реакцията на реалната икономика [3]⁴. Други автори намират отражение на кризата върху диверсификацията на експортните дестинации след кризата [2].

Един общ извод, който може да се направи от получените резултати е, че микро-предприятията са се възползвали от кризата по-скоро в посока оцеляване и стабилизация (намалявайки персонала), докато при големите то е по-скоро в посока ускоряване на растежа (и екстензивно, и интензивно).

По отношение дела на фирмите с ръст на оборота по сектори на ниво двуцифров код НКИД 2008 (Таблица 1), проведеното изследване показва, че с най-нисък дял на фирми с растеж на оборота след кризата (периода 2011 - 2014 г.) спрямо нивата на оборота преди нея (периода 2004 - 2009 г.) са сектор строителство на сгради (28,84%) и други свързани със строителството сектори като специализирани строителни дейности (34,12%), операции с недвижими имоти (32,01%), архитектурни и инженерни дейности, технически изпитвания и анализи (30,01%), както и някои добивни отрасли като добив на въглища (26,67%) и добив на неметални материали и суровини (31,45%).

Това представяне на секторите, имащи отношение към строителството, не е изненада предвид факта, че в България растежът от около 6% на БВП преди кризата се дължеше на бурния растеж именно в този сектор, който пък се развиваше благодарение на силния растеж на кредита. А, както вече посочихме, според някои автори [3], комбинацията от висок растеж, съчетана със силен растеж на кредита, води до неблагоприятни последици.

Секторите с най-голям дял фирми, показващи растеж на оборота след кризата спрямо нивата на оборота преди нея, са в сферата на хуманното здравеопазване (87,07%) и ветеринарномедицинска дейност (84,62%) и свързани с тях сектори като производство на лекарствени вещества и продукти (71,79%). Това е лесно обяснимо и не е неочаквано предвид спецификата на тяхната дейност, насочена към опазване живота и здравето на хората и животните. Висок е процентът и на фирмите, попадащи в тази категория от сектори производство на хранителни продукти (67,70%), производство на напитки (60,87%), пощенски и куриерски дейности (65,60%), далекосъобщения (61,93%) и образование (67,20%). Значим е също и процентът на фирмите от секторите производство на компютри и комуникационна техника, електронни и оптични продукти (50,44%), производство на електрически съоръжения (44,86%), производство на машини и оборудване с общо и специално предназначение (50,24%), производство на автомобили, ремаркета и полуремаркета (52,78%), производство на превозни средства, без автомобили (52,27%), дейности в областта на информационните технологии (55,83%) и информационни услуги (51,20%).

Ако проследим представянето на фирмите в различните сектори ще забележим ясно очертана тенденция най-голям дял на фирми с нарастващи обороти след кризата спрямо тези преди нея да има в сектори, свързани с опазване здравето на хората и задоволяване на важни жизнено и социални потребности (храна, образование, комуникации). Едва на трето място в това условно ранжиране са производствените сектори, като при тях трябва да посочим очергания превес на сектори, създаващи по-голяма добавена стойност.

⁴ Икономиките с бурен растеж в реалния сектор са по-малко устойчиви на глобалния шок. Високият растеж на реалния БВП в комбинация със силен растеж на кредита особено изостря последиците на кризата върху реалната икономика. [3]

Таблица 1: Дял на фирмите с ръст на оборота по сектори (двучифров код НКИД 2008).

НКИД 2008 редакция 2	през 2009 г. спрямо средния оборот през 2004-2008 г.	през 2010 г. спрямо средния оборот през 2004-2008 г.	Средният през 2011-2014 г. спрямо 2004-2008 г.
01 Растениевъдство, животновъдство и лов	67.39%	70.29%	82.75%
02 Горско стопанство	43.63%	52.12%	59.07%
03 Рибно стопанство	52.86%	44.29%	47.14%
05 Добив на въглища	40.00%	40.00%	26.67%
06 Добив на нефт и природен газ	0.00%	0.00%	50.00%
07 Добив на метални руди	33.33%	53.33%	73.33%
08 Добив на неметални материали и суровини	38.36%	29.56%	31.45%
09 Спомагателни дейности в добива	43.75%	37.50%	50.00%
10 Производство на хранителни продукти	68.10%	65.75%	67.70%
11 Производство на напитки	53.62%	51.81%	60.87%
12 Производство на тютюневи изделия	57.14%	28.57%	50.00%
13 Производство на текстил, без облекло	33.89%	33.89%	38.59%
14 Производство на облекло	47.03%	47.28%	50.49%
15 Обработка на кожи (обувки и др. изделия)	48.85%	50.00%	52.69%
16 Производство на дървен материал	34.89%	35.86%	45.07%
17 Производство на хартия и картон	48.81%	49.83%	53.56%
18 Печатна дейност	48.22%	38.37%	45.33%
19 Произв. на кокс и рафинирани нефтопродукти	8.33%	41.67%	41.67%
20 Производство на химични продукти	48.83%	48.83%	56.73%
21 Произв. на лекарствени вещества и продукти	53.85%	58.97%	71.79%
22 Произв. на изделия от каучук и пластмаси	43.50%	40.52%	43.60%
23 ... други неметални минерални суровини	40.61%	30.26%	36.95%
24 Производство на основни метали	26.55%	38.94%	46.02%
25 ... метални изделия, без машини и оборудване	36.50%	32.05%	39.90%
26 ... комп. и комун. т-ка, електронни и оптични продукти	41.67%	42.11%	50.44%
27 Производство на електрически съоръжения	43.61%	37.69%	44.86%
28 ... машини и оборудване, с общо и спец. предназначение	32.59%	36.09%	50.24%
29 Производство на автомобили, ремаркета и полуремаркета	34.72%	43.06%	52.78%
30 Производство на превозни средства, без автомобили	54.55%	45.45%	52.27%
31 Производство на мебели	48.82%	40.13%	43.57%
32 Производство, неклаифицирано другаде	60.11%	60.37%	59.31%
33 Ремонт и инсталиране на машини и оборудване	48.22%	41.77%	47.26%
35 Произв. и разпр. на ел. и топл. енергия и газ. горива	67.94%	71.76%	74.81%
36 Събиране, пречистване и доставяне на води	80.00%	80.00%	78.33%
37 Събиране, отвеждане и пречистване на отпадъчни води	57.14%	35.71%	50.00%
38 Събиране и обезвреждане на отпадъци; рециклиране...	50.63%	56.12%	54.43%
39 Възстановяване и други услуги по управление на отпадъци	60.00%	40.00%	53.33%
41 Строителство на сгради	43.09%	28.51%	28.84%
42 Строителство на съоръжения	47.78%	35.05%	39.02%
43 Специализирани строителни дейности	47.03%	30.42%	34.12%
45 Търг. на едро и дребно с автомобили и мот-и и ремонт	45.74%	43.30%	45.82%
46 Търговия на едро, без автомобили и мотоциклети	47.43%	44.57%	46.24%
47 Търговия на дребно, без автомобили и мотоциклети	61.13%	58.19%	59.45%
49 Сухопътен транспорт	46.95%	49.62%	54.49%
50 Воден транспорт	44.44%	50.00%	37.04%
51 Въздушен транспорт	20.00%	40.00%	44.00%
52 Складиране на товари и спом. дейности в транспорта	43.61%	45.40%	47.42%
53 Пощенски и куриерски дейности	64.80%	65.60%	65.60%
55 Хотелиерство	40.68%	38.86%	51.31%
56 Ресторантьорство	61.01%	55.90%	57.87%
58 Издателска дейност	49.41%	37.45%	42.35%
59 Произв. на филми и тел. предавания и издаване на музика	48.65%	42.86%	47.49%
60 Радио- и телевизионна дейност	54.96%	47.33%	51.15%

61 Далекосъобщения	69.17%	63.81%	61.93%
62 Дейности в областта на информационните технологии	58.51%	52.08%	55.83%
63 Информационни услуги	58.38%	53.59%	51.20%
64 Финансови услуги, без застраховане и ДПО	34.62%	33.90%	39.95%
66 Спом. дейности във финансовите услуги и застраховането	54.10%	47.24%	40.69%
68 Операции с недвижими имоти	39.50%	33.59%	32.01%
69 Юридически и счетоводни дейности	72.81%	66.20%	65.52%
70 Д-т на центр. офиси; консулт. д-и в областта на упр-го	49.27%	42.54%	44.15%
71 Арх. и инженерни дейности; техн.изпитвания и анализи	43.87%	32.08%	30.01%
72 Научно изследователска и развойна дейност	60.95%	40.95%	49.52%
73 Рекламна дейност и проучване на пазари	43.39%	33.99%	36.56%
74 Други професионални дейности	48.32%	42.41%	42.32%
75 Ветеринарномедицинска дейност	88.11%	81.82%	84.62%
77 Даване под наем и оперативен лизинг	40.37%	33.04%	28.07%
78 Дейности по наемане и предоставяне на работна сила	53.60%	51.20%	55.20%
79 Тур. агентска и операторска дейност	50.00%	50.14%	53.12%
80 Дейности по охрана и разследване	66.76%	56.26%	49.50%
81 Дейности по обслужване на сгради и озеленяване	57.70%	48.05%	47.43%
82 Адм. офис д-и и др. спом. обслужване на стоп. дейност	44.54%	41.01%	39.66%
84 Държавно управление	100.00%	100.00%	100.00%
85 Образование	64.38%	61.25%	67.20%
86 Хуманно здравеопазване	85.71%	84.87%	87.07%
87 Медико-социални грижи с настаняване	61.11%	61.11%	69.44%
88 Социална работа без настаняване	74.58%	64.41%	67.80%
90 Артистична и творческа дейност	53.77%	47.64%	50.00%
91 Други дейности в областта на културата	63.83%	57.45%	63.83%
92 Организиране на хазартни игри	51.09%	44.84%	49.18%
93 Спортни и други дейности, свързани с развлечения и отдих	55.49%	48.20%	53.34%
94 Дейности на организации с нестопанска цел	61.68%	54.93%	63.21%
95 Ремонт на комп. техника, на лични и домакински вещи	48.88%	46.38%	51.50%
96 Други персонални услуги	56.66%	53.91%	55.48%
Общо	54.65%	50.49%	52.94%

Източник: Амадеус и собствени изчисления

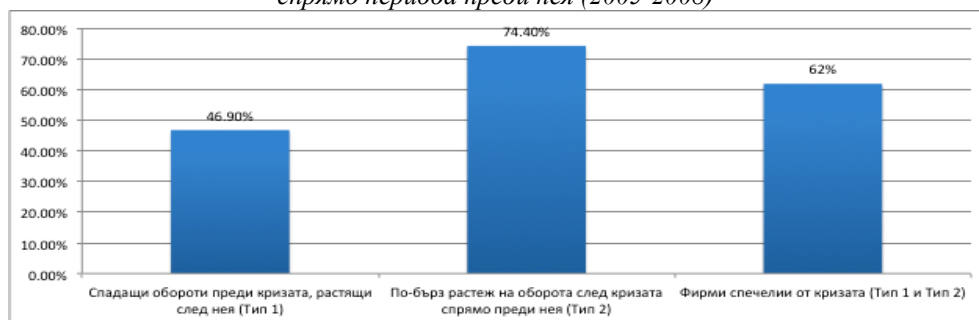
По-голямата част от фирмите от тип 1 (57%) продължават да имат намаляващи обороти и по време на кризата (2009 – 2010 г.) и обръщат тенденцията едва след нея, докато при фирмите от тип 2 лек превес имат тези (52%), които растат и дори по време на кризата. Сред последните са представители на разнообразни сектори – Биовет, Ванико, Виденов груп, Водстрой 98, Дзалли, Еконт експрес, Нет 1, Оптикс, Сис индърийс, Софика груп, СТС Пак, Уолтопия, Хаос груп, Чех 99... Част от фирмите растат заради пазарната си конкурентоспособност и износа си, други заради развитието на вътрешния пазар и появата на нови клиенти, а трети – заради политическите си протекции и държавни поръчки (особено в областта на пътното строителство).

Резултатите от изследването по отношение на оборот на заето лице (фигура 3) и средно-списъчен състав на персонала на фирмите, спечелили от кризата и в цялата извадка (фигура 4) показват, че при фирмите победителки от тип 1 по-голямата част (53%) са намалили стойността на показателя оборот на зает след кризата, докато преобладаваща част от фирмите от тип 2 (74.4%) са го увеличили. Успоредно с това фирмите от тип 1 са намалили средносписъчния си състав с 18%, докато фирмите от тип 2 са го увеличили с 50% при средно намаляване на заетите в извадката с 1% през четирите години след кризата в сравнение с четирите години преди нея.

Една част от успешните фирми бяха придобити изцяло (като Софика) или частично (като Мехатроника) давайки възможност на собствениците да се занимават със серийно предприемачество. Въпреки наличието на около една четвърт успешни фирми, те не са в състояние да повлияят на пазара на труда. Фирмите от тип 1 осигуряват около 6% от заетостта в извадката, а в тези от тип 2 работят 18% от заетите в извадката (след кризата). За сравнение преди кризата във фирмите от тип 1 са били заети

7%, а в тип 2 – 11%. Така кризата трансформира работните места от неуспешните към успешните фирми.

Фигура 3: Дял фирми с увеличен оборот на заето лице след кризата (2011-2014) спрямо периода преди нея (2005-2008)⁵



Източник: Амадеус и собствени изчисления

Фигура 4: Средно-списъчен състав на персонала на фирмите, спечелили от кризата и в цялата извадка



Източник: Амадеус и собствени изчисления

Литература:

1. Минасян, Г., Стоянчева Д. Българската икономика в криза: специфика и вариантни решения. Ст. Загора:РИК „Искра –М-И“, 2012.
2. Петков, В. Икономическите сътресения след 2008 г. и отражението им върху географската структура на външната търговия на България. *Икономическа мисъл*, (4), стр. 58-76, 2013.
3. Feldkircher, M. The determinants of vulnerability to the global financial crisis 2008 to 2009: Credit growth and other sources of risk. *Journal of international Money and Finance*, 43, pp.19-49, 2014.
4. Klapper, L and Love I. The impact of the financial crisis on new firm registration. *Economics Letters*, 113 (2011) pp.1-4, 2011.
5. Tchipev, P. D. Global Financial Crisis Impact on Bulgarian Stock Exchange. *Икономически изследвания*, (1), pp.136-144, 2009.

⁵ Показателят е изчислен като отношение на средногодишния оборот за съответния период към средно-списъчния състав за същия период.