



**Списание за наука**

**„Ново знание“**

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

*Академично издателство „Талант“*

*Висше училище по агробизнес и развитие на  
регионите - Пловдив*

**New Knowledge**

**Journal of Science**

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

*Academic Publishing House „Talent“*

*University of Agribusiness and Rural Development  
Bulgaria*

<http://science.uard.bg>

## **APPROACHES TO HARMONIZATION OF LEGISLATION IN THE FUNCTIONING OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE FIELD OF WINE PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF NORTHERN MACEDONIA**

**Nikola Bujukliev**

*University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria*

**Abstract:** Small and medium enterprises (SMEs) are the "backbone" and the main engine for increasing the rate of economic growth, for the development of high-tech industries and products with high added value, for increasing the competitiveness of the economy. In the wine sector in the Republic of Northern Macedonia, about 99% of all enterprises are small and medium. The country is a candidate for EU membership and as such needs to synchronize its legislation and work according to European standards. In this respect, the study of the legal framework for the functioning of SMEs, especially in the wine sector, which is the second largest after tobacco production in the field of agriculture, is very relevant. The object of study are the criteria for differentiating SMEs, as well as the approaches used. On this basis, a number of proposals are made to harmonize the legal framework for the functioning of SMEs in the wine sector in the Republic of Northern Macedonia.

**Keywords:** small and medium enterprises, wine sector, quantitative criteria of SMEs, qualitative characteristics of SMEs.

# ПОДХОДИ ПРИ ХАРМОНИЗИРАНЕ НА ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО ПРИ ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТТА НА ВИНОПРОИЗВОДСТВОТО В Р. СЕВЕРНА МАКЕДОНИЯ

**Никола Буюклиев**

*Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив*

**Резюме:** Малките и средни предприятия (МСП) са “гръбнакът” и основният двигател за увеличаване на темповете на икономически растеж, за развитие на високотехнологични производства и продукти с висока добавена стойност, за повишаване конкурентоспособността на икономиката. В сектора на винопроизводството в Р. Северна Македония около 99% от всички предприятия са малки и средни. Страната е кандидат за член на ЕС и като такава е необходимо да синхронизира законодателството си и да работи по европейските стандарти. В този аспект изследването на правните рамки на функционирането на МСП, особено в сектора на винопроизводството, който е втори по големина след тютюнопроизводството в областта на селското стопанство е много актуална. Обект на изследване са критериите за разграничаване на МСП, както и подходите, които се използват. На тази основа се правят редица предложения за хармонизиране на правната рамка при функционирането на МСП в сектора на винопроизводството в Р. Северна Македония.

**Ключови думи:** малките и средни предприятия, лозаро-винарски сектор, количествени критерии на МСП, качествени характеристики на МСП

## **ВЪВЕДЕНИЕ**

Правната рамка на лозаро-винарския винарски сектор, в т.ч. сектора на винопроизводство, в Р. Северна Македония е дефинирана от Закона за виното (Законот за виното, бр. 70/2018). Основните цели на закона са защитата на интересите на винопроизводителите и производителите на вино и потребителите на вино, подобряване на качеството на виното и другите винарски продукти и доброто функциониране на вътрешния и външния пазар на винено грозде и вино.

Законът урежда планирането и управлението на производствения потенциал за производство на грозде, производство на вино, пазар и търговия с вино, класификация на вино, производство, маркиране и защита на вина с географско наименование и описание, маркиране и защита на виното, както и асоциация на производителите на вино. Законът за виното въвежда задължителни записи на площите под лозята и количествата, произведени чрез Националния регистър на лозята и система от задължителни декларации. В него са утвърдени енологичните средства и процедури, прилагани в Европейския съюз за лозарската зона, както и правилата за етикетирание, които са хармонизирани със същото на ниво ЕС и са предписани като задължителни както за вътрешния, така и за чужди пазари. Въз основа на закона са приети редица нормативни актове, разпоредби, правила, правила, регламентиращи технически аспекти на производството на вино.

От международна гледна точка, най-важният акт, който засяга областта на лозарството и винопроизводството в Република Северна Македония, е „Допълнителният протокол за виното между ЕС и Република Северна Македония“, който беше приет въз основа на член 27, параграф 4 от Споразумението за стабилизиране и асоцииране. С

„Допълнителния протокол за виното“, наред с други неща, Република Северна Македония поема задължението да приеме европейското законодателство в областта на гроздето и производството на вино. Най-важният аспект на Допълнителния протокол за вино със сигурност е регулирането на търговията с вино между ЕС и Република Северна Македония и въвеждането квоти на безмитни в търговията с вино.

Също така ЕС прие Европейската харта за малките предприятия (Европейската харта за малките предприятия, юни 2000 г.), където определя политиката на ЕС към сектора на малките предприятия, като оценява, че те са гръбнакът на икономиката на Европа и ключът към нейната конкурентоспособност. Усилията на Европа да въведе новата икономика ще бъдат успешни само ако малкият бизнес придобие първостепенно място в дневния ред на обществото, е записано в европейската харта. Малките предприятия са най-чувствителни към промените в бизнес средата. Те първи страдат от прекалената бюрокрация и те първи процъфтяват при инициативите за намаляването ѝ, се припомня в хартата. Според нея малките предприятия трябва да се разглеждат като основен двигател за иновации, създаване на заетост, както и за социална и местна интеграция в Европа. Следователно трябва да се създаде възможно най-подходящата среда за развитие на малките предприятия и предприемачеството. Положението на малките предприятия в Европейския съюз може да се подобри чрез предприемането на действия за стимулиране на предприемачеството, оценка на съществуващите мерки, и когато е необходимо, тяхната промяна в полза на малкия бизнес и осигуряването на адекватно отчитане на нуждите на малкия бизнес от страна на законотворците.

Р. Северна Македония е подписала тази харта и спазва нейните принципи, но среща редица трудности. В това отношение правилно отбелязва Европейската комисия, че малките предприятия в страните кандидатки за членство в ЕС не са развили предприемачески дух и все още не разполагат с достатъчно средства, за да разберат своите нужди и възможности. В областта на административните услуги за бизнеса се отчита напредък, но се изтъква необходимостта от увеличаване ефективността в работата на държавната администрация на всички равнища.

Р. Северна Македония като страна кандидат за член на ЕС трябва да синхронизира своето законодателство с това на страните в ЕС, в т.ч. в областта на малките и средни предприятия и лозаро-винарския отрасъл и винопроизводството.

## **ПОДХОДИ ПРИ ХАРАКТЕРИЗИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В специализираната литература и бизнес практиката има различни определения за това кое предприятие може да се нарече малко, средно или голямо. В изложението няма да се спираме подробно на многобройните мнения, а ще се опитаме да характеризираме малките и средни предприятия (МСП) на базата на количествените и качествените критерии, които ги определят и по които се различават.

При дефинирането на МСП се прилагат **два подхода**:

1. Категоризиране на МСП на базата на количествени критерии;
2. Разграничаване на МСП на основата на качествени характеристики.

Изследванията показват, че най-често се прилага първият подход, защото той е лесен за прилагане поради конкретността на посочените в критериите детерминанти и се предпочитан както от страна на публичните администрации така и от икономическата статистика. Разбира се, че този подход не е универсален поради различията в социално-икономическото развитие на страните.

Текущите критерии не са константа. Те са променяни многократно. От правна гледна точка класифицирането на малки и средни предприятия се въвежда в ЕС с препоръка на Европейската комисия от 3 април 1996 г. относно дефиницията на малки и средни предприятия (Recommendation 96/280/EC of 3 April 1996). Целта е да се постигне

съгласуваност и последователност при провеждане на политиката за малки и средни предприятия на национално ниво и на ниво ЕС. От 1 януари 2005 г. в ЕС влиза в сила нова дефиниция за малките и средните предприятия. Според нея микропредприятието е с по-малко от 10 души персонал, с оборот до 2 млн. евро или балансово число до 2 млн. евро. Малкото предприятие е с до 50 заети, до 10 млн. евро оборот или балансово число до същия размер. Средно вече ще е предприятие с до 250 назначени, с оборот до 50 млн. евро или балансово число до 43 млн. евро. Целта на промяната е да се попречи на евентуалното нарушаване на баланса в конкуренцията на пазара и да не се предоставят прекалено големи преференции на избрани участници в него.

При дефинирането на стопанските субекти като малки, средни и големи се използват различни термини – фирми, предприятия, бизнес структури и др. В това отношение европейското законодателство е категорично и естествено е да започне с тезата, че това са предприятия и да даде съответното определение. Според новата дефиниция, предприятие е „всяко лице, занимаващо се със стопанска дейност, независимо от неговата законова форма“. Така самостоятелно заетите лица, семейните фирми, съдружията и асоциациите, занимаващи се законно със стопанска дейност, могат да се считат за предприятия. Определящият фактор е стопанската дейност, а не правната форма.

Прилагат се количествени критерии и качествени характеристики за оценка.

### **Количествен подход при определянето на МСП**

Наблюденията по прилагането на количествените критерии в отделните страни показва, че има доста голямо разнообразие в параметрите на избраните критерии. Така в страните извън ЕС се наблюдават доста различия. Световната банка също има свои виждания по въпроса и свои параметри на критериите. Както беше изтъкнато след 2005 г. Европейската комисия наложи единни количествени критерии, независимо, че те също се приемат нееднозначно от отделните държави поради различията в отраслов, социален, технологичен, финансов аспект.

**Количествените критерии са три: численост на персонала (брой служители), годишен оборот, годишен баланс.**

Необходимо е да се отбележи, че докато спазването праговете за числеността на персонала е задължително, едно МСП може да избира да се съобразява с тавана за оборота или с този за баланса. То не е задължено да удовлетворява и двата критерия, като може да превиши единия от тях, без да загуби статута си. Новата дефиниция предлага този избор, тъй като по самия си характер предприятията от различните сектори имат различен оборот. Чрез предоставянето на възможност за избор между този критерий и критерия за общия баланс, отразяващ общите активи на дадено предприятие, се гарантира справедливото третиране на МСП, занимаващи се с различни видове стопанска дейност.

**Таблица 1.** Европейска класификация на предприятията според численост на персонала, годишен оборот, годишен баланс

Категория на предприятието	Численост на персонала	Годишен оборот	Годишен баланс
Средно	< 250	50 млн €	43 млн €
Малко	< 50	10 млн €	10 млн €
Микро	< 10	2 млн €	2 млн €

**Числеността на персонала** или броят служители е ключов първоначален критерий за определяне на категорията, към която спада едно МСП. Той е задължителен и лесно се отчита от статистиката, публикува се и може да се контролира. В специализираната литература се срещат мнения които потвърждават водещата роля на този показател, но

също така и такива, които считат, че той не е обективен. Така например Остеръонг и Нейман са на мнение, че „броят на заетите не представя истинската картина на малките предприятия и може неправилно да се предположи, че ако компанията е по-голяма се нуждае от повече заети лица“ (Osteryoung, J.S. and Newman, D. 1993, pp. 219-231). Гипсон и Ван дер Ваарт пишат, че не винаги „за да се развива една компания е необходимо да наемат повече лица, тъй като това може да доведе до заблуждаващата идея за неефективност на МСП“ (Gibson § van der Vart, 2008). Пак според тях оборота е по-реалистичен и значим показател, поради факта, че е налична информация за него и лесно може да се екстраполира.

Важно е да се знае какви лица се включват в този критерий. Той обхваща персонала на пълно и непълно работно време, сезонните работници и включва: служителите; лицата, работещи за предприятието, които съгласно националното законодателство се считат за негови служители; собствениците-управители; партньорите, ангажирани в редовна дейност в предприятието и облагодетелстващи се от финансовите предимства от него. Числеността на персонала се изразява в годишни работни единици. Всеки, който е работил на пълно работно време през цялата посочена година, се брой като една единица. Персоналът на непълно работно време, сезонните работници и тези, които са работили не през цялата година, се представят чрез дробни части от една годишна работна единица.

Всичко това дава представа за обхвата на числеността на персонала, но отделните страни в света имат свободата да определят броя на служителите си и според други допълнителни изисквания. Така например в САЩ и Япония към тях те причисляват също: типа икономическа дейност, производителността в предприятието, както и в допълнение някои финансови показатели. В развиващите се страни броя на работниците е значително по-малък и обикновено компании с над 100 души се считат за големи.

Европейската комисия насърчава "критерия за броя на служителите като основен критерий, но въвеждането на финансов критерий е необходим допълнителен елемент за разбиране на реалния мащаб и производителността на предприятието и неговата позиция в сравнение с неговите конкуренти" (European Commission, 2003).

В това отношение показателна е следващата таблица, даваща представа как страните извън ЕС определят количествения критерий „брой на персонала“ при дефиниране на МСП.

**Таблица 2.** Разграничаване на предприятията според броя на персонала в страни от света (Vasileva, H., 2019)

	Микро	Малко	Средно	МСП	Голямо
Страни от ЕС, Норвегия, Исландия и Швейцария	1-9	10-49	50-249	0-249	250+
Австралия	0-9	10-49	50-199	0-199	200+
Канада	0-9	10-49	50-499	0-499	500+
Япония	4-9	10-49	50-249	0-249	250+
Нова Зеландия	1-9	10-49	50-99	0-99	100+
Турция	1-19	10-49	50-249	1-249	250+
САЩ	1-9	10-99	100-499	1-499	500+

От таблицата е видно, че в САЩ броя на персонала е два пъти по-висок от този в страните от ЕС и Япония, пет пъти по-висок от Нова Зеландия.

В същото време може да се посочи, че мощна финансова институция като Световната банка също прилага свои количествени изисквания към критерия брой на персонала. При тях средносписъчният брой на персонала за микро предприятие е по-малък от 10 човека, за малко предприятие е между 10 и 49 и за средно предприятие между 50 и 300 човека.

Критерият брой на персонала има както положителни така и негативни страни. Положителните са, че е ясно дефиниран, лесно изчислим, статистически обхванат и значим,

приложим. Като негативна страна може да се посочи, че в ерата на интернационализацията и дигитализацията той се различава в отделните сектори на икономиката, все повече хора работят на непълнен работен ден, особено тези в отрасли със сезонен характер, което впрочем се отнася и до лозаро-винарския сектор. Във време на пандемия и финансови кризи този показател все повече показва своите специфики.

**Годишният оборот** се определя, като се изчислят приходите, които предприятието е получило от продажби и услуги след изплащането на всякакви задължения. Оборътът не включва данък добавена стойност (ДДС) или други непреки данъци. Въпросът, който се поставя на много обсъждания както в Европейската комисия, така и на национални съвети е доколко критериите за годишен оборот са съпоставими в страните от ЕС, обвързани със спецификата по отрасли, сезонност на производството, все по-широката автоматизация и кибернетизация, а също в последните години и на световната финансова криза и пандемията от COVID-19.

**Таблица 3.** Сравнителна таблица на количествените изисквания по критерия „годишен оборот“ и „стойност на активите“ между ЕС и Световната банка

	Количествени критерии на ЕС	Количествени критерии на Световната банка
Микро предприятие	2 млн €	100 хил.\$
Малко предприятие	10 млн €	3 млн.\$
Средно предприятие	50 млн €	15 млн.\$

Вижда се, че в страните извън ЕС тези показатели са различни. Прави впечатление, че количествените критерии на ЕС са 20 пъти по-големи за микро предприятията и над 3 пъти за малките и средни предприятия. Тези различия естествено, че водят до несъпоставимост между икономиките на страните и възможностите за правене на бизнес и международно сътрудничество. Те провокират много въпроси, едно от които е свързано именно с дефинирането на понятието МСП. Като недостатък при използването на оборота се изтъква, че той варира значително в отделните сектори и няма съпоставимост. Затова в САЩ и Япония прилагат още един критерий, а именно – типа на икономическа дейност.

**Общият годишен баланс** отразява стойността на основните активи на предприятието. Тук количествените стойности са същите като при предходния критерий. Този финансов показател е един от най-критикуваните в страните от ЕС. Аргументите им са свързани с това, че независимо, че международните счетоводни стандарти изискват еднаквост не всички страни прилагат еднакво принципите на счетоводството и се забелязва, че липсва необходимата хармонизация и сравнимост във финансовите отчети за МСП. Не бива да се пропуска факта, че тук въздействие имат инфлационните процеси и промяната във валутните курсове.

### Качествен подход при определянето на МСП

Количествените критерии са само едната страна на определяне същността на малките и средни предприятия и тяхното разграничаване. Втората страна са качествените характеристики. В доклади на Европейската комисия, нормативни документи, публикации на автори, работещи по темата могат да се срещнат сходни, но и доста различни критерии, на базата на които може да се определи доколко едно предприятие е микро, малко или средно.

Едни от най-често цитираните и анализирани качествени характеристики на МСП са тези посочени в Доклада Болтън от 1971 г. В него се определят три характеристики на малките фирми:

- управление на фирмата от нейния собственик;

- относително малък дял от пазара;
- независимост (фирмата е свободна от външен контрол в основните си решения).

Малките и средни предприятия са независими пазарни образувания, изложени на конкуренция, която ги принуждава да бъдат отворени за приемане на нови идеи или нови продукти и услуги, нови технологии, нови начини на разпространение, поемане на риск, което се изразява като (Потевска, 2000).

- специализация, което означава да се направи един тесен, т.е. по-малък сегмент или фаза на някакъв производствен комплекс чрез сътрудничество с големите компании;
- иновации, т.е. създаване на по-висока добавена стойност;
- рационалност или потребление на по-малко ресурси за единица продукция;
- адаптивност, т.е. адаптиране към нови видове ресурси, нови форми на енергия, нова организация на работа и т.н;
- гъвкавост и мобилност, т.е. готовност за промяна и преминаване от една дейност в друга, от едно място на друго;
- интензивност на труда, което означава усвояване на работната сила чрез самостоятелна заетост.

Действително в специализираната литература се срещат много и понякога противоречиви качествени характеристики. Една от най-известните и синтезирани класификации е направена от UNIDO - „Организацията за индустриално развитие“ на Организацията на обединените нации (Vasileva, 2019).

**Таблица 4. Съпоставка на качествените критерии за МСП и големи компании**

Категория	МСП	Големи компании
Управление	Функции свързани с личността; Собственик предприемач	Професионално управление; Функционално разпределение
Персонал	Мултидисциплинарен; Липса на служители с университетско образование	Доминиране на служители с университетско образование; Специализация
Организация	Персонални контакти	Формализирана комуникация
Продажби	Несигурни	Силна конкурентна позиция
Отношения с клиенти	Нестабилни	Базиран на дългосрочни контакти
Производство	Интензивно на труд	Интензивно на капитал; Икономии от мащаба
НИРД	Следват пазара; Интуитивен подход	Институционализирани
Финанси	Самофинансиране; Семейни финанси	Диверсифицирана капиталова структура; Достъп до капиталови пазари

Малките предприятия са компании, които наемат малък брой хора и обикновено са частна собственост и се управляват от еднолични търговци или предприемачи, работещи в партньорство. Индикаторите за изразяване на размера на предприятията са броят на зетите, размерът на активите, т.е. капиталът, обемът на дохода или нивото на печалбата. Те могат да започнат работа с малък капитал, да работят за ограничено време, бързо да се адаптират към промените на пазара и могат лесно да отговорят на новите изисквания на клиентите. Също така те установяват директна връзка със своите клиенти, бързо реагират на промените в средата и желанията на клиентите си.

Малките предприятия се сблъскват с различен брой и видове проблеми. Те често фалират, което до голяма степен е резултат от лошо планиране, а не толкова влиянието на

икономически или социални фактори. За да се избегнат непредвидените последици собствениците трябва да прилагат различни маркетингови стратегии и техники, които да им помогнат да се приспособят към средата, пазара, клиентите и да предложат конкурентни стоки и на разумни цени, да познават добре възможностите на конкурентите си и собствените силни и слаби страни.

Малките предприятия се управляват от самия собственик, капиталът се осигурява от него, семейството или малка група хора. Тези предприятия оперират на местно ниво, те са гъвкави, не изискват голямо финансиране на текущите нужди и често новите работни места се заемат от хора от семейството. Тяхното производство е специализирано, те произвеждат продукти, които изискват специални умения, финансират се със собствени средства, рядко ползват банкови заеми или кредити от специални фондове. Малките предприятия имат директен контакт с клиентите, познават ги, гъвкави са и по този начин в определени области имат конкурентно предимство в избрания пазарен сегмент.

Качествените характеристики, на които трябва да отговарят малките предприятия, вкл. в лозаро-винарския сектор, са разнообразни и приложението им не може да бъде еднакво или да даде съпоставими резултати заради влиянието на макро и микро фактори в самите страни, икономически, политически, технологични различия, нееднаквост по отношение на отрасъла и мащаба. Това е и причината тези характеристики да не са дефинирани юридически в документи на ЕС или отделните държави.

## **ПРАВНА РАМКА И КЛАСИФИКАЦИЯ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В Р. СЕВЕРНА МАКЕДОНИЯ**

Р. Северна Македония постепенно синхронизира своето законодателство в областта на МСП и прие нова класификация на търговците, според техния размер, а именно: микро, малки, средни и големи предприятия.

Съгласно Закона за търговските дружества (Типови на претпријатија), *микротрејдър* се счита за търговец, който през всяка от последните две счетоводни години, т.е. през първата година от дейността, е отговарял на първия критерий и поне на един от другите критерии:

- Средният брой на служителите въз основа на часовете на работа е до 10 служители;
- Брутният доход, реализиран от търговеца от какъвто и да е източник не трябва да надвишава 50 хил. евро в еквивалент на денари;
- Най-много 80% от брутния доход на търговеца да се получава от един-единствен клиент/потребител, от лице, свързано с клиента/потребителя.

*Малък търговец* е търговец, който през всяка от последните две счетоводни години, т.е. през първата година от дейността си е изпълнил първия критерий и поне един от другите критерии:

- Средният брой на служителите въз основа на часовете на работа е до 50 служители;
- Годишният приход да е по-малък от 2 млн. евро в еквивалент на денари;
- Средната стойност (в началото и в края на счетоводната година) на общите активи да е по-малка от 2 млн. евро в денарна стойност.

Горните дефиниции са доминирани от количествени критерии за определяне на икономическата мощ на малкото предприятие, за сметка на качествени характеристики, които биха обяснили характера и функционирането на малкото предприятие. В тази връзка е необходимо да се обърне по-сериозно внимание именно на качествените характеристики, като например: независимост, пазар, на който работи, приходи от продажби, собственост

върху капитала, иновативност, корпоративно управление, управление на човешките ресурси и др

**Таблица 5.** Сравнение на микро, малки и средни предприятия в ЕС и РСМ<sup>1</sup>

	Определение на ЕС	Търговско право (2004)
<b>Микро</b>	До 10 служители	До 10 служители
	Годишен оборот $\leq$ 2 милиона евро	Годишен оборот $<$ 50 000 евро
	Балансова стойност $\leq$ 2 милиона евро	Най -много 80% от брутния доход се реализира от един клиент
<b>Малки</b>	До 50 служители	До 50 служители
	Годишен оборот $\leq$ 10 милиона евро	Годишен оборот $\leq$ 2 милиона евро
	Балансова стойност $\leq$ 10 милиона евро	Балансова стойност $\leq$ 2 милиона евро
<b>Средни</b>	До 250 служители	До 250 служители
	Годишен оборот $\leq$ 50 милиона евро	Годишен оборот $\leq$ 10 милиона евро

В Р. Северна Македония секторът на малките и средни предприятия е много голям - над 99%. Всъщност така е и в страните от ЕС, където 99.8% са малки и средни, а 93.1% от всички предприятия имат под 10 служители, което ги категоризира към микропредприятията (Schmiemann, 2012). Броят на регистрираните компании непрекъснато расте. Малките предприятия представляват важен сегмент в цялостната национална икономическа дейност. Тези предприятия са жизнено важни за европейската икономика и затова ЕС провежда от години целенасочена държавна подкрепа на сектора на МСП в следните основни направления: предоставяне на безплатни и субсидирани бизнес и информационни услуги; създаване на благоприятно бизнес обкръжение; обмен на добри производствени практики; насърчаване и субсидиране на научната и развойната дейност; субсидиране на технологичния одит; субсидирано професионално обучение; насърчаване и субсидиране на инвестиционната дейност; насърчаване на сдружаването и развитие на връзките между МСП от отделните държави; насърчаване на електронната търговия и на маркетинга в Интернет.

**По-важните характеристики на малките предприятия, които са приложими и в сектора на винопроизводство, могат да се синтезират така (The Sustainable SME, 2012):**

- *Търсене на независимост* - собственикът работи за себе си и за семейството си, мотивиран е от получаването на доходи, с които да се издържа и да печели;
- *Предприемачество и поемане на риск* - поколения собственици на малки предприятия са предприемачи, готови да поемат риск, различен от този, който поема големият бизнес при вземане на решения. Те изпълняват набелязаните задачи с увереността, че това е полезно за семейството;
- *Персонализация* - малките предприятия са напълно независими компании с частна собственост, управлявани лично от собственика;
- *Едностепенна управленска структура* - отсъства многостепенната управленска йерархия, както в големите компании. Малките предприятия обикновено се управляват от собствениците или малките екипи, които вземат решенията. Собственикът е едновременно изпълнителен директор, мениджър човешки ресурси, мениджър изследвания и развитие, финансов контролор и др.;

<sup>1</sup> Източник: изследване на автора

- *Малък пазар* - много малки предприятия са местни предприятия, които работят и реализират продукцията и услугите си на местния пазар. Имат малък пазарен дял и произвеждат уникални продукти или такива съобразени с търсенето на местния пазар;
- *Самофинансиране* - малките предприятия използват предимно собствени средства. Финансирането е ограничено до бизнес операции и заплати на служителите;
- *Гъвкавост* - малки предприятия са много гъвкави и бързо се адаптират на променящите се външни условия.

Тези характеристики с пълна сила се отнасят и за малките предприятия в Р. Северна Македония. В случая в сектора на винопроизводство има някои специфики, но като цяло те се отнасят и до разглеждания сектор. Може да се каже, че винарните и продукцията на вино и ракия се нуждаят от допълнително финансиране, тъй като имат значителни разходи както за закупуването на дълготрайни материални активи, така и за заплащане покупката на грозде. Освен това те разчитат на пласиране на продукцията си не само на местния пазар, но и в чужбина. В последните две години пандемията на COVID-19 доведе до това, че износьт на продукция почти замря, а реализацията на местния пазар също се ограничи поради затварянето на барове, ресторанти, курортни центрове и др.

Споделяме мнението на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, че **малките предприятия имат следните характеристики** (Прогнози за МСП, 2020).

- *Малките предприятия представляват най-голямата част от икономическия сектор* - те се характеризират с високо ниво на динамика и значителни предприемачески дейности, повечето от тях работят на местни пазари и много от тях се стремят да бъдат конкурентоспособни;

- *Малките предприятия са значителен източник на иновации* - около 30-60% от малките предприятия прилагат иновациите. Стъпка по стъпка се ангажират с научноизследователска и развойна дейност, прилагат нови технологии, създават нови продукти и услуги и са гъвкави. Те имат способността да реагират бързо на технологичните промени и изискванията на потребителите;

- *На световния пазар малките предприятия са международно прогресивни* - много малки предприятия остават фокусирани върху местните пазари, но значителна част от тях стават международни компании, създаващи продукти и услуги на световния пазар. Либерализацията и дерегулацията на пазара позволяват на малкия бизнес да се конкурира на международния пазар, да намали оперативните разходи, да разшири технологичната сложност и да инвестира повече изследвания и развитие в сътрудничество с други чуждестранни компании в световен мащаб. Те правят това чрез сключване на споразумения за партньорство в международни стратегически съюзи, участие в международни корпоративни асоциации и асоциации за обществени поръчки, като работят като специализирани доставчици за мултинационални корпорации и други подобни.

В заключение, МСП за производство на вино в Р. Северна Македония могат да бъдат характеризирани като **частни предприятия, отговарящи на количествените критерии на европейското законодателство за дефиниране на микро, малко и средно предприятие, които се съобразяват със спецификите на отрасъла и приема, че винарни с годишен капацитет до 50 000 hl са микро предприятия, от 51 000 и 150 000 hl са малки предприятия и тези от 151 000 до 500 000 hl са средни предприятия, като се отчитат и качествените характеристики като БВП на глава от населението, иновативност и корпоративно управление.**

За да се подобри производството на вино в Северна Македония, е необходимо да се направят законови промени, които да улеснят условията за производство на вино в малките винарни и да се стимулират производителите на естествени вина, което е актуална тенденция в световен мащаб. Подпомагането в сектора от страна на държавата трябва да

бъде в преференциално подпомагане изграждането на лозови масиви с местни сортове, промотирането на винарни, предлагащи специфични за страната брандове, развиващите селски и винен туризъм.

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предлагаме да се обърне внимание на следните обстоятелства:

1. По отношение на трите количествени критерии. Те следва да се прилагат, но да се отчита факта, че на границата на разредите при определянето на микро, малки и средни предприятия има несправедливост. Така например, ако едно предприятие разполага с 9 души персонал, то определено е микро предприятие. Но, ако разполага с 11 души, то преминава в графата на малко предприятие. Дали разликата от 1-2 човека би довело до съществена промяна в неговата дейност? Едва ли, а малкото предприятие следва да отговаря на изискванията, което има и предприятието с 49 човека. Същата констатация важи и за разликата между малко и средно предприятие. Ето защо би следвало задължително да се включат и качествени характеристики, като онова, което предлагаме е да се обърне внимание на следните факти:

- Доколко микро или малкото предприятие са независими или в своята дейност се явяват подизпълнители на големи компании?
- Прилагат ли иновации или възлагат някои от дейностите си на аутсорсни организации?
- Какъв е стила на управление, корпоративна идентичност, компетенции и умения?
- Как се финансира дейността и какво е участието им в съвместни проекти?
- Добър показател би бил БВП на глава от населението или покупателната способност на населението. Естествено, че трябва да се отчитат и процесите на инфлация, а понякога и дефлация.

В този аспект се присъединяваме към мненията на тези автори, които приемат, че *количествените и качествени характеристики на МСП трябва да се прилагат в синхрон.*

2. Би следвало в областта на винопроизводството в Р. Северна Македония да се създаде Съюз на лозарите, където да се обсъждат всички въпроси от правен, икономически, технически и друг характер в полза на своевременното решаване на проблемите пред сектора. Особено в предприсъединителния процес за членство в ЕС е необходима разяснителна кампания свързана с ползването на средства от предприсъединителните фондове.

Относно дефинирането на МСП то споделяме виждането, че това е *„Независимо предприятие, чиито собственик играе основна роля в управлението, с недоминиращо пазарно влияние и годишен оборот до 500 пъти средния брутен национален доход на глава от населението, по паритет на покупателната способност в страната, в която оперира* (Прогнози за МСП, 2020).

3. Особено след финансовата криза от 2008 г. и последвалата през 2019 г. пандемия, МСП са изправени пред изключително сериозни предизвикателства - глобализация, недостиг на човешки ресурси, нови форми на организация на производството и труда, високи цени на енергоносителите в ЕС и висока зависимост от конюнктурни промени, нарастваща сложност и интензивност на информационните потоци, затруднен достъп до финансиране, уязвими финансови пазари, ограничени възможности за иновации, изкуствено създадено монополно положение, непрекъснато омаловажаване на ролята на предприемача, затруднен достъп до участие в конкурси за европейски и национални обществени поръчки и др.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В период на предприєдиняване към ЕС, но и в екстремни условия на пандемия и световна икономическа криза, за постигането на устойчив растеж в сектора на винопроизводство са необходими значителни усилия за хармонизиране на законодателството и за преодоляване на икономическите проблеми и рисковете в сектора. В този аспект в настоящото изследване е направен опит за проучване на възможностите за съчетаване на двата подхода – количествения и качествения, при характеризирани на МСП и за ясно дефиниране на отделните предприятия – малки, средни и големи, както и факторите и показателите, които влияят в сектора на винопроизводство в Р. Северна Македония.

## ПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Законот за виното Консолидиран текст, „Службе н весник на Република Македонија“ бр. 70/2018.
2. Европейската харта за малките предприятия, приета от Съвета на министрите на ЕС през юни 2000 г.
3. Recommendation 96/280/EC of 3 April 1996.
4. Osteryoung, J. S. and Newman, D. “What is a Small Business?”, The Journal of Small Business Finance, 2(3), 1993, pp. 219-231.
5. Gibson, T., van der Vart, H.J. (2008). “Defining SMEs: A less imperfect way of defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries”, Brookings Global Economy and Development, September, 2008.
6. European Commission (2003). “Recommendation 2003/361/EC: SME Definition”.
7. Vasileva, H., Specificities and Peculiarities in Determining the Nature of the Concept "Small and Medium-Sized Enterprises", IZVESTIA JOURNAL OF THE UNION OF SCIENTISTS – VARNA, 8, 2019, p. 77.
8. Потевска Зарензакова. М. Перспективи за малкия бизнес, Скопие, 2000, стр. 85
9. Типови на претпријатија | Мој Бизнис <https://mojbiznis.mk> > home > типови-на-претпријатија, стр. 1.
10. Schmiemann, M. Enterprises in Europe - does size matter? // Industry, Trade and Services. Statistics in Focus, theme 4-39/2012, стр. 2.
11. The Sustainable SME. (2012), “The importance of SMEs in Europe, <http://thesustainableme.com/2012/03/27/why-smes-are-important/>.
12. Прогнози за МСП и предприемачеството на ОИСР 2019, (2020), <https://www.oecd.org> > индустрија > smes > МСП-О., стр. 7.