

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”

СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ

Катедра „Бизнес мениджмънт и маркетинг“



Адриана Костадинова Атанасова

**ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ
НА ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА
ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ БИЗНЕС**

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

на дисертационен труд
за присъждане на образователна и научна степен „доктор”
по докторска програма
„Икономика и управление (предприемачество)”

Научен ръководител:

проф. д-р Милена Филипова

Втори научен ръководител:

доц. д-р Анила Бошняки

БЛАГОЕВГРАД

2026

Дисертационният труд съдържа увод, изложение в четири глави и заключение. Той е в обем от 356 стандартни текстови страници. Използвани са 303 литературни и 18 онлайн източника. Към дисертационния труд има 5 приложения в обем от 13 страници. В текста са включени 19 таблици и 62 фигури, а в приложенията 1 таблица и 3 фигури.

Авторът на дисертационния труд е докторант в катедра „Бизнес мениджмънт и маркетинг“ при Стопански факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски“- Благоевград.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 07.07.2026 г. в ЮЗУ „Неофит Рилски“, гр. Благоевград в залаот 11.00 часа. Материалите по защитата са на разположение в катедра „Бизнес мениджмънт и маркетинг“ към Стопански факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски“, гр. Благоевград.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Иновациите са съпътствали човешката цивилизация през цялата ѝ история, но в съвременния XXI в. те са се превърнали в решаващ инструмент за устойчиво развитие и просперитет, във важен фактор, осигуряващ висококачествен икономически растеж, пряко свързан с прехода към „икономиката на знанието“. А развитието и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес е ключов въпрос в търсенето на възможните начини за формиране на съвременна ефективна и устойчива икономика, чиито основни ресурси са опитът и творческият потенциал на хората, научно-техническите постижения, високите технологии, приложени в практиката т.е. създаване и мащабно внедряване на иновации, както и стимулиране развитието на различни форми на предприемаческа дейност, плодотворното съвместно съществуване на големи структури и малки предприятия, развитието на мрежови организации и др.

Динамичният растеж на иновативното предприемачество е глобална тенденция, водеща до разрастване на иновативните икономически сектори и появата на нови, стимулира повишаването на конкурентоспособността и създаването на оригинални конкурентни предимства, спомага за разширяване на възможностите за обществено благоденствие и просперитет.

Съвременното предприемачество е многостранно по своя характер, обхващайки не само научно-технологични, производствени и организационни аспекти, но и социални – търсене на новаторски решения за преодоляване на проблемите и предизвикателствата в социалните системи и прилагането на рационална хуманистична политика, удовлетворяваща обществените очаквания. Освен това иновациите не могат да бъдат внедрени без промяна на обществените нагласи, а развитието на съвременните социални иновации неизменно съпровождат икономическите трансформации.

Информираното осъзнаване на значението на иновационния потенциал на предприемачеството в икономическите системи улеснява не само изучаването на парадигмата на иновативния икономически растеж, но е и в основата на разработването на национални стратегии и политики за устойчив социално-икономически просперитет и повишена конкурентоспособност, основани на успешното интегриране на резултатите от научно-технологичната дейност.

Предложената за обсъждане дисертация се фокусира върху развитието и управлението на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес, като разглежда еволюцията на теоретичните постановки за иновациите, тяхната роля за трансформация на икономиката и особеностите на предприемаческия процес. Използвани са и емпирични изследвания на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България, позволяващи извеждането на изводи, разкриващи основните трудности, с които се сблъскват предприемачите у нас.

Акцентирайки върху иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в дисертацията е отделено специално внимание на предприемачеството в България, на ролята на институциите за неговото развитие, като фокусът е насочен освен върху икономическата среда и върху формирането на специфични социокултурни и образователни условия, необходими за изграждането на предприемаческа и иновационна култура.

Актуалност и значимост на изследваната тема

Теорията за иновациите и иновационния потенциал е една от най-динамично развиващите се доктрини в сферата на икономиката. Формирането ѝ започва през първата половина на XX в., преминава през няколко етапа, но запазва своята актуалност и днес, а многообразните ѝ направления отразяват сложните процеси на социално-икономическия преход към качествено нов етап на развитие. Теорията за иновациите и иновативния потенциал продължава своето активно развитие и жизнеспособността ѝ се определя от:

- Динамиката на конкуренцията в условията на глобализация и бързо променяща се пазарна среда, които определят важната роля на иновациите и развитието на иновационния потенциал за оцеляването и развитието на предприемаческия бизнес.
- Нарастващата роля на иновациите като значим фактор за съвременния прогрес, който води до дълбоки структурни промени в икономическата, социалната и политическата сфера, а нивото на развитие на иновативния потенциал е един от основните показатели за устойчивост на социално-икономическия растеж.
- Необходимостта от изграждането на модели за ефективно управление на иновационните процеси и иновационния потенциал, изискващи задълбочено разбиране на същността на иновациите, включващи не само създаването и внедряването на нещо ново, но и преодоляването на предишни, „традиционни“ икономически, политически, културни и социални модели на организация и тяхната трансформация в съответствие с динамичното съвремие.

Положителният резултат от иновациите в предприемаческата дейност се постига не само в резултат на реализацията на иновации и предприемаческа активност. Той зависи от ефективно и качествено управление, подробен анализ и стриктно планиране на процеса на иновационното развитие, отчитайки очакваните положителните резултати и възможните рискове. В резултат на това, определяща роля при управлението на иновационното развитие и иновационния потенциал на предприемаческия бизнес заемат методите за оценка, мониторинг и контрол, чрез които може да се осъществи устойчивост на иновационния потенциал т.е. стабилна готовност на бизнес организацията за разработване, оценяване и внедряване на иновациите.

Съществуващите методи за оценка на иновационното развитие са насочени към анализ на голям брой разнородни показатели, което създава трудности при тяхното изчисляване, анализиране и обобщаване. В същото време не се обръща внимание на факта, че оценката на иновативното развитие трябва да се извършва заедно с оценка на икономическото състояние на ръководения бизнес, за да се определи адекватността на ресурсите за изпълнение на иновационната стратегия, да се актуализират и усъвършенстват моделите на управление. За това е необходим и механизъм, в чиято основа лежи прилагането на рационална оценка на съществуващия потенциал и на риска за иновативното развитие на бизнес организацията, с чиято помощ може да се коригира иновационната дейност и да се вземат правилните решения за внедряване на иновации и развитие на иновационния потенциал.

От гледна точка на практическата необходимост от анализиране на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес трябва да се посочи и факта, че в повечето страни по света се прилага държавна политика за изграждане и развитие на

национални иновационни системи, стимулиращи факторите за генерирането, култивирането и комерсиализацията на иновации, а нарастващата конкуренция на националните иновационни системи за ресурси за тяхното развитие (преди всичко човешки капитал) изисква непрекъснато актуализиране и засилване на обратна връзка „икономика - наука“.

Темата на дисертационния труд предполага по-нататъшното изследване на иновационния потенциал на предприемачкия бизнес, синхронизиран с бързо развиващите се технологии с цел ефективно и устойчиво управление на тази дейност и изграждането на управленски модел. Съществуват множество изследвания в областта на иновациите, но в преобладаващата част от тях вниманието е насочено главно към теоретичните аспекти и по-слабо се интерпретират приложните въпроси. А в условията на съвременната икономика и динамично нарастваща конкуренция, съчетаването на теоретичните аспекти с практическо-приложните гледни точки изисква допълнително проучване с цел формулиране благоприятното поведение и развитие на предприемаческия бизнес. Това определя посоката на избраната тема на дисертационното изследване, неговата цел и задачи.

Степен на разработеност на проблема

В теорията за иновациите и иновативното предприемачество съществен принос имат автори като Б. Санто, Г. Менш, Б. Туис, Я. Ван Дайн, Р. Айрес, Р. Солоу, Х. Ецковиц, Л. Лейдесдорф, П. Дракър, Б. Шапиро и много други. Тези теми не убягват от погледа и на руските автори като Ю. Яковец, Р. Фатхутдинов, В. Лапин, О. Коробейников и др. Не бива да се пропускат и имената на Н. Кондратиев, П. Сорокин, С. Кузнец, Дж. Бернал, които със своите концепции, някои извън областта на икономиката, допринасят за развитието на иновативната теория.

В българската научна литература има значителен брой теоретични и емпирични разработки, обхващащи проблемите на иновациите и предприемачеството и мястото им в родните сектори на икономиката и индустрията. Автори като Р. Чобанова, К. Тодоров, Й. Коев, И. Ангелов, И. Панталеева, Г. Маринов и много други посвещават усилията си на тези въпроси и със своите научни търсения заемат достойно своето място сред плеядата световни учени.

Днес, в условията на бързо променяща се действителност все по-голяма роля има иновативното предприемачество, чийто успех се определя от способността да се балансира разходите и приходите, прилагайки стратегии на временното предимство на пазара чрез въвеждане на иновации. Подобна визия за конкуренцията като търсене на иновативни предимства е предложена от Йозеф Шумпетер в книгата му „*Теорията на икономическото развитие*“. Без съмнение Шумпетер е ключова фигура в анализирания и научното обосноваване на иновациите и предприемачеството като: иновациите като източник на икономическа промяна, а също и източник на бизнес цикли, дефинира пет основни вида иновации, разграничава изобретение от иновация, определя специално място на предприемача като иноватор, описвайки го като представящ „нови комбинации“ и източник на икономическа промяна.

Възгледите на Шумпетер получават признание от редица автори, но сред най-активните му популяризатори, като баща на иновативните изследвания се откроява името на Кристофър Фрийман, но има и автори като Израел Кирцнер, изразяващи несъгласие с някои постановки на Шумпетер, отнасящи се до ролята на предприемача.

Проблемите на иновациите и предприемачеството са обекта на научните търсения на редица наши и чужди автори. Формират се нови теории, градят се модели, отразяващи различни аспекти на иновациите и предприемачеството, но все още липсва общоприемлива научна концепция по тези проблеми.

Обект на изследване в настоящия дисертационен труд е иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.

Предмет на изследването са възможностите за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.

Основната научна теза на дисертационния труд е: Силната динамика на промените в средата, в която осъществява дейност предприемаческия бизнес, налага непрекъснато да се полагат усилия за постигане на пазарен успех и повишаване на конкурентоспособността. Това може да се постигне чрез внедряване на иновации и управление и развитие на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес.

Цел и задачи на изследването.

Основната цел на дисертационното изследване е да се анализира и оцени иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България да се изведат възможности за неговото развитие и управление.

Задачи на изследването:

1. Систематизиране, извеждане и обобщаване на основните теоретични подходи при изследване на иновациите, иновационния процес и иновационния потенциал.
2. Изследване и анализиране на основните теоретични подходи за природата и развитието на предприемаческия бизнес, за същността и особеностите на предприемаческия процес.
3. Характеризиране на състоянието и развитието на предприемаческия бизнес в България.
4. Разработване на методика за оценка на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес.
5. Анализ и оценка на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.
6. Предлагане на възможностите за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.

Използваните методи за постигане на целите на изследването са следните: метод на сравнението, метод на анализ и синтез, метод на индукция и дедукция, метод на групировката, интуитивен и систематичен подход, контент анализ, табличен и графичен метод, методи за разкриване на структурата, динамиката и териториалното разположение на изследваните предприятия, анкетен метод. Изброените методи предоставят възможност за решаване на изследователските задачи.

Основните източници на информация са статистически данни, публикувани от Националния статистически институт (НСИ), Евростат, Иновационна стратегия за интелигентна специализация 2021 – 2027 г., Глобален иновационен индекс (Global Innovation Index) на Световната организация за интелектуална собственост (WIPO), аналитични материали на Министерство на иновациите и растежа, изследвания и разработки на научни институции; научни трудове, книги и разработки на съвременни и класически автори; резултати от проведено от автора анкетно проучване. На основата на

проведеното изследване са направени изводи, идентифицирани са ключовите проблеми пред развитието и управлението на иновационния потенциал и са предложени препоръки за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.

Ограничения на изследването.

Дисертационното изследване е ограничено по отношение на избора на обект на изследване, като обхваща само фирми, които осъществяват предприемачески бизнес. Проучването е ограничено по отношение на изследвания период, а именно от 2020 г. до 2025 г., въпреки че в процеса на разработка на дисертацията са използвани и данни от световни и национални институции и организации от по-ранен период. Ограничения съществуват и по отношение на териториален признак, тъй като изследваните фирми осъществяващи предприемачески бизнес не са представители на всички области на България.

II. СТРУКТУРА И СЪДЪРЖАНИЕ

Дисертационният труд съдържа увод, изложение в четири глави и заключение. Той е в обем от 356 стандартни текстови страници. Използвани са 303 литературни и 18 онлайн източника. Към дисертационния труд има 5 приложения в обем от 13 страници. В текста са включени 19 таблици и 62 фигури, а в приложенията 1 таблица и 3 фигури.

СТРУКТУРАТА НА ИЗЛОЖЕНИЕТО Е СЛЕДНАТА:

УВОД

ГЛАВА ПЪРВА. ЕВОЛЮЦИЯ НА КОНЦЕПЦИИТЕ ЗА ИНОВАЦИИ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ТЕОРИИ

1.1. Еволюция на теоретичните подходи за изследването на иновациите и иновационния потенциал

1.2. Предприемачеството в икономическите теории – историческа ретроспекция и съвременни концепции

ГЛАВА ВТОРА. КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ НА ИНОВАЦИИТЕ И ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ БИЗНЕС

2.1. Същност и класификация на иновациите

2.2. Особености на иновационния процес

2.3. Иновационно развитие и фактори, въздействащи върху иновационния потенциал на предприемаческия бизнес

2.4. Иновациите и трансформацията на съвременната икономика

ГЛАВА ТРЕТА. ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

3.1. Природа и развитие на предприемаческия бизнес

3.2. Същност и особености на предприемаческия процес

3.3. Управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес

3.4. Състояние и развитие на предприемаческия бизнес в България

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА. ОЦЕНКА НА ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

4.1. Методология на изследването

4.2. Анализ и оценка на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България

4.3. Възможности за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 (Таблица № 1. Еволюция на понятието и теоретичните възгледи за предприемачеството)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2 (Фигура № 1. Класификация на основните теории за иновации)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3 (Фигура № 2. Видове иновации на Доблин)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 4 (Фиг. № 3. Модел на предприемаческия процес според Хисрич и Питърс)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 5 (Анкета)

СПИСЪК С ПУБЛИКАЦИИТЕ

III. КРАТКО ИЗЛОЖЕНИЕ НА СЪДЪРЖАНИЕТО НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Глава първа. Еволюция на концепциите за иновации и предприемачество в икономическите теории.

Първата глава е фокусирана върху еволюцията на теоретичните подходи, изследващи иновациите и предприемачеството. Различните учени в своите изследователски намерения тръгват от различни изходни точки, използват различни подходи, разработват различни хипотези за икономическата същност на иновациите, но обединяващата нишка в тях е позитивното социално-икономическо въздействие на иновациите и предприемачеството.

В **параграф 1.1** вниманието е насочено върху развитието на теорията за иновациите, като основаната цел на този раздел от дисертацията е представянето на множеството теории за иновациите, разкриването спецификата на иновациите в рамките разглежданите теории, систематизиране и сравнителен анализ на основните елементи в търсене на общите им положения с цел изследване на процесите при формирането на тези теории и възможностите за комбинирането им. Анализирането на еволюцията на теоретичните подходи при изследването на иновациите и иновационния потенциал започва с търсенето, подбора и анализа на съществуващите теории за иновациите в рамките на различните направления на икономическата наука, след което да се направи сравнителен анализ в рамките на различните научни школи и направления. От друга страна идентифицирането на подходите при изследване на теориите за иновациите позволява изясняване на изследователските перспективи на общата теория за иновациите като система от теории с възможности за интеграция.

Ударението е поставено върху продължаващото развитие на теорията за иновации. Ролята и същността на иновациите, на иновационната дейност като обект на изследване, включително и еволюционното им развитие, обяснимо продължават да бъдат акцент в научните търсения на редица автори. Актуалността на теорията за иновациите и въздействието ѝ върху икономическото развитие, както и необходимостта от разработването, поддържането и адекватна актуализация на националните иновационни системи,

изисква повишена обратна връзка между икономика и наука, което обосновава научната надпревара и определя мястото на всяка националната икономика в глобалната икономика. А систематизирането на основните тези на съвременната теория за иновациите е актуален въпрос с цел решаването не само на теоретични, но и практически проблеми.

Посочва се, че различните учени в своите изследователски намерения тръгват от различни изходни точки, използват различни подходи, разработват различни хипотези за икономическата същност на иновациите, но обединяващата нишка в тях е **ПОЗИТИВНОТО** социално-икономическо въздействие на иновациите.

Основаната цел на този раздел от дисертацията е представянето на множеството теории за иновациите, разкриването спецификата на иновациите в рамките разглежданите теории, систематизиране и сравнителен анализ на основните елементи в търсене на общите им положения с цел изследване на процесите при формирането на тези теории и възможностите за комбинирането им. Анализиранието на еволюцията на теоретичните подходи при изследването на иновациите и иновационния потенциал трябва започва с търсенето, подбора и анализа на съществуващите теории за иновациите в рамките на различните направления на икономическата наука, след което прави сравнителен анализ в рамките на различните научни школи и направления. От друга страна идентифицирането на подходите при изследване на теориите за иновациите позволява изясняване на изследователските перспективи на общата теория за иновациите като система от теории с възможности за интеграция.

Аргументирано е твърдението, че съвременните научни разработки дефинират иновациите, опирайки се на съществуващите още от първата половина на XX в. теоретични концепции, а в процеса на формирането и развитието на теорията за иновациите могат да се разграничат няколко етапа в еволюцията на възгледите на учените, насочени към иновациите. Тези етапи дават възможност за представяне на разгънатата картина на промените в иновационната теория.

Очертавайки четири етапа в еволюцията на теорията за иновациите се разглеждат конкретните характеристики на всеки етап. Едновременно с това се уточнява, че опитите за класифициране на научните школите, използващи различните подходи би бил погрешен и дори вреден, тъй като между учените дискусиите продължават и всяка школа има своето място в оформянето на теорията за иновациите. По-рационално би било синтезирането на съществуващите становища в определени хронологически граници, техните основни характеристики и съответните им представители, да се посочат основните дискуссионни точки между тях, техните силни и слаби страни в подходите към тълкуването на определението за „иновация“.

Внимание е отделено на теорията за дългите вълни и ролята на иновациите в цикличния характер на промените, отразено в разработките на Николай Кондратиев, Йозеф Шумпетер и Герхард Менш – концепции, предизвикващи научни спорове и днес. Изведен е изводът, че въпреки това анализирането на етапите на бизнес циклите и прогнозирането им, допринася за формирането на предварителна стратегия, определяща възможните възходи и падения на икономиката и способства за преодоляване на вероятни икономически сътресения.

В резултат на направения преглед на някои от теориите за иновациите на получените международно признание учени, в рамките на еволюционната икономика, от

гледна точка на подходите на изследователите за определяне същността и основните характеристики на иновациите, както и тяхното въздействие върху икономиката и обществото, се обособяват две основни направления: **класическо и алтернативно**, като всяко от тях е съставено от различни школи.

Класическата теорията за иновациите включва набор от области, чиято основна цел е определяне на съдържанието на иновациите, връзката и влиянието им в икономическата сфера в тяхната историческа последователност. В рамките на това направление могат да се отличат **икономическия и научно-историческия** подход към съдържанието на иновациите. Началото на **икономическия** подход като самостоятелно научно направление е поставено през 1911 г. от Йозеф Шумпетер и неговия труд „*Теория на икономическото развитие*“, където за първи път се разглеждат въпросите на иновациите или, използвайки оригиналната терминология на автора, нови комбинации от промени в развитието.

Към икономическите теории за иновациите основателен принос има и Саймън Кузнец, въвел концепцията за епохалните иновации, както и Робърт Солоу, разработил макроикономически модел, отчитащ приноса на технологиите за икономическия растеж и потвърждаващ решаващото влияние на научно-техническото развитие върху икономическия прогрес.

Научно-историческият подход към съдържанието на иновациите включва анализ на въздействието на технологичния напредък на различни етапи от общественото развитие. Историческият поглед към иновациите е фактор с особено значение, защото историята на иновациите, както в далечното минало, така и в близкото минало, или в нейните скорошни „постижения“, определят обществените или колективните очаквания на дадена нация относно нейното иновативно бъдеще. Тези очаквания са екстраполация на историята на иновациите и следователно са фактор, допринасящ за тяхното развитие и обществена приемливост и одобрение. Фундаментално изследване в тази посока е работата на Джон Бернал „*Науката в историята на обществото*“, чиято основна цел е систематизирането и показването на обща картина на прогреса на науката през историческите епохи, както и да представи връзката между развитието на науката и други аспекти на човешката история.

Разгледани са и алтернативните теории за иновациите, които предполагат пренасяне на съдържанието на иновациите в други сфери на живота. Те могат да бъдат разделени на три направления – **социални теории, теории за цикличността на иновациите и теории, основани на екосистемния** подход към иновациите. Тук изпъкват имената на Кристофър Фрийман, Хенри Ецковиц и Лойт Лейдесдорф, американският икономист Б. Туис, както и на Робърт Айрес – един от първите, които провеждат изследвания, прилагайки екосистемния подход.

Анализът на водещите концепции и теории, формирани в рамките на проблемите на иновациите, ни позволява да твърдим, че научните идеи за ролята на иновациите в икономическия процес са претърпели значителна еволюция в продължение на повече от век от тяхното развитие. Тези промени се състоят не само в задълбочаване на основните положения и разширяване на концептуалния апарат на теорията на иновациите, но и в по-нататъшно уточняване на различни аспекти на тази теория, фокусирани върху

практическото приложение на теоретичните разработки в областта на реалната икономика. Все повече се разработват въпроси, свързани не с разбирането на самите иновации, а със създаването на необходимите условия или осигуряването на удобна среда, в която внедряването на иновациите става най-ефективно. В тази връзка научната мисъл се развива на три основни нива на икономическа дейност, а именно: изследванията, свързани с въвеждането на иновации на микроикономическо ниво (предприятия, фирми) се подкрепят от теоретични разработки на макроикономическо ниво (например въпроси за създаване на териториални и национални иновационни системи).

В същото време основната тенденция, показваща не само промяна в научните интереси на изследователите, но и еволюцията на тяхното възприемане на самия предмет на изследване, е постепенното отдалечаване от изключително техническата и технологична обвивка на идеите за ролята на иновациите в икономиката. Тези научни идеи напреднаха към днешна дата в посока на социално-хуманитарната парадигма на иновациите. Тази еволюция изглежда естествена в периода на окончателния преход към постиндустриално общество и в контекста на нарастващото значение на хуманитарните аспекти на икономическата дейност, които са насочени не само към задоволяване на нуждите на обществото и подобряване на жизнения стандарт, но също и за подобряване на качеството на самия човешки капитал.

На основата на изложеното по-горе е установено, че потенциалът за иновативно развитие далеч не е изчерпан и това обстоятелство оставя широко поле за по-нататъшни изследвания в тази област на научното познание.

В **параграф 1.2** е представена историческа ретроспекция и съвременните концепции за предприемачеството в икономическите теории. Основният фокус е върху изследването на еволюцията на разбирането на икономистите за предприемачеството като икономическа дейност.

От научна гледна точка, самата предприемаческа дейност е изключително сложен и уникален феномен. Разкриването на нейната същност и разработването на препоръки относно формите и обхвата на стратегиите за подкрепа и регулиране на предприемачеството сложна задача, изискваща не само анализ на чисто икономическите аспекти на предприемачеството, но и разнообразен арсенал от икономическа теория – институционално-еволюционни, неокласически, социални и управленски варианти на концепцията за предприемачеството. Значението на предприемачеството за икономиката се отразява в засиления интерес като обект на изследване в академичната литература и в частност в икономическите разработки.

Установено е, че предприемачеството е ключов елемент от икономическия пейзаж и важен фактор за стимулиране на иновациите, насърчаване на икономическия растеж и повишаване на общественото благосъстояние. Следователно анализирането, изследването и систематизирането на предприемачеството, като специализирана област на научното познание, е уместно, но за съжаление все още няма общоприемлива теория за предприемачеството, няма общи формулировки на основните понятия и на неговите функции и значение. Но в академичните среди съществува консенсус, че за да придобие

предприемачеството академична легитимност, то трябва да си изгради отличителна област. „То трябва да има концептуална рамка, която обяснява и предсказва набор от емпирични явления, необяснени от други области“.¹

Предприемачеството все още се концептуализира и допълва, а изследователите прилагат различни подходи към основите на предприемачеството в съвременен и исторически контекст, използват широк спектър от цели и задачи, теоретични перспективи и методологии. Всичко това определя предприемачеството като многостранен феномен, изследван от разнообразни дисциплини, като всяка от тях използва собствени концепции и критерии и обяснява съществуването на множество дефиниции за предприемачество, но в повечето дефиниции ударението е поставено върху предприемача като проводник на промяна, като движеща сила, определяща развитието.

Подчертано е, че според методологическите характеристики на анализите на различните икономисти и различните икономически школи позволява да се разграничат два основни типа концепции, свързани с предприемачеството: тези, които използват **функционален подход** и тези, които използват **интердисциплинарен подход**.

Концепциите, прилагащи функционалния подход разглеждат предприемачеството не като самостоятелен обект на изследване, а в контекста на функционалната роля на предприемаческата дейност в икономиката. В тази група попадат имената на Йохан фон Тюнен, Лудвиг фон Мизес, Франк Найт, които разглеждат предприемачеството основно с функцията на поемане на бремето на риска и несигурността, както и Жан-Батист Сей и Алфред Маршал, според които основната функция на предприемача е функцията за координиране на производствените фактори и разглеждат предприемачеството като един от четирите основни икономически ресурси – труд, земя, капитал, предприемачество. В групата на концепциите, прилагащи функционалния подход са и представители като Йозеф Шумпетер, Питър Дракър и Том Лъмкин, според които предприемаческата дейност се представя като функция на иновациите и новостите. Функционалният подход включва и концепцията на неоавстрийската школа – И. Кирцнер, Ф. Хайек, Л. Мизес, и др. – предприемаческата дейност е не само неразделна характеристика на пазарната икономика, но и необходимо условие за нейното ефективно функциониране.

Интердисциплинарният подход в теорията на предприемачеството се развива и съчетавайки приложната икономика и управленските дисциплини. Забележителни представители на този подход, характерен за немската историческа школа, са двамата немски професори от края на XIX в. Вернер фон Зомбарт (1863-1941) и Макс Вебер (1864-1920). Обяснявайки феномена предприемачество, те се фокусират от една страна върху анализа на характеристиките на икономическото поведение на предприемача, а от друга – върху психологическите мотиви за тази дейност. В резултат на това и двамата разглеждат предприемача като носител на специфичен „дух“, който олицетворява желанието за печалба, приключение и вълнение. Неговата основа те виждат в религиозните и морални устои на народа.

Към интердисциплинарния подход спадат и изследванията на представители на институционалното направление на икономическата мисъл, където основна теза е, че

¹ Veciana, J.M. Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. *In: Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspective*. 2007, p. 30, <https://www.uv.es/bcjauveg/docs/LibroCuervoRibeiroRoigENG.pdf>

икономиките се разбират най-добре чрез оценяване на историята, институциите в реалния свят и социално-икономическите взаимовръзки. Представителите на това направление като Д. Джонсън, Р. Бруксбанк, Е. Нелсън, Карл Полани пренасят всички икономически връзки между предприемача и пазара в полето на управленското разбиране.

Посочва се, че мултидисциплинарният характер на предприемачеството позволява да се разграничат и разнообразни социологически, психологически, антропологически теории за предприемачеството, както и теории за предприемачеството, основани на възможности и базирани на ресурси.

В теорията за предприемачеството също са определени четири етапа, подробно разгледани със съответните характерни белези и представители. Акцентът основателно е поставен върху идеите на Шумпетер, който разглежда икономическата система не като пасивен процес на циркулация на средства, а като постоянно развиваща се динамична система и възприема предприемачеството, като тласък на технологичното развитие, и спонтанно нарушаване на равновесието. Неговите дефиниции за иновациите и предприемачеството отразяват стремеж му за разбиране сложността на тези феномени, но и създават впечатлението за недостатъчна яснота, което предоставя възможности за критика от различни автори.

Внимание е отделено както на представител на австрийската школа Израел Кирцнер, който разглежда предприемачеството като процес на преход от едно равновесно състояние към друго и приписва на предприемачите способността да откриват неравновесия в динамичните конкурентни пазари, така и на Уилям Баумол, според когото основен е проблемът за връзката между предприемачеството, иновациите и икономическия растеж в съвременните условия т.е. предприемачеството е ендегенен фактор, който допринася за увеличаване на икономическия растеж.

Направен е изводът, че в съвременните условия ясно се очертават няколко насоки на еволюцията на теорията на предприемачеството. Тъй като теорията за предприемачеството е интегративна дисциплина, тя продължава да търси нова обединяваща парадигма. Но поради липсата на обединяваща парадигма е важно да се разработи нов подход, който да позволи използването на всички възможни парадигми при решаване на предприемачески проблеми.

В цялата плеяда учени, посветили научните си търсения на предприемачеството, се открояват и имената на българските учени като Стоян Бочев, Иван Ранков, проф. Наум Долински, проф. Кирил Тодоров и др., които със своите разработки допринасят за разкриване на същността, ролята и значението на предприемачеството.

Подчертава се, че иновативната дейност в съвременната икономика се превръща в определяща черта на предприемачеството. Освен това иновацията не е просто изобретение или откритие, а включва и практическо прилагане на предприемаческа идея, т.е. комерсиализация на нови технически, технологични, организационни и други разработки. Важен аспект от развитието на предприемачеството е появата на високотехнологични фирми, включително фирми за рисков капитал, където изобретателят и предприемачът действат заедно.

Направен е изводът, че на съвременния етап теорията за предприемачеството се развива в симбиоза с приложната икономика и управленските дисциплини, прилагайки интердисциплинарния подход. Това позволява усъвършенстване на предприемаческата

организационна структура, осигуряване на ефективно взаимодействие между големия и малкия бизнес, както и разработване на нови форми и методи на конкурентна борба.

Глава втора. Концептуални основи на иновациите и иновационния потенциал на предприемаческия бизнес

Във втората глава се прави анализ на същността и класификацията на иновациите, разглеждат се особеностите на иновационния процес, както и факторите, въздействащи върху иновационния потенциал на предприемаческия бизнес. Внимание се отделя и на иновациите и трансформацията на съвременната икономика.

В **параграф 2.1.** се обосновава необходимостта от класифицирането и разделянето на иновациите на отделни групи, съобразно определени признаци позволява да се систематизират знанията за вида на иновациите, тяхното проявление и позициите и ролята им в организационната структура. Това позволява да се определи същността на иновационните процеси и характеристиките на тяхното управление, както и да се оцени иновативната активност на компаниите от страна на инвеститори, държавни органи, кредитни институции и други институции за подпомагане на иновативното предприемачество, и следователно класификационната схема на иновациите има не само теоретично значение, но и практическо приложение, което подчертава необходимостта от нейното изграждане. Но наличието на многообразие от дефиниции на понятието „иновация“ води и до разнообразни класификации на иновациите. Понастоящем в икономическата литература съществуват голям брой класификационни характеристики и множество систематизации, чийто състав и структура варират в зависимост от целите и обектите на изследването на авторите.

Подчертава се, че в научната литература има множество мнения относно структурата на набора от иновации и класификационните им характеристики. Ако се разгледат по-значимите от тях, които лежат в основата известни квалификации се вижда, че повечето от тях прилагат метод, основаващ се на разделянето на обекти, тяхното групиране на базата на характерни елементи и се достига до създаването на обобщен модел.

Въз основа на принципа на универсалността иновациите могат да бъдат разделени на две основни групи – технологични и нетехнологични. Технологичните иновации (продуктови и процесни) са резултат от прилагането на научни знания в практически дейности с цел разработване на нов технологичен процес, създаване на нов продукт, подобряване на качеството на съществуващ, а нетехнологичните иновации или производствената сфера – организационни, управленски и маркетингови, или биват нетехнологически, отнасящи се към други сфери – институционални, екологични, социални, държавно-политически, военни, иновации в духовната сфера.

Фигура № 1. Класификация на иновациите по принципа на универсалността



Източник: Преработена и допълнена от автора на основата на схема на Н. П. Иващенко

Направено е уточнението, че технологичните иновации, които са стратегически инструмент за развитието и успеха на бизнеса, могат да бъдат групирани по различни критерии – дълбочина на промените, по технологични параметри, по пазарен обхват, по време на поява на пазара, което улеснява приложението им в производствените структури.

Фигура № 2. Класификация на технологичните иновации според основни критерии



Източник: Преработена и допълнена от автора на основата на схема на Н. П. Иващенко

Класификацията на иновациите означава разпределението на иновациите в групи по строго определени критерии. Изграждането на класификацията на иновациите

трябва да започва с дефинирането на класификационните характеристики. Именно характеристиката е отличителното свойство на дадена група иновации, нейната същност. Класификацията на иновациите може да се извърши по различни схеми, като се използват различни критерии за класификация. Икономическата литература представя разнообразни подходи към класификацията на иновациите, както и към идентифицирането на нейните критерии.

Традиционно авторите класифицират иновациите по следните критерии: по съдържание, по дълбочина на промените, по характер на приложението, според причината за възникване (източника), според обхвата, според предназначението, според мястото в организацията, според ефективността от внедряването, според степента на новост, според базата на генериране на иновации и др. и разгледаните критерии са представени в таблица. Но е направено уточнението, че разгледаните критерии могат да бъдат допълнени и прецизирани, някои от тях се **припокриват**, но сложността при класифицирането на иновациите произтича от **многопластовия характер на иновациите**, техния комплексен характер, методите на използване и разнообразието от области на приложение.

За сложността при класификацията на иновациите говори и уместното сравнение между третото и четвъртото издание на Наръчника от Осло, представени в сравнителна таблица, в която се разглеждат съвпаденията и промените. Подчертано е, че освен въвеждането на термин за бизнес иновация като нов или подобрен продукт – стока или услуга, или бизнес процес, в новата концепция четирите вида иновации – продукт, процес, организационни и маркетингови, се свеждат до два основни вида – продуктови и иновации в бизнес процесите.

Внимание е отделено на концепцията на Хендерсън и Кларк, чийто модел позволява на компаниите да се фокусират върху различни видове иновации, ясно различими, като изградят необходимите компетенции и съответните стратегии, осигуряващи оптимална възвръщаемост и допринасящи за избор на най-подходящата иновация спрямо конкретната ситуация и нейните променливи.

Изразено е становището, че типологията на иновациите е важна не само за развитието на последователна теория за управление на иновациите, но и за практиката на управление на иновациите като класификацията на иновациите позволява:

- систематизиране на знанията за видовете иновации, техните проявления и мястото им във фирмената система;
- определяне на възможните рискове и ограничения при избор и внедряване на определена иновация;
- формирането на адекватна иновационната стратегия;
- осигуряване на подробно планиране и системно управление на иновацията на всички етапи от нейния жизнен цикъл;
- разработването на подходящи механизми за компетентност и преодоляване на проблемите и ефективното насърчаване на иновациите.

Авторово виждане е, че въпреки многообразието в типологизацията и класификацията на иновациите, откриването и внедряването на подходящите видове иновации предлага множество предимства за бизнес организациите – отключва нови потоци от приходи, разширява пазарния обхват, увеличава конкурентните предимства, повишава

удовлетвореността на клиентите и насърчава ангажираността и творческата инициатива на служителите.

Във втория параграф е изразено мнението, че иновационният процес е процес на създаване, разпространение и въвеждане на продукти и технологии, които се отличават с научно-техническа новост и задоволяват нови социални потребности. Този процес включва трансформирането на научното знание във физическа реалност (иновация), осъществява се в пространството и времето и се състои от определени зависими етапи.

Разкрити са и характерните белези на иновационния процес – цялостност – процесът включва не само създаването, но и разпространението (дифузията) на иновациите; това е ясно структуриран процес, включваща верига от стъпки, насочени към намаляване на рисковете и осигуряване на повторемост на успеха и етапност – съвкупност от етапи – от възникване (създаване), установяване на пазара, развитие (растеж), зрялост и до спад. Иновационният процес по същество отразява всички етапи от жизнения цикъл на иновацията и представлява от действия, необходими за подготовката и практическото прилагане на нови технически, организационни, икономически, социални и други решения. Това е последователен процес, обхващащ превръщането на една идея в иновация и пазарната ѝ реализация. Периодът от време на иновационния процес се определя и като иновационен цикъл.

Изразено е становището, че времевите рамки на иновационния процес в различните му етапи не могат да бъдат стриктно определени, което налага ограничаване на използването в практиката на иновационното планиране и на точни изисквания към крайните показатели на процеса.

С развитието на теорията за иновациите се развиват модели на иновационния процес. Иновационните модели, възникнали в процеса на разработка, могат да бъдат разделени на две групи: **линейни** и **нелинейни**, като най-популярният подход, използван в научната литература за анализ на иновационния процес, е линейният модел, според който една идея от момента на нейното зараждане до момента на практическото ѝ приложение в икономиката преминава през редица последователни и паралелни етапи. Два са вариантите на линейния модел: от технологиите към пазара (push-модел) и от търсенето на пазара към създаването на иновативния продукт (pull-модел).

Таблица № 1. Класификация на моделите на иновационния процес

ЛИНЕЙНИ МОДЕЛИ	Push модела („от технология към пазар“)
	Pull модел („натиск на пазарното търсене“)
НЕЛИНЕЙНИ МОДЕЛИ	Вериген модел
	Комбиниран модел
	Интегриран модел
	Системен и мрежов модел

Източник: Пожидаев С., Харченко В. Сущность инновационного процесса на предприятии. Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. *Сборник материалов международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 г.*, ДонНТУ: Донецк, 2015. <https://masters.donntu.ru/2015/fknt/pozhydaev/library/article2.htm>

Формулирани са и ограничения и недостатъци на иновационния процес:

- **Линейност.** Иновационният процес разделя всички дейности на линейно последователно специфични етапи, изпълнявани един след друг, макар връзката между различните блокове на иновационната дейност да е много по-сложна.

- **Исключване на еволюционния компонент.** Концепцията за иновационната дейност като процес на завършване на определени етапи не ни позволява да идентифицираме факторите, влияещи върху развитието на иновационната дейност.

- **Исключване на институционалния компонент.** Дори разширеният иновационен процес не отразява повечето от институционалните фактори, влияещи върху функционирането и развитието на иновационните дейности. Институциите не участват пряко в иновационния процес, но значително влияят върху неговата ефективност.

- **Подразбираща се цикличност.** Понятието „процес“ най-често предполага повторение на едни и същи етапи или операции, което от своя страна предполага рутинния характер на извършваните действия. В този смисъл развилият се днес т. нар. процесен подход към управлението, основан на използването на модели и методи от областта на оперативните изследвания за стабилно функциониращ бизнес, не е напълно подходящ и не отговаря на съдържанието на иновативния дейност, която е насочена към създаване на нов продукт.

Логично е заключението, че активизирането на иновационния процес зависи от интелектуалния капитал, научно-техническия потенциал, финансовите ресурси и институционалната среда, както и от формирането на развита иновационна култура, която не само да разширява социалния достъп до технологичните постижения и да спомага за тяхното бързо възприемане, но и да бъде катализатор за непрекъснати търсения на различни иновативни решения.

В този параграф се разглежда и иновационната дейност, като специфична форма на проявление на икономическа дейност, чието съдържание е насочено към разширено възпроизвеждане на иновационни процеси и нейните три основни социално-икономически функции:

- 1) функцията на движеща сила, генератор на развитието на научно-техническия прогрес и най-вече на подобряването на техническата и технологичната база на общественото производство;

- 2) функция на водещ елемент в развитието на производителните сили, осигурявайки производството на стоки на принципно ново качествено ниво;

- 3) функция на определящ фактор за ефективна конкурентоспособност – активната иновационна дейност осигурява конкурентни предимства, но конкурентните предимства не винаги улесняват иновативното развитие.

Изразено е мнението, че иновационната дейност е и инструмент за използване на иновативния потенциал и повишаване ефективността на системата. Колкото е по-активна иновационната дейност, толкова по-голям е иновационният потенциал на бизнес организацията. Иновативният потенциал е своеобразна интеграция на определени ресурси от интелектуално, финансово и техническо естество, които заедно предоставят на

стопанския субект възможност да формира и възпроизвежда иновативни стоки. Следователно иновационният потенциал е ресурс, който може да влияе на иновативната дейност, на конкурентоспособността и ефективността на растежа и развитието на иновациите.

В **параграф 2.3.** са изследвани факторите, въздействащи върху иновационния потенциал на предприемаческия бизнес. Иновационният потенциал се разглежда като система от взаимодействащи и взаимосвързани ресурси се влияе както от вътрешната среда, така и от външната, към която трябва да се отнесе и националната иновационна система, необходима за осъществяването на иновационни дейности.

Посочва се, че иновациите не могат да възникнат и да съществуват във вакуум, без ресурси и връзки със съществуващи организации, системи и икономически субекти. Необходима е вътрешна среда сред бизнес субектите – иновативен потенциал, способен да генерира идеи и да осъществява процеса на тяхната комерсиализация през целия иновативен цикъл и външните условия, които включват набор от институции и организации, които са източници на ресурси и създават условия за тестване на нови идеи и въвеждане на иновации в търговски търсени продукти. Тази комбинация от вътрешна среда и външни условия, дефинирани като иновационна среда, е основно условие за осъществяване на ефективна иновационна дейност.

Заслужава обаче да се отбележи, че резултатът от иновативната дейност на предприятието, въпреки че е индикатор за иновативен потенциал, не винаги може да отразява пряка връзка със способността на предприятието да създава иновации. В допълнение, иновационната активност на предприятието може да бъде причинена от комбинация от причини от различен характер, а резултатът може да бъде следствие от влиянието на външни фактори.

Авторът подкрепя и становището, че личностните фактори оказват влияние върху иновационния потенциал и те могат да се раздели на две групи:

- 1) в зависимост от влиянието, което оказват: положително или отрицателно;
- 2) в зависимост от източника на фактори: лични характеристики на човек или елементи на работната среда.

Разгърнато е мнението, че ключов фактор за реализиране на иновационния потенциал е прилагането на ефективен управленски механизъм, който се основава на позитивна (спрямо иновациите) култура на организацията и мотивация за активна иновационна дейност. Иновативният мениджмънт е своеобразна съвкупност от принципи, методи и форми за управление на иновационните процеси, на иновационни дейности, организационни структури и техния персонал, ангажиран в тези дейности. Той е насочена към постигане на оптимални резултати въз основа на рационалното използване на научни, трудови, материални и финансови ресурси и разработени методи за ефективно управление и представлява своеобразно изкуство за управление на иновациите.

Логичен е и изводът, че целите на управлението на иновациите включва както системно разработване на програми за иновационни дейности, управление на напредъка на разработвания нов продукт и неговото внедряване, осигуряване на финансови и материални ресурси, така и привличането на квалифициран персонал за иновационни проекти и формирането на иновационна култура, съобразена с корпоративната стратегия. Иновационната култура позволява на организациите да приемат новостите и проактивно

да се справят с променящите се нужди на потребителите и динамиката на пазара, а създаването на подходящ климат, така че хората да могат да споделят и надграждат взаимно идеите и предложенията си е съществен елемент от иновационният мениджмънт.

Параграф 2.4. отразява иновациите и трансформацията на съвременната икономика. В съвременния свят е неоспоримо нарастващото значение на технологиите за икономическото развитие. Те поставят както предизвикателства пред традиционните икономически структури и модели, така и спомагат за намирането на решения на възникнали проблеми, за откриването на нови възможности за икономически растеж и нови перспективи за бизнес. Технологичните постижения променят икономическия пейзаж, трансформират в различна степен индустриите, принуждавайки ги да се адаптират към промените, за да запазят и развият своята конкурентоспособност. Трансформацията на икономиката в дигиталната ера е всеобхватен процес, който води както до фундаментални промени на бизнес операции, модели и подходи за създаване на стойност, така и до социални изменения – разширява се достъпът на потребителите до иновации и подобряване на стандарта на живот.

Изразено е мнението, че иновациите способстват за трансформирането на икономиката и тази трансформация започва с повишаване производителността и насърчаване на конкурентоспособността. Но тя спомага и за формирането на нови индустрии и пазари, които водят не само до промяна на икономическия пейзаж, а и до прилагането на иновативни подходи в маркетинга и дистрибуцията могат да отворят врати към неизползвани клиентски бази, както на местно, така и на международно ниво. Прилагането на нови технологии и внедряването на иновации в бизнес организациите предизвиква както разрушаване, така и създаване на работни места. Това води до социални изменения и промяна на състава на работната сила. Едновременно с това технологиите демократизират достъпа до варианти за заетост, позволявайки на търсещите работа безпроблемно да намират възможности за реализация извън ограниченията на географските граници.

Неоспоримо е, че иновациите и технологичният напредък са движещите сили не само на икономическия растеж, но и на трансформацията на обществата и индустриите. Иновациите разрушават традиционни модели, но и създават условия за нови, които налагат бърза адаптивност чрез образование, преквалификация и развитие на нови умения. Безспорен е фактът, че иновациите катализират прогреса и имат важна роля за икономическите и социални трансформации, но те не бива да се превръщат в самоцел, в императив със своите икономически, социални и управленски митове. Авторово виждане е необходимостта от предвиждане и трайно осъзнаване на всякакви последици при внедряването на иновациите, за да се избегнат или намалят потенциалните им негативни въздействия и да се постигне устойчив модел на кръговата икономика.

Логичен е изводът, че въпреки трудностите и проблемите, трансформацията на икономиката в резултат на иновациите е във възход и участниците в нея – икономически субекти, политическа власт и администрация, както и общество, трябва да си взаимодействат. Подчертана е необходимостта от приоритизираното инвестирането в човешкия (интелектуалния) капитал чрез създаване и поддържане на качествено образование, подкрепа на научноизследователската и развойна дейност, насърчаване на частната инициатива, прилагане на активни антикорупционни мерки и създаване на стабилни институции, стимулиращи иновациите и отстояващи икономическата свобода.

Глава трета. Предприемаческия бизнес в България

В **параграф 3.1.** се разглежда природата и развитието на предприемаческия бизнес. Предприемачеството предполага откриването, оценката и използването на възможности, с други думи, нови продукти, услуги или производствени процеси, на нови стратегии и организационни форми и нови пазари за продукти и вложения, които преди това не са съществували. Но въпреки че откриването на възможност е необходимо условие за предприемачество, то не е достатъчно. След откриването на определена възможност, потенциалният предприемач трябва да анализира и оцени нейната ефективност и да се реши да я използва.

Следователно предприемачеството като процес включва търсенето на нови идеи, техния анализ и оценка от гледна точка на пазарните нужди и икономически ползи, формирането на цели за внедряване на идеи, изпълнение на идеи в създаването на нещо ново, в развитието на производството на нови продукти или услуги, в подобряването на организацията на производството. Това предполага активност и склонност към предвиждане на бъдещи нужди, откриване на възможности за промяна на пазарното търсене, а не реакция на случили се събития.

Изразено е мнение за съществуването на отлики между предприемачество и бизнес, въпреки че често са възприемани като идентични понятия. Понятието „бизнес“ е по-широко от понятието „предприемачество“ и представлява икономическа дейност, извършвана с цел получаване на печалба, докато предприемачеството е инициативна, рискована, новаторска дейност на икономическите субекти, която се извършва от името на собственика и под негова имуществена отговорност. Предприемачеството се свързва с творчески подход към бизнеса и способността да се виждат възможности там, където другите виждат препятствия. Негова основана цел е не само реализирането на печалба, но и създаването на стойност за обществото.

Освен това същността на правенето на бизнес и предприемачеството е различна. Бизнесът взима готов модел и го оживява, докато предприемачът разработва модел и неговият интерес е реализирането на нови идеи, търсенето на иновации, на нещо, което никой не е правил дотогава. Предприемачите навлизат в пазарни ниши с иновативни предложения, изправени пред интензивна конкуренция, като същевременно разчитат на гъвкавостта, за да получат сцепление. За разлика от това, бизнесмените използват установено пазарно присъствие и ресурси, за да се конкурират широко, като се фокусират върху оптимизирането на операциите и постепенното разширяване, предпочитайки предпочитат по-сигурните инвестиции с по-висок потенциал за възвращаемост.

Направено е уточнението, че предприемаческата дейност и бизнеса, въпреки различията между тях, са тясно свързани, взаимозависими и незаменими за икономиката. Предприемаческата дейност е насочена към реализиране на конкретна търговска идея или проект, докато бизнес изграждането обхваща по-широк спектър от дейности, свързани с развитието, управлението и растежа на бизнеса. Предприемаческата дейност се превръща в основа за развитието и растежа на бизнеса, а бизнес структурата помага на предприемача да управлява ефективно бизнеса си и да постига целите си.

Изведен е изводът, че предприемаческият бизнес предполага проактивни действия на стопански субекти, които притежават, използват или управляват различни бизнес

обекти, полагат усилия за създаване на продукти, предоставяне на услуги и извършване на работа. Те извършват тези действия редовно или систематично, реализирайки своите професионални способности, професионални компетенции (знания, умения, способности), лични качества и насочват тези действия към постигане на социално значими резултати и генериране на предприемачески доход.

Разгледани са и общите черти между бизнеса и предприемачеството, което като икономическа категория, е определен вид бизнес, при който основният стопански субект е предприемач, рационално съчетаващ производствените фактори, на иновативна основа и на собствен риск, организирайки и управлявайки производството с цел получаване на доход. И предприемачът, и мениджърът са заинтересовани от растежа на бизнеса в краткосрочен и дългосрочен план – решаващ фактор за финансовия успех и социалната репутация.

На настоящия етап на икономическо развитие в икономическата система на всяка държава бизнесът е разделен на голям, среден и малък. Ударението се поставя върху развитието на малкия бизнес, като се подчертава неговият приоритет в икономическата политика на всяка държава с развита икономика. Ролята на малкия бизнес в икономиката води както до устойчивост, така и до развитието на активно гражданско общество, до въвличането на голяма част от гражданите в сферата на пазарните икономическите отношения. Предприемачеството на съвременния икономически етап се явява една от формите на бизнеса и е представено основно от индивидуални предприемачи и микроорганизации.

Малкият бизнес е мобилен компонент на икономиката и неговото развитие допринася за гъвкавостта и устойчивостта на икономическата система. Той спомага за поддържането на конкурентния тон в икономиката. Малкият бизнес, благодарение на своята гъвкавост, може да промени обхвата на своята дейност, фокусирайки се върху нуждите на потребителите и промените в търсенето, а проявявайки предприемчивост и внедрявайки разнообразни форми на иновативност са в състояние да създават нови продукти и услуги, позволяващи им да придобият по-висока степен на конкурентоспособност. Освен това чрез дребния бизнес се освобождава и разгръща частната инициатива, която реагира твърде чувствително и на най-слабите пазарни сигнали и е твърде гъвкава и възприемчива към нововъведенията, което говори за съществуването на значителен иновативен потенциал.

Направено е уточнението, че за да се разбере ролята на малкия и среден бизнес в глобалната икономика, е необходимо да се дефинира възможно най-ясно тяхната същност и критериите за класифицирането им като предприемаческа дейност, а критериите за малък бизнес са разнообразни и варират в различните страни, което прави международните сравнения много трудни.

Един от основните показатели за категоризиране на малки и средни предприятия в много страни е броят на служителите, но и този показател не е еднакъв. Друг често срещан критерий е уставният капитал, анализът на размера и структурата на който позволява по-точно разграничаване на малките и средните предприятия, а в някои страни „обемът на активите“ се използва като показател заедно с критерии като брой на персонала и обем на оборота и позволява определянето на размера на предприятието в зависимост от собствеността.

Въпреки липсата общо тълкуване и единни международни стандарти за класифициране на икономически субекти с различни организационни и правни форми като малки и средни предприятия, може да се твърди, че под малък и среден бизнес в различните страни се разбира като съвкупност от икономически субекти (търговски организации – юридически лица и индивидуални предприемачи – физически лица), класифицирани от закона въз основа на определени критерии като малки и средни предприятия, чиято дейност е свързана с реализиране на печалба. [Mason, Brown, 2011]

Констатирани са различия и в управлението на големите и малките фирми. При големите фирми колективното корпоративно управление затруднява поемането на рискови решения, а и използването и внедряването на научни и технологични постижения в тях, но най-често се извършва чрез купуване на патент или лиценз. За разлика от тях малките фирми, възприемани като рискови, са най-подходящи за предприемачество. Въпреки високия риск от фалит, те предлагат повече възможности за внедряване на иновативни решения, а едноличната собственост позволява гъвкаво и адаптивно управление, съобразно особеностите, обусловени от техния размер, резултатите от дейността си и предизвикателствата на пазара. Но е споделен изводът, че не може да се отдаде категорично предимство на предприемаческия мениджмънт пред традиционния, или пък традиционният мениджмънт да се възприема като ограничаващ фактор на предприемаческата дейност. По-скоро, в практически план, е необходимо да бъде изследвана ситуацията, в която едно предприятие се намира и в зависимост от нея да се конфигурира адекватният управленски подход. [Коларов, 2020]

Изведени са редица жизненоважни функции в социално-икономическата система на предприемачеството – икономическа, иновативна, творческа, социална и организационна. Всички тези функции образуват единен взаимосвързан комплекс от разнообразни елементи, които се допълват и оформят същността на предприемаческата дейност.

Отбелязано е, че предприемачеството може да бъде класифицирано по различни признаци: по фокус на предприемаческата дейност; по размера на собственост и производство; по численост на наетите служители; по броя на собственици; по териториално разпространение; по темпове на създаване и развитие и др. Но въпреки огромното разнообразие на класификационните критерии, твърдението, че предприемачеството е в основата на устойчивия икономически растеж и социалното благоденствие е неоспоримо.

Изразено е становището, че развитието на предприемачеството е в тясна зависимост от различни условия – икономически, политически, правни, социални, технологични, екологични и пр., оформящи рамката на бизнес средата и я правят предвидима и стабилна или непредсказуема и неустойчива. Колкото по-развити са тези условия, толкова повече се наблюдава растеж на предприемачеството. Определяйки ролята на предприемачеството в икономическите и управленски практики може да се направи заключението, че този вид дейност представлява своеобразен катализатор на процесите за подобряване на жизнения стандарт, съчетавайки своите цели с удовлетворяване потребностите на своите потребители, както и инициатор за иновативност и технологичен напредък. В условията на свободна конкуренция и динамичен пазар, предприемачите могат да

завоюват устойчиви пазарни позиции и да завладяват нови пазарни ниши, с цел да максимизират печалбите си, само чрез търсене и внедряване на ефективни иновации, както в производството и услугите, така и в управлението. Това води до ускоряване на научния и технологичен възход, а добавяйки и предприемаческия ентузиазъм, и рисковата решителност – до разцвет не само на информационните и комуникационни технологии, но и на социално значим характер на предприемачеството, което улавя и задоволява потребителските искания и допринася за увеличаване на заетостта.

Отбелязано е, че развитието на предприемачеството е в тясна зависимост от т. нар. **бизнес среда**. Тази среда включва **икономическите, политическите, социално-културните, технологичните, екологичните и географските** условия, които създават предпоставки за развитието на предприемачеството или възпрепятстват неговия ръст. Колкото по-добра и предвидима е бизнес средата, толкова по-благоприятни са условията за развитие на предприемачеството. Добре структурираната и ефективна бизнес среда позволява стимулирането на малкия и среден бизнес, чиято роля в съвременната икономика е голяма, особено в етапа на постиндустриалното общество. А малките и средните предприятия (МСП) осигуряват, както увеличаване ефективността на производството, активно интегрирайки иновационния процес, така и успешното социално-икономическо развитие на обществото като цяло.

Направено е заключението, че въпреки липсата на общоприето определение за икономическата категорията „предприемач“, въпреки наличието на отлики между предприемачество и бизнес, въпреки липсата на единен класификационен стандарт за малки и средни предприятия, тяхната роля в икономиката е значима. Предимството на МСП е тяхната адаптивност и гъвкавост, допринасяща за устойчивостта на стопанската система и позволяваща им да развиват сътрудничество и с големи компании. Но малките предприятия се считат за рискови, икономическите турбуленции им оказват силно въздействие и са една от най-уязвимата форма на предприемачество. Това изисква както ясно определена държавна политика, така и формирането на цялостен институционален механизъм за развитие на малкия бизнес, отчитащ всички възможни аспекти за функционирането и развитието му.

Изразено е становището, че на настоящия етап развитието на предприемачеството е свързано с нова управленска парадигма, изискваща засилена роля на иновациите. Стременията на организацията днес са насочени към осигуряване на дългосрочна устойчивост, а не към максимизиране на определен резултат. Ключова значение има не адаптацията към променящите се условия, а **проактивното управление** – рационализиране на формите и методите на управление, акцентирайки върху иновативни структури и мрежови организации, което засилва способността на организацията самостоятелно да формира средата за постигане на целите си.

В параграф 3.2. се разглежда същността и особеностите на предприемаческия процес. Предприемаческият процес е поредица от етапи от генериране на идеи до организиране и изграждане на бизнес, насочени към реализиране на пазарни възможности, генериране на печалба и създаване на стойност. Ключовите етапи включват генериране и оценка на идеята, преценка на възможностите, планиране, стартиране, растеж и управ-

ление на риска. Предприемаческият процес включва всички функции, дейности и действия, свързани с откриването и възприемането на възможности до създаването на организация за тяхното реализиране и пазарно утвърждаване.

Констатирано е, че разглеждайки предприемаческата дейност като процес, е необходимо да се отбележи, че тя представлява сложна верига от целенасочени действия на предприемачите, започващи от момента на възникване на предприемаческата идея и завършващи с нейното въплъщение в конкретен предприемачески проект и неговата реализация чрез комбиниране на различни ресурси с цел най-добро задоволяване на нуждите на отделните потребителски групи и функциониране с максимална ефективност. Този процес е непрекъснат и възобновяем, тъй като нуждите, които предприемачите са призовани да задоволят, постоянно се променят.

Подчертано е, че предприемаческият процес, като многофазен процес, съчетава последователни стъпки, които онагледяват предприемаческото начинание, превръщайки иновативни идеи в бизнес и включва различни фактори, влияещи върху стартирането и развитието на процеса. Първата стъпка е идентифициране на възможности, разработване на идея и решения, за да се стигне до създаване на стойност. Предприемаческият процес преминава през различни етапи, като през всеки един от тях се изискват умения, чието прилагане спомага за изграждането на успешен бизнес. Идеята може да произтича от разпознаването на проблем или от предвиждането на уникално решение. Предприемачите обмислят, изследват различни възможности и генерират идея, в която виждат потенциал. Следва оценка за потенциала на тази идея и възможността ѝ да създава стойност за бизнеса и клиентите – анализ на пазара, на нуждите на потребителите, на необходимите ресурси, за да се прецени нейната съответственост на реалните потребности, а получаването на обратна връзка от клиенти и партньори спомага за усъвършенстването на идеята.

Очертани са отделните етапи на предприемаческия процес. Започвайки с първото предизвикателство, възникващо пред всеки предприемач – намирането и разработването на бизнес идея т.е. откриването на възможността и превръщането ѝ в идея, създаваща стойност, позволява на предприемача, възползвайки се от креативността си, подплатена с адекватна мотивация и съобразно пазарните възможности да внесе в настоящето това, което тепърва предстои, вместо да се възползва от утвърдените начини на действие.

Вторият етап може да бъде разделен на четири основни стъпки, а именно **мотивацията за поемане по пътя на предприемачеството, разработване на бизнес план, събиране на ресурси** за създаване на организацията, **разработване на организационна граница** и обмен на ресурси през тази граница.

През **третия етап** се внедрява новият продукт, което включва учредяване, създаване и стартиране на новото предприятие, бизнес стратегия, прилагане на бизнес плана, управление на бизнеса, разполагане на ресурси, поставяне на основите на успеха и управление на начинанието.

Последният етап в предприемаческия процес е свързан с изграждането на устойчивото развитие на бизнеса, улесняващо не само оцеляване на фирмата, но и нейното разширяване до някакъв оптимален размер, съобразно условията на пазара. Растежът е от решаващо значение за предприемаческия успех и отличава предприемаческото начинание от малкия бизнес.

Посочени са и факторите, въздействащи на предприемаческия процес, като се започне от предприемаческите намерения, могат да бъдат разделени на външни и вътрешни, като се подчертава, че те могат да имат както положителни, така и отрицателни ефекти. Вътрешните фактори при формирането на предприемачески намерения обхващат социално-демографски фактори (пол, възраст, образование, семейна подкрепа и др.), психологически характеристики и ценностни качества на индивида. Личностните черти на индивида са от значение при формирането на предприемаческото намерение, но основните променливи, влияещи при формирането на предприемачески намерения, са: locus на контрол, мотивация, стил на решаване на проблеми и способност за взимане на решения, склонност към иновативност, устойчивост на стрес и др. Към външните фактори, определящи формирането на предприемаческите намерения могат да се отнесат социално-културни и икономически фактори, както и характеристиките на институционалната среда.

Особено внимание е отделено на предприемаческата култура, като обобщена характеристика на предприемаческата дейност, състояща се от норми и ценности, които регулират самата дейност, предавани под формата на традиции от едно поколение на друго, но еволюиращи, съобразно бързо променящите се глобални, национални и регионални условия. Тя не може да бъде възприемана като самостоятелно явление, защото обединява в себе си както идеите за предприемачество и културата на предприемача, така и културата на останалите участници в бизнес процеса – конкуренти, работещи за предприемача, доставчици, потребители, купувачи т.е. предприемаческата култура е съвместно култивирана и изградена. Предприемаческата култура е в основата на мотивацията и регулацията на предприемаческата дейност, определят същността ѝ, както и възприемане ѝ от обществото. Уникалността на предприемаческата култура е в нейната висока степен на **персонафикация** и всеки предприемач установява за себе си правила и норми на поведение, необходими за успешното развитие на неговата дейност, както и възприемането на свободата, като основополагащ принцип на предприемаческата култура, давайки възможност за креативност и иновативност, позволявайки разгръщане на предприемаческите идеи.

Авторово виждане е, че предприемаческият процес включва определени етапи и стъпки, но предприемачеството е много повече от еднократно събитие. Това е непрекъснат и динамичен процес, със значим принос за икономическия просперитет. Ефективният предприемачески процес полага основите за успешни бизнес операции, осигурявайки устойчива рентабилност. Предприемачите трябва да останат гъвкави, адаптивни и проактивни, усъвършенствайки стратегиите и внедрявайки иновации, за да отговорят на променящите се потребителски потребности и да устояват на пазарната конкуренция. Всъщност предприемачеството и конкуренцията са взаимозависими – активната предприемаческа дейност е своеобразен катализатор на пазарната конкуренция, а тя от своя страна е един от факторите, влияещи върху предприемаческите намерения и стремежа на предприемачите да търсят иновации при създаването на нов бизнес.

В хода на предприемаческия процес за постигане на поставените цели – от превръщането на една идея в конкретен продукт, задоволяващ потребителските нужди, предприемачът е принуден да взема разнообразни управленски решения – организационни, кадрови, финансови и др., които съответстват на поставената цел. Управлението на предприемаческата дейност е специфично и логически обвързано с развитието на самата

фирма, на фазите от нейния жизнен цикъл – старт, оцеляване, развитие, устойчивост, спад, закриване, както и от личностните качества и характеристики и организационните способности на предприемача.

Но авторът заключава, че въпреки многобройните изследвания и проучвания, все още не може да се направи заключение, че предприемаческият мениджмънт, основан на практическото поведение на предприемачите при създаването на нови организации или в процеса на развитие на съществуващите, притежава категорични предимства пред традиционния, наричан още административен или консервативен мениджмънт, често възприеман като ограничаващ и недостатъчно гъвкав.

Параграф 3.3. изследва управлението на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес, определяно като систематичен процес, който включва специфичен подход, обхващащ елементи като насърчаване на креативността за разработване на нови идеи и осигуряване на ефективното им интегриране в бизнеса. Управлението на иновационния потенциал на една фирма не е еднократно събитие, а сложна система, изискваща динамична координация и интеграция в реално време на стратегия, технологии (включително ИТ база), структура, бизнес процеси, култура и хора, всички от които непрекъснато се променят и често са географски разпръснати. [Qingrui X. et all., 2007]

Съвременните концепции за управление на иновационния потенциал произтичат от разглеждането на иновационните процеси на всички нива, а фокусът е насочен върху интегрирането на различните елементи и участници в иновационния процес за постигане на синергичен ефект, отговарящ на съвременната реалност. Интегрирането на иновациите и предприемачеството, допълнени с разработването на стратегическа рамка, изисква подходяща култура и **управленска организация**, която да разполага с подкрепящ екип от висше ръководство и да е в състояние да развие структурите и системите, които поддържат подобна стратегическа рамка, която спомага за създаване на повече стойност и увеличаване на конкурентоспособността.

Процесът на формирането на ефективна система за управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес е в пряка зависимост от редица компоненти, обосноваващи избора на стратегията за иновативно развитие, което предполага насочване на фокуса на внимание отвъд настоящето и предвиждане на устойчивост и краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план. Управленските решения относно разработването на иновационната стратегия на организацията и действията по нейното реализиране се вземат въз основа на цялостната оценка за иновативния потенциал на организацията, използвайки разнообразни показатели, позволяващи иновативни трансформации и определящи посоката и мащаба на използване на иновациите. Това изисква разработването ясна визия, на цялостен алгоритъм за управление на иновационния потенциал, съобразен с динамичните изменения във външната среда – икономически, технологични, информационни, екологични и др. и непрекъснато обновяване на вътрешната среда на бизнес структурата, подбор и развиване на онези характеристики на иновационната и организационната култура и практики, които способстват за ефективното управление на предприемаческия бизнес, позволяващо му непрекъснат процес на генериране на иновационен потенциал.

Авторовото виждане е, че поради сложния характер на управлението на иновационния потенциал и неговата динамичност, за да бъдат успешни предприемачите

трябва да синхронизират дейността си с ясна визия и точно дефинирана стратегия за управление. Това е непрекъснат процес на планиране, наблюдение, анализ и оценка на всичко – наука, технологии, очаквания на клиенти и пр., от което една организация се нуждае, за да постигне своите цели и задачи и включва набор от решения, в чиято основата са стратегическия анализ, формулиране на самата стратегия и ясни действия за нейното прилагане, както и разработването и прилагането на методи и инструменти, съобразени с основните ресурси, за постигане на очакваните бизнес ползи и постигане на конкурентни предимства.

В параграф 3.4 се изследва състоянието на предприемаческия бизнес в България, сравнявайки този сегмент с развитието му в други страни. Изразено е мнението, че мотивацията за предприемаческа дейност е свързана с нивото на икономическо развитие на държавите. Предприемачите от страни с ниско ниво на икономическо развитие по-често организират нов бизнес поради липсата на алтернативни възможности за заетост и по-рядко мотивират решението си с наличието на потенциално печеливши бизнес идеи. Мотивационната структура – съотношението между доброволно или принудително предприемачество, се променя съобразно нивото на икономическо развитие. При страни с слаба икономика преобладава принудителното предприемачество т.е. липсата на възможности за доход предопределя нагласата за развитие на предприемачески бизнес.

Освен това самореализацията и независимостта от работодател, характерни елементи на доброволното предприемачество, характерно за развитите икономически страни, имат определящо значение в мотивацията за предприемаческа дейност на всички възрасти – преобладаващи за младите, но валидни и за тези над 50 години.

Дефинирането на факторите, характеризиращи структурата на мотивацията, води до разбиране за това какво влияе върху качеството на предприемаческата дейност и като следствие – върху икономическия растеж. Ето защо задълбоченото разбиране на мотивационната структура и проследяване индикаторите на обществените нагласи към предприемачеството, спомагат за разработването на целенасочени програми, стимулиращи предприемачеството с особен фокус – развитие на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес.

За съжаление наличните данни, отнасящи се за България, не позволяват да се направи задълбочен анализ на предприемаческите намерения и мотивация в нашата страна към 2023-2024 г., което лишава и от възможност за прецизно сравнение и отчитане на наличието на напредък или липсата на такъв. На базата на публикуван през 2024 г. анализ на Българската стопанска камара, отнасящ се за мястото на България според глобалния индекс за иновации сред другите държави, се наблюдава влошаване на развитието на бизнес средата за целия ЕС, но за България влошаването е по-сериозно. Това се обяснява както с политическата нестабилност и липсата на редовно правителство, ръководено от дългосрочна стратегия за развитието на икономиката на страната, така и с липсата на належащи цялостни реформи – антикорупционни, административни и образователни.

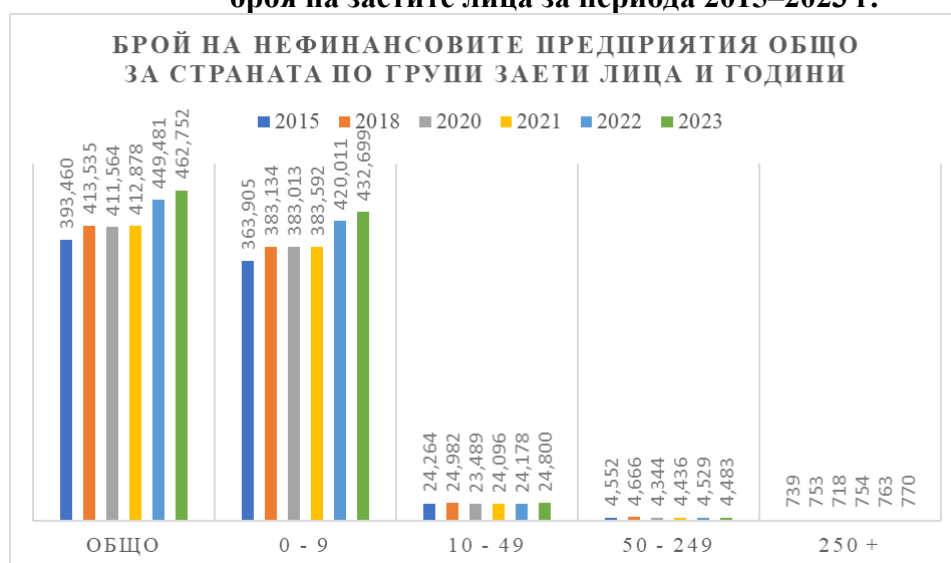
Изразено е мнението, че се налагат спешни мерки за формирането на стабилна бизнес среда, съдействаща за устойчиво икономическо развитие и социален просперитет. Съществуването на такава голяма разлика с други държави, преминала през подобни

на България политически, икономически и социални турбуленции, обосновава необходимостта от предприемането на бързи и адекватни действия, за да не се озове страната ни сред най-неблагоприятните страни за развитие на бизнес. Наблюдаваната загуба на позиции на България налага промяна на политиката на държавата с цел преодоляване на негативните явления и преобръщането на низходящия тренд.

Следователно, въпреки наличието на някои фактори, съдействащи за развитие на предприемачеството през последните години (улеснено финансиране, усилия за повишаване качеството на обучението в областта на предприемачество и др.), България продължава да се намира под средното ниво за Европейския съюз в това направление, а в глобален план заема едни от най-ниските позиции според показателите на GEM, определящи предприемаческите нагласи и предприемаческата активност на населението.

Изразено е становището, че проследявайки предприемаческата дейност в България сред нефинансовите предприятия, категоризирани по групи заети лица, в периода 2015-2023 г. се наблюдава неголямо увеличение, като най-видимо е нарастването на микро предприятията (от 0 до 9 заети лица). Сред малките и средни предприятия увеличението е незначително.

Фигура № 3. Динамика на нефинансовите предприятия в България според броя на заетите лица за периода 2015–2023 г.



Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

Изводът е, че причините за това слабо развитие са комплексни – от институционални, социокултурни, икономически характеристики и специфичните аспекти на прехода в България, до недостатъчно развитие на образователни програми по предприемачество, изобилието от медийно представяне предимно на негативни примери на предприемачи, ниско ниво на увереност и страх от риск и др. Освен това продължава преобладаването на тенденцията за мотивираност на предприемачеството от необходимост. А преодоляването на негативните тенденции в мотивационните нагласи на българското общество към предприемаческата дейност изисква активна работа както на институционално и медийно ниво за формирането и поддържането на предприемаческа култура,

така и разработването на стратегии и провеждането на политики за подкрепа на предприемачеството – дейности, способни да насърчат предприемаческата активност и развиване на предприемаческа дейност, движена от възможности, без да се пренебрегват социално-икономическия контекст и специфичността на народопсихологията. Не бива да се подценяват и когнитивните фактори, свързани с индивидуалния опит и образование, повлияни от културата и традициите в обществото, които формират отношението към риска независимостта и инициативността.

Авторово убеждение е безспорният икономически и социален принос на МСП във всяка страна с пазарна икономика. МСП в България не правят изключение и дори в сравнителен план техните приноси към общата добавена стойност и заетостта, измерени като дялове, бележат по-високи стойности в сравнение със средните на Европейския съюз. Но не толкова благоприятно, обаче, изглеждат данните за **продуктивността** на МСП, измерена като добавена стойност на един зает в абсолютни стойности. И доколкото може да се приеме, че днес за България не съществуват бариери от политически характер пред използването на световните технологични достижения и достъп до световните пазари като фактори за постигането на съпоставима с другите европейски страни продуктивност, то е логично погледът да бъде насочен към подходите в управлението на МСП като друг един значим фактор. [Коларов, 2020]

Авторово виждане е, че статистиката на иновативното предприемачество в Европа отразява динамиката на икономиката на ЕС чрез адаптирането на икономическите структури към променящите се пазарни условия и засилване на конкурентоспособността. Потенциалния принос, който този тип предприятия могат да създадат е важен аспект, намиращ се във фокуса на вниманието на политиците в световен мащаб. Според данните за Глобалния иновационен индекс за 2023 г. се забелязва тенденция на подобряване на общите оценки на всички страни в топ 40, с изключение на България (-0.5) и Малта (-0.1).

Проследявайки развитието на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България и в европейското пространство, авторът заключава, че анализът на данните не показва динамичен напредък, въпреки водещата позиция на страната ни на Балканите по стартър екосистема и изключителния принос на ИТ сектора, което налага значителни структурни промени в държавната политика, както и предприемане на мерки за промяна на обществените нагласи и за формирането на солидна предприемаческа и иновационна култура.

Глава четвърта. Оценка на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България

В параграф 4.1. вниманието е насочено към методологията на изследването, като се подчертава, че методологичната рамка на дисертацията е базирана на общонаучни и специализирани методи, включително синтез, индукция, системен подход, ретроспективен анализ на съдържанието, регресионен анализ и сравнителни оценки. Прилагането на тези методи осигурява решаването на поставените цели. Основните положения на дисертацията се основават на резултатите от научни изследвания в областта на развитието и управлението на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес, официални национални данни, както и такива на ЕС и други утвърдени организации.

В дисертацията се защитава разбирането, че съществуването в научната литература на множество методики за оценка потенциала на иновациите, за степента на приложимост на дадена иновация, за нуждата на дадена фирма от внедряване на технологии, за оценка на икономическия ефект от внедряването на разработено иновативно решение, оценка на иновационните алтернативи и пр., използвайки съвкупност от разнообразни, но несъпоставими научни подходи и методи, не позволява прецизно сравняване на резултатите и предприемането на адекватни мерки.

Иновациите трябва да бъдат прецизно измервани, за да се повиши резултатът от тях, но освен че липсва единна методика, тяхното измерване най-често се основава на старата парадигма на индустриалната икономика, където иновациите се възприемаха като дейност, включваща почти изцяло индивидуални участници, разглеждаха се линейно, започвайки с фундаментални изследвания и преминавайки последователно към приложни изследвания, разработки, създаване на прототипи, пилотно производство, навлизане на пазара и продължавайки чрез разпространението на нови продукти и производствени процеси, като услугите почти липсват в тази рамка. Следователно ударението при измерването на иновациите бе поставено върху продуктите и свързаните с тях производствени системи.

Посочен е напредъкът, постигнат в последните години в очертаването на множеството ресурси, необходими за иновации, нелинейността на иновационния процес, доста различното и разнообразно значение на иновациите в секторите на услугите и връзката и зависимостта на иноваторите от глобалните конкурентни пазарни сили и тяхната непосредствена социално-икономическа и институционална среда. Към това трябва да се добавят и проблемите, свързани със създаването на ефективна система за оценка на управлението на иновациите, проблем, който се определя от бързо променящото се значение на иновациите в съвременната икономика.

Обоснована е необходимостта, че е важно не само да се създаде иновативен продукт, но и да се гарантира неговата конкурентоспособност, а това означава адекватни иновативни научни, управленски, технически, социално-икономически и екологични решения. Иновационните показатели са ключови за ефективност – измерват колко ефективно се развива и подобрява един бизнес, за да се гарантира, че се движи в положителна и печеливша посока. Способността на една компания бързо да внедрява и реализира иновативен продукт е ключов фактор за успеха ѝ. Това е предизвикателство при управлението на иновациите в предприемачеството и е особено актуално в съвременната динамична икономическа реалност.

Подчертано е, че иновациите са трудни за измерване и често бизнес организациите ползват най-видимите показатели, вместо да се фокусират върху най-правилните, които да оформят точната картина, да подпомогнат правилното разпределение на ресурси, да оценят ефективността на иновацията т.е. да бъдат в пълен синхрон и съответствие с фирмената стратегия и целите заложи в нея. Друга често допускана грешка е използването на много и разнородни показатели, което не само усложнява анализирането им, но и пречи на ефективната оценка на иновациите, а иновационната цел бива размита и неясна.

В дисертационния труд е посочено, че липсата на общоприето определение за иновация се оказва и основна пречка при създаването на набор от показатели за измерването на иновациите. Но се отстоява и виждането, че прилагането на адекватни иновационни показатели и методика за анализирането им са фактори, позволяващи не само проследяване напредъка на бизнеса, но са и своеобразен мотивационен двигател, насърчаващ иновационната активност за постигане на целите, отразяващи визията и мисията на организацията. Ефективното им измерване и оценка се сблъскват с предизвикателства – сложността на стойностното определяне на нематериалните активи, като генерирането на идеи и сътрудничеството на служителите, или вероятността строгата рамка от показатели да задуши креативността и да създаде твърде тесен фокус върху краткосрочните резултати за сметка на дългосрочните иновационни цели. Следователно ефективното измерване на иновациите изисква структуриран и всеобхватен подход, позволяващ постигането на баланс между измерването на производителността и насърчаването на среда, благоприятстваща креативността, съответстващ на стратегическите цели и обхващащ различните етапи от иновационния жизнен цикъл – от генерирането на идеята до нейната комерсиализация.

Авторът подчертава, че въпреки безпроблемния начин за наблюдение на иновациите, чрез комбиниране на показатели за иновационния процес и бизнес характеристики, в днешната динамично развиваща се икономическа среда използването на традиционни иновационни показатели не може да се прилага без модификация и адаптация към новите социално-икономическа реалност, тъй като те предоставят ограничено разбиране за същинското състояние на управлението на иновациите в бизнес организацията. Моделът, обединяващ оценката на ключови входни и изходни характеристики, свързани чрез причинно-следствена връзка подпомага реализирането на подход, отговарящ на идеята за успешни иновации като синергията от множество допълващи се фактори за успех в известна степен е ефективен, но използването на ключови финансови и нефинансови показатели за оценка на иновационния процес осигурява по-добрата синергия между материалните и нематериалните активи.

Параграф 4.2. е посветен на анализа и оценката на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България. В дисертацията, като резултат от проведено от автора анкетно проучване, са изследвани предприемаческата активност и иновационния потенциал на предприемаческия бизнес. За тази цел е проведено емпирично проучване и са използвани определен набор от методи и подходи, включващи:

- Анкетното проучване се базира на получаването на информация от самите респонденти чрез въпроси и отговори;
- Количествен метод, чрез който се събират, измерват и анализират цифрови данни от голям брой участници, като установяването на количествените параметри се достига чрез методите на статистическия анализ и на експертните оценки.
- Комбинация от качествени и количествени методи (смесен метод), който осигурява по-реалистичен подход към всички констатации и представя разнообразни възможности за тези констатации.
- Възможност за самооценка, като достоверността и надеждността на отговорите са в зависимост от правилното формулиране на зададените въпроси;
- Икономическо-статистически метод и графично моделиране;

- Метод на сравнението, за чието ефективно прилагане е осигурена съпоставимост на данните;

- Дескриптивен подход за интерпретация на данните.

Резултатите показват, че:

- ✓ извадката е доминирана от малки и микропредприятия, предимно с кратка до средна продължителност на пазарно присъствие. Това обуславя по-висока гъвкавост и адаптивност, но същевременно и ограничени финансови, човешки и организационни ресурси, които оказват пряко влияние върху иновационния капацитет;

- ✓ ясно се откроява силната зависимост на предприятията от собствени средства, докато използването на банкови кредити, европейски фондове и държавни програми остава ограничено. Това потвърждава наличието на финансова предпазливост и ограничен достъп до външни източници, което възпрепятства мащабното внедряване на иновации;

- ✓ че повечето предприятия осъзнават наличието на иновационен потенциал, но го определят като недостатъчно развит и неефективен модел или непълно реализиран. Доминира ресурсният и процесният подход към иновациите, докато стратегическото и системно разбиране остава по-слабо застъпено;

- ✓ човешките ресурси и управлението са водещи вътрешни фактори за иновационната дейност. Наличието на квалифициран персонал, креативно мислене и активна роля на ръководството се идентифицират като решаващи предпоставки за успешно въвеждане на иновации;

- ✓ пазарните фактори – като конкурентният натиск, очакваното пазарно търсене и предпочитанията на клиентите – се открояват като основни външни стимули за иновационна активност. Това показва, че предприятията възприемат иновациите преди всичко като пазарно обусловен инструмент за оцеляване и конкурентоспособност, а не като резултат от институционален натиск;

- ✓ по-голямата част от предприятията отчитат положителен ефект върху продажбите и конкурентоспособността, макар и често с умерена интензивност. Това потвърждава икономическата значимост на иновационната дейност, дори когато тя не е системно организирана;

- ✓ по отношение на измерването на успеха на иновациите, предприятията разчитат основно на финансови и пазарни показатели, като приходи и обратна връзка от клиенти. В същото време индикатори като патенти, интелектуална собственост и иновационна култура остават слабо използвани;

- ✓ резултатите за регистрацията на търговски марки и патентната активност показват ниска степен на формализирана защита на иновациите. Това разкрива недостатъчно осъзнаване на ролята на интелектуалната собственост като стратегически ресурс;

- ✓ анализирайки пречките и рисковете пред иновационната дейност показва, че те са концентрирани основно във финансовите ограничения, високите разходи за иновации, недостига на квалифициран персонал, както и в неблагоприятни институционални и макроикономически условия. В същото време подкрепящите фактори от страна на държавата и публичните институции се възприемат като недостатъчни.

На основата на направените изводи в дисертацията са формулирани следните основни препоръки, насочени към подобряване на иновационната дейност на предприятията:

- Разширяване и диверсифициране на източниците на финансиране, чрез улесняване на достъпа до европейски програми, рисков капитал и публично-частни партньорства, съобразени със спецификата на малките и средните предприятия.
- Инвестиране в развитие на човешкия капитал, чрез целенасочени обучения, стимулиране на креативността и изграждане на иновационна култура в рамките на предприятията.
- Засилване на управленския капацитет, като се насърчава стратегическото планиране на иновационната дейност и интегрирането ѝ в дългосрочните цели на организацията.
- Подобряване на връзката между наука и бизнес, чрез стимулиране на трансфера на знания, сътрудничество с научни организации и внедряване на резултати от научни изследвания в практиката.
- Повишаване на информираността относно защитата на интелектуалната собственост, включително търговски марки и патенти, като част от устойчивата иновационна стратегия.
- Разработване на по-ефективни държавни политики за подкрепа на иновациите, насочени към намаляване на административната тежест, осигуряване на предвидимост и създаване на стабилна институционална среда.
- Насърчаване на устойчиви и ресурсно ефективни иновации, особено в контекста на нарастващите разходи за енергия, вода и материали.

Съпоставяйки резултатите от анкетно проучване с данните и анализите на европейски и национални институции и организации може да се заключи, че състоянието на иновационната активност в България продължава да бъде на незадоволителни нива – 26-то място в Европейското иновационно табло.

Авторът уточнява, че причините за това включват: слабо развити човешки ресурси в науката и иновациите; ниски инвестиции в НИРД – 0,8% от БВП, далеч под националните и европейските цели; спад в патентната активност. Към факторите, отразяващи се негативно на иновационната активност са добавени и продължителната вътрешно-политическа и международна нестабилност, липса на върховенство на закона и разпространение на корупцията. Направен е изводът, че всичко това не допринася за развитие на активна иновационна дейност и спъва конкурентоспособността на българските стоки и услуги.

В **параграф 4.3.** са разгледани възможностите за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България. Отбелязано е, че българското национално стопанство се нуждае от реформи и структурни изменения, за да се впише в бързо променящата се глобална икономика. Предпоставки за това са налице, но твърде оскъдна е политиката за насърчаване на научно-изследователската и иновационна дейност.

Подчертано е, че ръстът на иновациите, до голяма степен зависи от подкрепата за научно-изследователската и развойна дейност, а в България все още не може да се

говори за адекватна политика за насърчаване на НИРД – факт, проследим, както в данните на Националния статистически институт, така и в анализите на Българската търговско-промишлена палата. Следователно ниските държавни инвестиции в НИРД, недостатъчният човешки ресурс, ангажиран в тази сфера са фактори, които пречат за развитието на научния капацитет, необходим за ефективното прилагане и развитие на иновационната политика и не спомагат за промяна слабото позициониране на България в европейското и световно иновационно пространство.

Таблица № 2. Дял на иновационно активните предприятия от общия брой предприятия 2022 г.

	Иновативно активни предприятия	Предприятия с продуктови иновации	Предприятия с бизнес процесови иновации
Общо	26.1	15.0	17.8
По икономически сектори			
Индустрия ¹	32.9	19.5	21.1
Услуги ²	19.6	10.8	14.5
По големина на предприятията според броя на заетите лица			
10 - 49	20.4	12.7	13.1
50 - 249	41.4	22.1	29.9
250 и повече	70.0	29.8	56.5

¹ Включва сектори В, С, D и Е на КИД – 2008

² Включва сектори Н, J и К, и раздели 46, 71, 72 и 73 на КИД - 2008

Източник: НСИ, <https://www.nsi.bg/statistical-data/303/874>

Направен е изводът, че насърчаването на иновационната предприемаческа дейност изисква целенасочена институционална политика за формирането на благоприятна среда и действия, стимулиращи създаването и подкрепянето на иновационно активни предприятия. Неблагоприятни тенденции, възпрепятстващи предприемаческата иновационна активност, спъващи конкурентоспособността и устойчивото икономическо развитие, се подхранват и от възприятието за неефективност на публичната администрация, което е значително под средното за Европейския съюз и спъва трайното формиране на благотворна икономическа среда.

Резултатите получени изнесените констатации дават основание да се приеме, че в условията на не особено благотворен бизнес климат т. е. съвкупността от икономически, социални и правни фактори, определящи нивото на инвестиционните рискове и нормите на предприемаческото поведение не са особено благоприятни, необходимостта от сътрудничество и сдружаване на предприемачите става все по-актуална и е спасителен вариант за МСП. Чрез мрежови връзки и партньорства, предприемачите могат да разширят възможностите си за иновации, да увеличат достъпа си до ресурси, информация и пазари, да идентифицират нови потенциални партньори и потребители. Работата в мрежа разширява достъпа до инвестиции и експерти, и допринася за непрекъснатия растеж и устойчиво развитие на бизнеса.

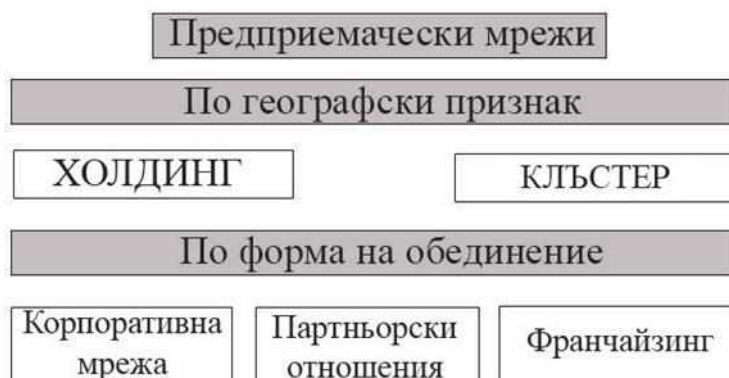
Направено е уточнението, че мрежовите предприемачески структури са естествен резултат от еволюцията на пазарната система и ускореното развитие на науката и технологиите, и представляват организационна форма, съчетаваща целите, ресурсите, традициите, опита, производствените възможности и напредналите технологии на мрежовите агенти, допускат бърза адаптивност спрямо променящата се среда, позволяват внедряване на различни иновации и осигуряват конкурентно предимство.

Подчертано е, че предприемаческите мрежи могат да бъдат групирани по географски признак и по форма на обединение като:

✓ холдинг – функционират на различни територии, със строга йерархична структура, основното предприятие управлява дъщерните компании, вниманието е насочено към високопечеливши области на икономическа дейност и инвестиционни проекти. Обединението е на правно установена норма.

✓ клъстер – обединение между равнопоставени малки и средни предприятия за постигане на общи цели, минимизиране на производствените разходи, ефективно използване на ресурсите, минимизиране на външните рискове и споделяне на опит и нямат ясна вертикална или хоризонтална йерархия.

Фигура № 4. Клъстерите като форма на предприемаческа мрежа за стимулиране на регионалното иновационно развитие



Източник: Польская С. (2022) Формы предпринимательских сетей

Констатира се, че клъстерите стимулират иновациите и/или увеличават конкурентоспособността и бизнес възможностите на техните членове чрез трансфер на технологии, насърчаване на взаимоотношенията, споделяне на ресурси, оборудване, обмяна на знания, опит и добри практики и др. А в условията на глобализация, иновационните клъстери играят ключова роля, както за развитие на предприемачеството, така и за привличането на чуждестранен капитал, създаващ нови технологични знания, увеличава интереса на инвеститорите към финансирането на иновации и дават възможности за международната мобилност на работната сила. Едновременно с това е направен изводът, че анализът на националната политика за изграждането и развитието на клъстери в България показва, че са приети стратегически документи, оформящи общата стратегическа рамка, осигурена е нормативна и програмна подкрепа, но без достатъчно конкретика и това поражда убеждението за привидност.

На базата на използваните данни и показатели, свързани с иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България от световни, европейски и национални институции и организации, както и от проведеното анкетно проучване, авторът извежда следните изводи:

- съществуването на множество методики за оценка потенциала на иновациите и за степента на тяхната приложимост, така от факта, че методиката на измерване на иновациите се основава на старата парадигма на индустриалната икономика. Това налага убеждението, че иновациите трябва да бъдат измервани по нов и адекватен начин, за да се повиши резултатът от тях, за да се постигне растеж на базата на ефективното управление на иновационните дейности и да се подобрят възможностите на МСП да засилят своята конкурентоспособност;
- прилагането на адекватни иновационни показатели и методика за анализиранието им са фактори, позволяващи не само проследяване напредъка на бизнеса, но са и своеобразен мотивационен двигател;
- състоянието на иновационната активност в България продължава да бъде на незадоволителни нива – 26-то място в Европейското иновационно табло. Основна причина за негативната тенденция, свързана с иновационната активност на България ниските разходи за научноизследователска и развойна дейност ;
- българската икономика се нуждае от реформи и дълбоки структурни изменения, за да се впише в бързо променящата се глобална икономика. В условията на не особено благоприятен бизнес климат т. е. съвкупността от икономически, политически, социални и правни фактори, определящи нивото на инвестиционните рискове и нормите на предприемаческото поведение, необходимостта от сътрудничество и сдружаване на предприемачите чрез формирането на предприемачески мрежи и клъстери, способства за ефективното развитие на малкия и средния бизнес и за подобряване на иновационната среда, улесняват преодоляването на съвременните предизвикателства и осигуряват пазарна адаптивност и повишена конкурентоспособност;
- социалната трансформация на обществото, отчитаща неговите дългосрочни нужди и интереси, е невъзможна без иновации в научната, технологичната, социалната, политическата, икономическата, екологичната и други сфери, а Формирането на широка иновационна и предприемаческа култура би съдействало за хармонична социална трансформация по пътя към изграждането на „икономика на знанието“.

Ясно очертана е необходимостта от специално внимание и бързи и дълбоки реформи в различни сфери, както и активното включване на академичните среди и максимално използване на съществуващите училищни или колежански програми, би помогнало за мотивирането и развитието на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес, за насърчаване на нови предприемачи и стимулиране на активна иновационна дейност.

Заклучение

В заключението са обобщени основните изводи от изследването и анализите в дисертационния труд. В него в синтезиран вид са открити и изложени обобщения и резултати от проведените изследвания, свързани с развитието на иновативния потенциал на предприемачеството, като част от процеса на интелектуализацията, имащ значима роля за растежа и устойчивостта на икономиката и е ефективен инструмент както за осигуряване на висока конкурентоспособност, така и за повишаване на жизнения стандарт.

Българската икономика се нуждае от реформи и изменения, за да се впише в бързо променящата се глобална икономика и авторът посочва възможни стъпки като:

- разширяване и диверсифициране на източниците на финансиране, чрез улесняване на достъпа до европейски програми, рисков капитал и публично-частни партньорства, съобразени със спецификата на малките и средните предприятия;
- инвестиране в развитие на човешкия капитал, чрез целенасочени обучения, стимулиране на креативността и изграждане на иновационна и предприемаческа култура;
- подобряване на връзката между наука и бизнес;
- засилване на управленския капацитет чрез насърчаване на стратегическото планиране на иновационната дейност и интегрирането ѝ в дългосрочните цели на организацията;
- разработване на по-ефективни държавни политики за подкрепа на иновациите, насочени към намаляване на административната тежест, осигуряване на предвидимост и създаване на стабилна институционална среда;
- насърчаване на устойчиви и ресурсно ефективни иновации, особено в контекста на нарастващите разходи за енергия, вода и материали.

Дисертационното изследване разкрива че феноменът предприемачество не може да бъде достатъчно изследван, ако се ограничи до икономически подход и икономически методи за анализ. Задълбоченото изследване изисква подход, който би позволил интегрирането на различни научни направления, на различни иновационни теории в тясна системна връзка, структурирани по нива (микро-макро) и по връзка теория-практика, прилагайки многостепенен анализ и обобщения. Постигнатите резултати и изводи могат да послужат като бъдеща основа за сходни изследвания и като ценен информационен показател за степента на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България в периода 2021-2025 година.

IV. СПРАВКА ЗА ПРИНОСИТЕ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Във връзка с разработването на дисертационния труд са изведени **следните приноси**:

1. Систематизирани, изведени и обобщени са основните теоретични подходи при изследване на иновациите, иновационния процес и иновационния потенциал. Изследвана е природа, същността и особеностите на предприемаческия процес.
2. Направена е характеристика на състоянието и развитието на предприемаческия бизнес в България.
3. Разработена е методология за оценка на състоянието на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес.
4. Направен е анализ на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.
5. Идентифицирани са най-често допусканите грешки при измерване на иновациите от бизнес организациите и са предложени възможности за развитие и управление на иновационния потенциал на предприемаческия бизнес в България.

V. ПУБЛИКАЦИИ, СВЪРЗАНИ С ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. **Атанасова А., Крачунова Д.** (2023). Иновативното предприемачество и колежанското висше професионално образование – утопия или възможност. *Годишник на Колеж по туризъм*, Том 2, ISSN: 2815-407X (Print); 2815-4169 (Online), с. 85-96 **(статия)**
2. **Атанасова А., Крачунова Д.** (2024). Българските предприемачи през 19 век - носители на новаторство. *НАУКОВИЙ ВІСНИК, Міжнародний випуск (українсько-болгарський), Наукові публікації УЛС „Львівський Ставропігон“ та викладачів Коледжу туризму м. Благоєвград, Болгарія, УДК 332.025*, с. 40-53 **(статия)**
3. **Filipova M., Atanasova A.** (2025). Forming Entrepreneurial Culture through Education. *Journal "Strategies of Educational and Scientific Policy"*, National Publishing House „Az-buki“. Issue 3/2025, year XXXIII. <https://doi.org/10.53656/str2025-3-2-for>
(in Bulgarian) **Филипова М., Атанасова А.** (2025). Формиране на предприемаческа култура чрез образование. *Сп. „Стратегии на образователната и научната политика“*, Национално издателство „Аз-буки“. Книжка 3/2025, година XXXIII, <https://doi.org/10.53656/str2025-3-2-for> **(статия)**
4. **Atanasova A.**, (2024). Innovation Activity - a Factor for Increasing Competitiveness. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)*, Democritus University of Thrace – Kavala campus, Volume 17, Issue 2, ISSN: 2408-0098 (Print); 2408-0101 (Online), pp. 59-68. DOI: 10.25103/ijbesar.172.06
(in Bulgarian) **Атанасова А.**, (2024). Иновационната активност – фактор за повишаване на конкурентоспособността. *Международно списание за бизнес и икономически науки, приложни изследвания (IJBESAR)*, Тракийски университет „Демокрит“ – кампус Кавала, Том 17, брой 2, ISSN: 2408-0098 (Print); 2408-0101 (Online), с. 59-68. DOI: 10.25103/ijbesar.172.06 **(студия)**

**SOUTHWEST UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI"
BLAGOEVGRAD
FACULTY OF ECONOMICS
Department of Business Management and Marketing**



Adriana Kostadinova Atanasova

**OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT AND MANAGEMENT
OF THE INNOVATION POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL
BUSINESS**

AUTHOR'S ABSTRACT

of the Dissertation work
for the award of the educational and scientific degree „Doctor“
in the doctoral programme
“Economics and Management (Entrepreneurship)”

Supervisor:

Professor Milena Filipova, PhD

Second supervisor:

Assoc. Professor Anila Bosniaki, PhD

BLAGOEVGRAD

2026

The dissertation work consists of an introduction, a main body divided into four chapters, and a conclusion. It comprises 356 standard text pages. A total of 303 literature sources and 18 online sources have been used. The dissertation work includes 5 appendices totalling 13 pages. The text contains 19 tables and 62 figures, whilst the appendices contain 1 table and 3 figures.

The author of the dissertation is a PhD student in the Department of Business Management and Marketing at the Faculty of Economics of the Southwest University "Neofit Rilski" - Blagoevgrad.

The defence of the dissertation will take place on 7 July 2026 at Southwest University "Neofit Rilski"- Blagoevgrad, in hall 406 at 11.00 a.m. The materials for the defence are available at the Department of Business Management and Marketing, Faculty of Economics, Southwest University "Neofit Rilski"- Blagoevgrad.

I. GENERAL CHARACTERISTICS OF THE DISSERTATION

Innovation has accompanied human civilisation throughout its history, but in the modern 21st century it has become a decisive tool for sustainable development and prosperity, an important factor ensuring high-quality economic growth, directly linked to the transition to the ‘knowledge economy’. And the development and management of the innovation potential of entrepreneurial business is a key issue in the search for possible ways to shape a modern, effective and sustainable economy, whose main resources are people’s experience and creative potential, scientific and technical achievements, high technologies applied in practice i.e. the creation and large-scale implementation of innovations, as well as the stimulation of the development of various forms of entrepreneurial activity, the fruitful coexistence of large structures and small enterprises, the development of network organisations, and so on.

The dynamic growth of innovative entrepreneurship is a global trend leading to the expansion of innovative economic sectors and the emergence of new ones; it stimulates increased competitiveness and the creation of original competitive advantages, and helps to expand opportunities for public well-being and prosperity.

Contemporary entrepreneurship is multifaceted in nature, encompassing not only scientific, technological, production and organisational aspects, but also social ones, the search for innovative solutions to overcome the problems and challenges in social systems and the implementation of rational, humanistic policies that meet public expectations. Furthermore, innovations cannot be implemented without a change in public attitudes, and the development of modern social innovations invariably accompanies economic transformations.

An informed understanding of the significance of the innovation potential of entrepreneurship in economic systems not only facilitates the study of the paradigm of innovation economic growth, but also forms the basis for the development of national strategies and policies for sustainable socio-economic prosperity and enhanced competitiveness, based on the successful integration of the results of scientific and technological activity.

The dissertation submitted for discussion focuses on the development and management of the innovation potential of entrepreneurial business, examining the evolution of theoretical frameworks for innovation, their role in the transformation of the economy, and the characteristics of the entrepreneurial process. Empirical studies of the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria are also utilised, enabling conclusions to be drawn that reveal the main difficulties faced by entrepreneurs in the country.

With a focus on the innovation potential of entrepreneurial business, the dissertation devotes special attention to entrepreneurship in Bulgaria, and the role of institutions in its development, with the focus directed not only towards the economic environment but also towards the formation of specific socio-cultural and educational conditions necessary for building an entrepreneurial and innovative culture.

Relevance and significance of the research topic

The theory of innovation and innovation potential is one of the most dynamically developing doctrines in the field of economics. Its development began in the first half of the 20th century, passing through several stages, yet it remains relevant today, and its diverse strands reflect the complex processes of socio-economic transition towards a qualitatively new

stage of development. The theory of innovation and innovation potential continues to develop actively, and its viability is determined by:

- The dynamics of competition in the context of globalisation and a rapidly changing market environment, which determine the important role of innovation and the development of innovation potential for the survival and development of entrepreneurial business.
- The growing role of innovation as a significant factor in contemporary progress, leading to profound structural changes in the economic, social and political spheres, whilst the level of development of innovative potential is one of the key indicators of the sustainability of socio-economic growth.
- The need to develop models for the effective management of innovation processes and innovation potential requires a thorough understanding of the nature of innovation, encompassing not only the creation and implementation of something new, but also the overcoming of previous, 'traditional' economic, political, cultural and social models of organisation and their transformation in line with the dynamic present.

The positive outcome of innovation in entrepreneurial activity is achieved not only through the implementation of innovations and entrepreneurial activity. It depends on effective and high-quality management, detailed analysis and rigorous planning of the innovation development process, taking into account the expected positive results and potential risks. Consequently, assessment methods, monitoring and control play a decisive role in the management of innovation development and the innovation potential of entrepreneurial businesses, through which the sustainability of innovation potential can be achieved, i.e. the business organisation's stable readiness to develop, evaluate and implement innovations.

Existing methods for assessing innovative development focus on analysing a large number of diverse indicators, which makes it difficult to calculate, analyse and summarise them. At the same time, no attention is paid to the fact that the assessment of innovative development must be carried out in conjunction with an assessment of the economic condition of the business in question, in order to determine the adequacy of resources for implementing the innovation strategy and to update and refine management models. This also requires a mechanism based on the application of a rational assessment of the existing potential and the risks to the innovative development of the business organisation, with the help of which innovative activity can be adjusted and the right decisions made regarding the implementation of innovations and the development of innovation potential.

From the perspective of the practical need to analyse the innovation potential of entrepreneurial business, it should also be noted that in most countries around the world, state policy is implemented to build and develop national innovation systems that stimulate the factors for the generation, cultivation and commercialisation of innovations, whilst the growing competition among national innovation systems for resources for their development (primarily human capital) requires the continuous updating and strengthening of the 'economy–science' feedback loop.

The topic of this dissertation involves further research into the innovation potential of entrepreneurial business, synchronised with rapidly developing technologies, with the aim of effectively and sustainably managing this activity and developing a management model. There are numerous studies in the field of innovation, but the majority of them focus primarily

on theoretical aspects, with less attention paid to applied issues. And in the context of the modern economy and dynamically growing competition, combining theoretical aspects with practical and applied perspectives requires further study to formulate the favourable behaviour and development of entrepreneurial business. This determines the direction of the chosen topic of the dissertation research, its aim and objectives.

State of the art

In the theory of innovation and innovative entrepreneurship, authors such as B. Santo, G. Mensch, B. Twiss, J. Van Dine, R. Ayres, R. Solow, H. Etzkowitz, L. Leydesdorff, P. Drucker, B. Shapiro and many others have made significant contributions. These topics have not escaped the attention of Russian authors such as Yu. Yakovets, R. Fathutdinov, V. Lapin, O. Korobeinikov and others. Nor should we overlook the names of N. Kondratiev, P. Sorokin, S. Kuznets and J. Bernal, who, with their concepts—some of which lie outside the field of economics contribute to the development of innovation theory.

Bulgarian academic literature contains a significant number of theoretical and empirical studies covering the issues of innovation and entrepreneurship and their place in the domestic sectors of the economy and industry. Authors such as R. Chobanova, K. Todorov, Y. Koev, I. Angelov, I. Pantaleeva, G. Marinov and many others have devoted their efforts to these issues and, through their academic research, have taken their rightful place among the pantheon of world-renowned scholars.

Today, in a rapidly changing world, innovative entrepreneurship plays an increasingly significant role, the success of which is determined by the ability to balance costs and revenues by applying strategies of temporary market advantage through the introduction of innovations. A similar view of competition as the pursuit of innovative advantages was proposed by Joseph Schumpeter in his book *“The Theory of Economic Development”*. Undoubtedly, Schumpeter is a key figure in the analysis and scientific justification of innovation and entrepreneurship as: innovation as a source of economic change, as well as a source of business cycles, he defines five main types of innovation, he distinguishes invention from innovation, he assigns a special role to the entrepreneur as an innovator, describing them as introducing ‘new combinations’ and as a source of economic change.

Schumpeter’s views have been recognised by a number of authors, but among his most active promoters, Christopher Freeman stands out as the father of innovation studies, though there are also authors such as Israel Kirzner who disagree with some of Schumpeter’s propositions regarding the role of the entrepreneur.

The problems of innovation and entrepreneurship are the subject of academic research by a number of Bulgarian and foreign authors. New theories are being formulated and models constructed that reflect various aspects of innovation and entrepreneurship, but a generally accepted academic concept on these issues is still lacking.

The object of the research is the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria.

The subject of the research is the opportunities for the development and management of the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria.

The main **scientific thesis** of the dissertation is: The rapid pace of change in the environment in which entrepreneurial businesses operate necessitates continuous efforts to achieve market success and enhance competitiveness. This can be achieved through the implementation

of innovations and the management and development of the innovative potential of entrepreneurial businesses.

Aim and objectives of the study.

The main objective of this dissertation research is to analyse and assess the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria and to identify opportunities for their development and management.

Research objectives:

1. Systematising, identifying and summarising the main theoretical approaches to the study of innovation, the innovation process and innovation potential.

2. To examine and analyse the main theoretical approaches to the nature and development of entrepreneurial business, and to the essence and characteristics of the entrepreneurial process.

3. To characterise the state and development of entrepreneurial business in Bulgaria.

4. Development of a methodology for assessing the innovation potential of entrepreneurial businesses.

5. Analysis and assessment of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria.

6. Proposing opportunities for the development and management of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria.

The methods used to achieve the research objectives are as follows: comparison method, analysis and synthesis method, induction and deduction method, grouping method, intuitive and systematic approach, content analysis, tabular and graphical method, methods for revealing the structure, dynamics and geographical location of the enterprises under study, questionnaire method. The methods listed provide the means to address the research objectives.

The main sources of information are statistical data published by the National Statistical Institute (NSI), Eurostat, the Innovation Strategy for Smart Specialisation 2021–2027, the Global Innovation Index of the World Intellectual Property Organisation (WIPO), analytical materials from the Ministry of Innovation and Growth, research and development by scientific institutions; scientific papers, books and works by contemporary and classical authors; results of a survey conducted by the author. Based on the research conducted, conclusions have been drawn, key challenges to the development and management of innovation potential have been identified, and recommendations have been proposed for the development and management of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria.

Limitations of the study.

The dissertation research is limited in terms of the choice of research subject, covering only companies engaged in entrepreneurial business. The study is limited in terms of the research period, namely from 2021 to 2025, although data from global and national institutions and organisations from an earlier period were also used in the process of developing the thesis. Limitations also exist in terms of geographical scope, as the entrepreneurial firms studied do not represent all regions of Bulgaria.

II. STRUCTURE AND CONTENT

The dissertation consists of an introduction, a main body divided into four chapters, and a conclusion. It comprises 356 standard text pages. A total of 303 literature sources and 18

online sources have been used. The dissertation includes 5 appendices totalling 13 pages. The text contains 19 tables and 62 figures, whilst the appendices contain 1 table and 3 figures.

THE STRUCTURE OF THE THESIS IS AS FOLLOWS:

INTRODUCTION

CHAPTER ONE. THE EVOLUTION OF CONCEPTS OF INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMIC THEORIES

1.1. Evolution of theoretical approaches to the study of innovation and innovation potential

1.2. Entrepreneurship in economic theories – a historical retrospective and contemporary concepts

CHAPTER TWO. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INNOVATION AND THE INNOVATION POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL BUSINESS

2.1. The nature and classification of innovation

2.2. Characteristics of the innovation process

2.3. Innovative development and factors influencing the innovation potential of entrepreneurial business

2.4. Innovation and the transformation of the modern economy

CHAPTER THREE. ENTREPRENEURIAL BUSINESS IN BULGARIA

3.1. Nature and development of entrepreneurial business

3.2. The essence and characteristics of the entrepreneurial process

3.3. Management of the innovative potential of entrepreneurial business

3.4. The state and development of entrepreneurial business in Bulgaria

CHAPTER FOUR. ASSESSMENT OF THE INNOVATION POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL BUSINESS IN BULGARIA

4.1. Research methodology

4.2. Analysis and assessment of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria

4.3. Opportunities for the development and management of the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria

CONCLUSION

REFERENCES

APPENDIX 1 (Table 1. Evolution of the concept and theoretical views on entrepreneurship)

APPENDIX 2 (Figure 1. Classification of the main theories of innovation)

APPENDIX 3 (Figure 2. Doblin's types of innovation)

APPENDIX 4 (Fig. 3. Model of the entrepreneurial process according to Hisrich and Peters)

APPENDIX 5 (Survey)

LIST OF PUBLICATIONS

III. SUMMARY OF THE CONTENTS OF THE DISSERTATION

Chapter One. The evolution of concepts of innovation and entrepreneurship in economic theories.

The first chapter focuses on the evolution of theoretical approaches to the study of innovation and entrepreneurship. Different scholars, in their research endeavours, start from different points of departure, use different approaches, and develop different hypotheses regarding the economic nature of innovation, but the common thread running through them is the positive socio-economic impact of innovation and entrepreneurship.

In **paragraph 1.1.** the focus is on the development of innovation theory, with the primary aim of this section of the thesis being to present the multitude of theories on innovation, to reveal the specific characteristics of innovation within the framework of the theories under consideration, systematising and conducting a comparative analysis of the main elements in search of their common features, with a view to examining the processes involved in the formation of these theories and the possibilities for combining them. The analysis of the evolution of theoretical approaches to the study of innovation and innovation potential begins with the search for, selection and analysis of existing theories of innovation within the various branches of economic science, followed by a comparative analysis across the different scientific schools and disciplines. On the other hand, identifying the approaches to the study of innovation theories allows for a clarification of the research perspectives of the general theory of innovation as a system of theories with potential for integration.

The emphasis is placed on the ongoing development of innovation theory. The role and nature of innovation, and of innovative activity as a subject of study, including their evolutionary development, understandably continue to be a focus of scientific inquiry for a number of authors. The relevance of innovation theory and its impact on economic development, as well as the need to develop, maintain and adequately update national innovation systems, requires increased interaction between the economy and science, which justifies the scientific race and determines the place of each national economy within the global economy. And the systematisation of the main tenets of contemporary innovation theory is a topical issue aimed at resolving not only theoretical but also practical problems.

It is noted that different scholars, in their research endeavours, start from different points of departure, use different approaches, and develop different hypotheses regarding the economic nature of innovation, but the common thread linking them is the **positive** socio-economic impact of innovation.

The primary aim of this section of the thesis is to present the multitude of theories on innovation, to reveal the specific characteristics of innovation within the framework of the theories under consideration, and to systematise and conduct a comparative analysis of the key elements in order to identify their common features, with a view to examining the processes involved in the formation of these theories and the possibilities for combining them. The analysis of the evolution of theoretical approaches to the study of innovation and innovation potential must begin with the identification, selection and analysis of existing theories of innovation within the various branches of economic science, followed by a comparative analysis across the different scientific schools and disciplines. On the other hand, identifying the approaches to the study of innovation theories allows for a clarification of the research

perspectives of the general theory of innovation as a system of theories with potential for integration.

It has been argued that contemporary academic research defines innovation by drawing on theoretical concepts that have existed since the first half of the 20th century. In the process of the formation and development of innovation theory, several stages can be distinguished in the evolution of scholars' views on innovation. These stages provide an opportunity to present a comprehensive picture of the changes in innovation theory.

By outlining four stages in the evolution of innovation theory, the specific characteristics of each stage are examined. At the same time, it is clarified that attempts to classify the scientific schools using different approaches would be misguided and even harmful, as discussions among scientists continue and each school has its place in the development of innovation theory. It would be more rational to synthesise the existing positions within specific chronological boundaries, their main characteristics and their respective representatives, and to highlight the main points of contention between them, as well as their strengths and weaknesses in their approaches to interpreting the definition of 'innovation'.

Attention is paid to the theory of long waves and the role of innovation in the cyclical nature of change, as reflected in the works of Nikolai Kondratiev, Joseph Schumpeter and Gerhard Mensch – concepts that continue to provoke academic debate today. The conclusion drawn is that, despite this, analysing the phases of business cycles and forecasting them contributes to the formulation of a preliminary strategy that identifies the possible ups and downs of the economy and helps to overcome likely economic shocks.

As a result of the review of some of the theories of innovation by internationally recognised scholars within the framework of evolutionary economics, from the perspective of researchers' approaches to defining the nature and main characteristics of innovation, as well as its impact on the economy and society, two main strands emerge: **classical and alternative**, each comprising different schools of thought.

The classical theory of innovation encompasses a range of fields whose primary aim is to define the nature of innovation, its relationship with and influence on the economic sphere, and its historical development. Within this field, one can distinguish between **the economic** and the **scientific-historical** approaches to the nature of innovation. **The economic approach** as an independent field of study was established in 1911 by Joseph Schumpeter and his work *'The Theory of Economic Development'*, in which the issues of innovation or, to use the author's original terminology, new combinations of changes in development were examined for the first time.

Simon Kuznets also made a significant contribution to economic theories of innovation by introducing the concept of epoch-making innovations, as well as Robert Solow, who developed a macroeconomic model accounting for the contribution of technology to economic growth and confirming the decisive influence of scientific and technical development on economic progress.

The **scientific-historical** approach to the nature of innovation involves an analysis of the impact of technological progress at various stages of social development. The historical perspective on innovation is a factor of particular importance, because the history of innovation, both in the distant past and the recent past, or in its recent 'achievements', determines a nation's social or collective expectations regarding its innovative future. These

expectations are an extrapolation of the history of innovation and are therefore a factor contributing to its development and public acceptance and approval. A seminal study in this field is John Bernal's "Science in the History of Society", whose main aim is to systematise and present an overall picture of the progress of science across historical eras, as well as to demonstrate the link between the development of science and other aspects of human history.

Alternative theories of innovation, which suggest that the substance of innovation is transferred to other spheres of life, are also examined. These can be divided into three categories: **social theories, theories of the cyclical nature of innovation, and theories based on the ecosystem approach** to innovation. Notable figures in this context include Christopher Freeman, Henry Etzkowitz and Loit Ledesdorf, the American economist B. Twiss, as well as Robert Ayres – one of the first to conduct research applying the ecosystem approach.

An analysis of the leading concepts and theories developed within the context of innovation issues allows us to assert that scientific ideas regarding the role of innovation in the economic process have undergone a significant evolution over more than a century of their development. These changes consist not only in the deepening of the fundamental tenets and the expansion of the conceptual apparatus of innovation theory, but also in the further refinement of various aspects of this theory, focused on the practical application of theoretical developments in the real economy. Increasingly, issues are being explored that relate not to the understanding of innovation itself, but to the creation of the necessary conditions or the provision of a conducive environment in which the implementation of innovation is most effective. In this regard, scientific thought is developing across three main levels of economic activity, namely: research related to the introduction of innovations at the microeconomic level (enterprises, firms) is supported by theoretical developments at the macroeconomic level (for example, issues concerning the creation of territorial and national innovation systems).

At the same time, the main trend, indicating not only a shift in researchers' scientific interests, but also the evolution of their perception of the very subject of research, is the gradual move away from the exclusively technical and technological framework of ideas regarding the role of innovation in the economy. To date, these scientific ideas have progressed towards a social and humanistic paradigm of innovation. This evolution seems natural during the final transition to a post-industrial society and in the context of the growing importance of the humanistic aspects of economic activity, which are aimed not only at meeting the needs of society and improving living standards, but also at improving the quality of human capital itself.

On the basis of the above, it has been established that the potential for innovative development is far from exhausted, and this circumstance leaves ample scope for further research in this field of scientific knowledge.

Paragraph 1.2. presents a historical overview and contemporary concepts of entrepreneurship in economic theories. The main focus is on examining the evolution of economists' understanding of entrepreneurship as an economic activity.

From a scientific point of view, entrepreneurial activity itself is an extremely complex and unique phenomenon. Uncovering its essence and developing recommendations regarding the forms and scope of strategies for supporting and regulating entrepreneurship is a complex task, requiring not only an analysis of the purely economic aspects of entrepreneurship, but also a diverse arsenal of economic theory – institutional-evolutionary, neoclassical, social and

managerial variants of the concept of entrepreneurship. The significance of entrepreneurship for the economy is reflected in the growing interest in it as a subject of research in academic literature and, in particular, in economic studies.

It has been established that entrepreneurship is a key element of the economic landscape and an important factor in stimulating innovation, promoting economic growth and enhancing public welfare. Consequently, the analysis, study and systematisation of entrepreneurship as a specialised field of scientific knowledge is appropriate; however, unfortunately, there is still no generally accepted theory of entrepreneurship, nor are there common formulations of its basic concepts, functions and significance. However, there is a consensus in academic circles that for entrepreneurship to acquire academic legitimacy, it must establish a distinct field. 'It must have a conceptual framework that explains and predicts a set of empirical phenomena not explained by other fields.'¹

Entrepreneurship is still being conceptualised and refined, and researchers apply different approaches to the foundations of entrepreneurship in contemporary and historical contexts, employing a wide range of objectives and tasks, theoretical perspectives and methodologies. All this defines entrepreneurship as a multifaceted phenomenon, studied by a variety of disciplines, each of which uses its own concepts and criteria, and explains the existence of numerous definitions of entrepreneurship; however, in most definitions the emphasis is placed on the entrepreneur as an agent of change, as a driving force determining development.

It is emphasised that, based on the methodological characteristics of the analyses by various economists and different economic schools, two main types of concepts related to entrepreneurship can be distinguished: those that use **a functional approach** and those that use **an interdisciplinary approach**.

Concepts that apply the functional approach view entrepreneurship not as a separate subject of study, but within the context of the functional role of entrepreneurial activity in the economy. This group includes Johann von Thünen, Ludwig von Mises and Frank Knight, who view entrepreneurship primarily as the function of bearing the burden of risk and uncertainty, as well as Jean-Baptiste Say and Alfred Marshall, who maintain that the entrepreneur's primary function is to coordinate the factors of production and view entrepreneurship as one of the four basic economic resources – labour, land, capital and entrepreneurship. The group of concepts applying the functional approach also includes figures such as Joseph Schumpeter, Peter Drucker and Tom Lumpkin, according to whom entrepreneurial activity is presented as a function of innovation and novelty. The functional approach also encompasses the concept of the Neo-Austrian School – I. Kirzner, F. Hayek, L. Mises, and others – whereby entrepreneurial activity is not only an integral characteristic of the market economy but also a necessary condition for its effective functioning.

The interdisciplinary approach in the theory of entrepreneurship has developed by combining applied economics and management disciplines. Notable representatives of this approach, characteristic of the German historical school, are the two German professors from the late 19th century Werner von Sombart (1863–1941) and Max Weber (1864–1920). In

¹ Veciana, J.M. Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. *In*: Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspectives. 2007, p. 30, <https://www.uv.es/bcjauevg/docs/LibroCuervoRibeiroRoigENG.pdf>

explaining the phenomenon of entrepreneurship, they focus, on the one hand, on analysing the characteristics of the entrepreneur's economic behaviour and, on the other, on the psychological motives behind this activity. As a result, both view the entrepreneur as the bearer of a specific 'spirit' that embodies the desire for profit, adventure and excitement. They see its foundation in the religious and moral foundations of the people.

The interdisciplinary approach also encompasses the research of representatives of the institutional school of economic thought, where the central thesis is that economies are best understood by assessing history, real-world institutions and socio-economic interrelationships. Representatives of this school, such as D. Johnson, R. Brooksbank, E. Nelson and Karl Polanyi, bring all economic relationships between the entrepreneur and the market into the realm of managerial understanding.

It is noted that the multidisciplinary nature of entrepreneurship allows for the distinction of various sociological, psychological and anthropological theories of entrepreneurship, as well as opportunity-based and resource-based theories of entrepreneurship.

The theory of entrepreneurship also identifies four stages, examined in detail along with their respective characteristics and representatives. The emphasis is rightly placed on the ideas of Schumpeter, who views the economic system not as a passive process of the circulation of funds, but as a constantly evolving dynamic system, and perceives entrepreneurship as a driver of technological development and a spontaneous disruption of equilibrium. His definitions of innovation and entrepreneurship reflect his endeavour to understand the complexity of these phenomena, but also give the impression of a lack of clarity, which leaves room for criticism from various authors.

Attention is paid both to Israel Kirzner, a representative of the Austrian School, who views entrepreneurship as a process of transition from one state of equilibrium to another and attributes to entrepreneurs the ability to detect imbalances in dynamic competitive markets, and to William Baumol, who considers the relationship between entrepreneurship, innovation and economic growth in contemporary conditions to be fundamental; that is, entrepreneurship is an endogenous factor that contributes to increased economic growth.

The conclusion is drawn that, in contemporary conditions, several directions in the evolution of the theory of entrepreneurship are clearly emerging. As the theory of entrepreneurship is an integrative discipline, it continues to seek a new unifying paradigm. However, due to the lack of a unifying paradigm, it is important to develop a new approach that allows for the use of all possible paradigms in solving entrepreneurial problems.

Among the whole host of scholars who have devoted their research to entrepreneurship, the names of Bulgarian scholars such as Stoyan Bochev, Ivan Rankov, Prof. Naum Dolinski, Prof. Kiril Todorov and others, who, through their work, contribute to revealing the essence, role and significance of entrepreneurship.

It is emphasised that innovative activity in the modern economy is becoming a defining feature of entrepreneurship. Furthermore, innovation is not merely an invention or a discovery, but also involves the practical application of an entrepreneurial idea, i.e. the commercialisation of new technical, technological, organisational and other developments. An important aspect of the development of entrepreneurship is the emergence of high-tech firms, including venture capital firms, where the inventor and the entrepreneur work together.

It is concluded that, at the present stage, the theory of entrepreneurship is developing in symbiosis with applied economics and management disciplines, applying an interdisciplinary approach. This enables the refinement of the entrepreneurial organisational structure, ensures effective interaction between large and small businesses, and facilitates the development of new forms and methods of competitive struggle.

Chapter Two. Conceptual Foundations of Innovation and the Innovative Potential of Entrepreneurial Business

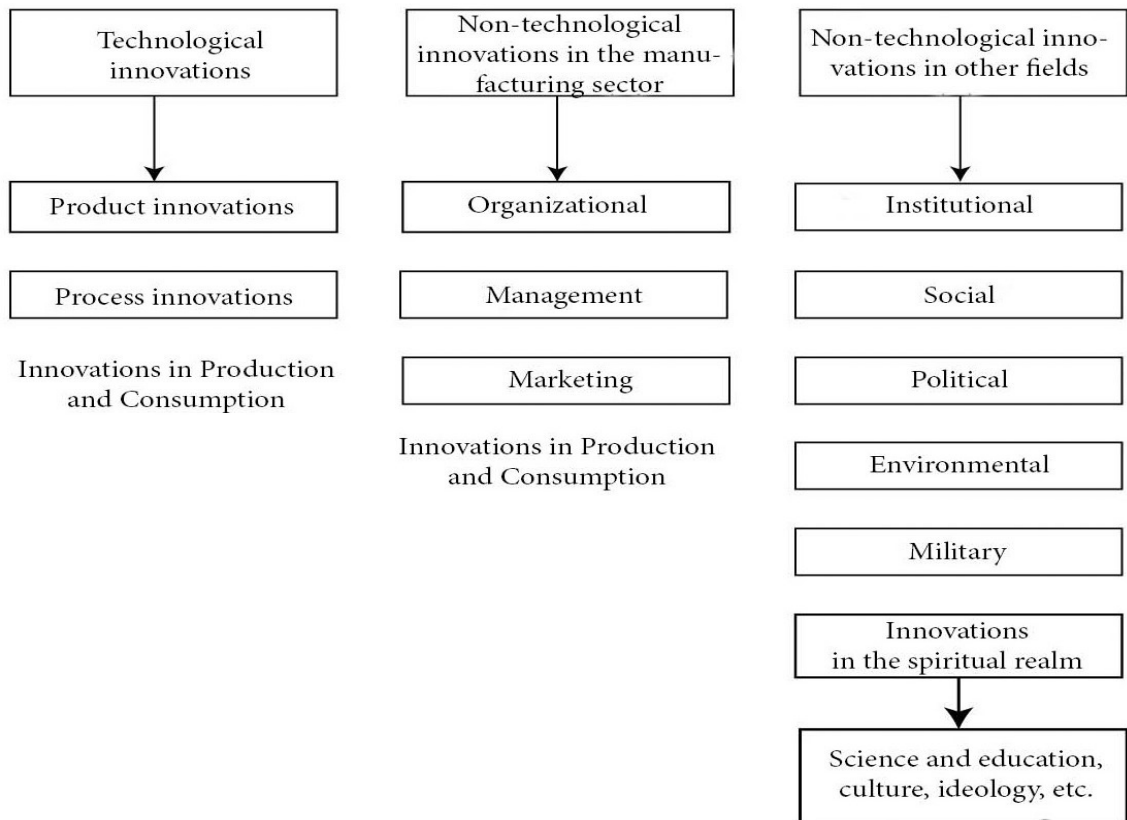
The second chapter analyses the nature and classification of innovations, examines the characteristics of the innovation process, and considers the factors influencing the innovation potential of entrepreneurial business. Attention is also paid to innovations and the transformation of the modern economy.

Paragraph 2.1. justifies the need to classify and divide innovations into separate groups according to specific criteria, which allows for the systematisation of knowledge regarding the nature of innovations, their manifestation, and their position and role within the organisational structure. This makes it possible to determine the nature of innovation processes and the characteristics of their management, as well as to assess the innovative activity of companies by investors, government bodies, credit institutions and other bodies supporting innovative entrepreneurship; consequently, the classification scheme for innovations has not only theoretical significance but also practical application, which underscores the need for its development. However, the existence of a multitude of definitions of the concept of 'innovation' also leads to diverse classifications of innovations. Currently, in the economic literature, there are a large number of classification characteristics and numerous systematisations, the composition and structure of which vary depending on the objectives and subjects of the authors' research.

It is emphasised that there are numerous views in the scientific literature regarding the structure of the set of innovations and their classification characteristics. If we consider the more significant of these, which form the basis of well-known classifications, it can be seen that most of them apply a method based on the division of objects, their grouping on the basis of characteristic elements, and the creation of a generalised model.

Based on the principle of universality, innovations can be divided into two main groups – technological and non-technological. Technological innovations (product and process) result from the application of scientific knowledge in practical activities aimed at developing a new technological process, creating a new product, or improving the quality of an existing one, whilst non-technological innovations, or those in the production sphere – organisational, managerial and marketing – or those relating to other spheres – institutional, environmental, social, state-political, military, and innovations in the cultural sphere – are non-technological.

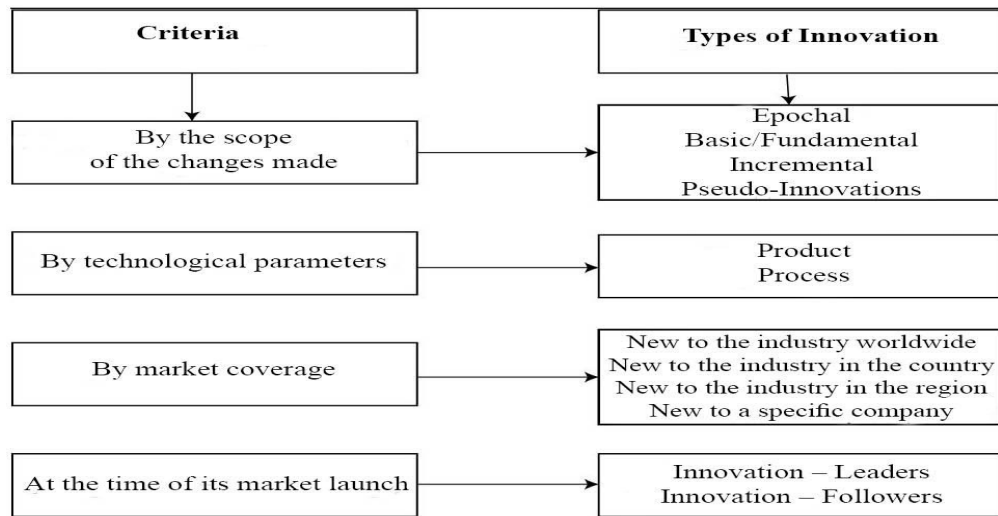
Figure № 1. Classification of innovations according to the principle of universality



Source: Revised and supplemented by the author based on a diagram by N. P. Ivashchenko

It is noted that technological innovations, which are a strategic tool for business development and success, can be grouped according to various criteria – depth of change, technological parameters, market scope, and time of market entry – which facilitates their application within production structures.

Figure № 2. Classification of technological innovations according to key criteria



Source: Revised and supplemented by the author based on a diagram by N. P. Ivashchenko

The classification of innovations involves the grouping of innovations according to strictly defined criteria. The development of a classification of innovations must begin with the definition of classification characteristics. It is precisely this characteristic that constitutes the distinctive feature of a given group of innovations, its essence. The classification of innovations can be carried out according to various schemes, using different classification criteria. The economic literature presents a variety of approaches to the classification of innovations, as well as to the identification of its criteria.

Traditionally, experts classify innovations according to the following criteria: by content, by the depth of the changes, by the nature of the application, by the reason for their emergence (the source), by scope, by purpose, by location within the organisation, by implementation effectiveness, by degree of novelty, by the basis for generating innovations, etc., and the criteria discussed are presented in a table. However, it is noted that the criteria considered may be supplemented and refined; some of them **overlap**, but the complexity of classifying innovations stems from **their multi-faceted nature**, their complex character, the methods of use, and the diversity of fields of application.

The complexity of classifying innovations is also illustrated by the relevant comparison between the third and fourth editions of the Oslo Manual, presented in a comparative table that examines the similarities and changes. It is emphasised that, apart from the introduction of the term ‘business innovation’ as a new or improved product – a good or service, or a business process, in the new concept the four types of innovation – product, process, organisational and marketing are reduced to two main types: product and business process innovations.

Attention is given to the concept of Henderson and Clark, whose model allows companies to focus on different types of innovation, clearly distinguishable, by building the necessary competencies and corresponding strategies, ensuring optimal returns and contributing to the selection of the most appropriate innovation for the specific situation and its variables.

The view is expressed that the typology of innovations is important not only for the development of a coherent theory of innovation management, but also for the practice of innovation management, as the classification of innovations allows for:

- systematising knowledge about the types of innovation, their manifestations and their place within the corporate system;
- identifying potential risks and constraints when selecting and implementing a particular innovation;
- the formulation of an appropriate innovation strategy;
- ensuring detailed planning and systematic management of the innovation at all stages of its life cycle;
- developing appropriate mechanisms for competence building, problem-solving and the effective promotion of innovation.

The author's view is that, despite the diversity in the typology and classification of innovations, identifying and implementing the appropriate types of innovation offers numerous advantages for business organisations – it unlocks new revenue streams, expands market reach, increases competitive advantages, improves customer satisfaction, and encourages employee engagement and creative initiative.

The second paragraph expresses the view that the innovation process is a process of creating, disseminating and introducing products and technologies that are characterised by scientific and technical novelty and satisfy new social needs. This process involves the transformation of scientific knowledge into physical reality (innovation), takes place in space and time, and consists of specific interdependent stages.

The characteristic features of the innovation process are also revealed – comprehensiveness – the process involves not only the creation but also the dissemination (diffusion) of innovations; it is a clearly structured process comprising a chain of steps aimed at reducing risks and ensuring the repeatability of success; and phased nature – a sequence of stages – from emergence (creation), market establishment, development (growth), maturity, to decline. The innovation process essentially reflects all stages of the innovation life cycle and consists of the actions necessary for the preparation and practical implementation of new technical, organisational, economic, social and other solutions. This is a sequential process encompassing the transformation of an idea into an innovation and its market realisation. The duration of the innovation process is also referred to as the innovation cycle.

It is argued that the timeframes of the innovation process at its various stages cannot be strictly defined, which necessitates limiting the use of innovation planning in practice and setting precise requirements for the process's final indicators.

As the theory of innovation has developed, so too have models of the innovation process. The innovation models that have emerged during this development can be divided into two groups: **linear** and **non-linear**, with the most popular approach used in the scientific literature for analysing the innovation process being the linear model, according to which an idea, from the moment of its inception to the moment of its practical application in the economy, passes through a series of sequential and parallel stages. There are two variants of the linear model: from technology to the market (push model) and from market demand to the creation of the innovative product (pull model).

Table № 1. Classification of models of the innovation process

LINEAR MODELS	Push model ('from technology to market')
	Pull model ("market demand pressure")
NON-LINEAR MODELS	Chain model
	Combined model
	Integrated model
	System and network model

Source: Pozhidaev S., Kharchenko V. The essence of the innovation process in an enterprise. Strategy for sustainable development in anti-crisis management of economic systems. *Collection of materials from the international scientific and practical conference, 22 April 2015, DonNTU: Donetsk, 2015.* <https://masters.donntu.ru/2015/fknt/pozhydaev/library/article2.htm>

The limitations and shortcomings of the innovation process are also outlined:

- **Linearity.** The innovation process divides all activities into a linear sequence of specific stages, carried out one after the other, even though the relationship between the various blocks of innovation activity is much more complex.
- **Exclusion of the evolutionary component.** The concept of innovation as a process of completing specific stages does not allow us to identify the factors influencing the development of innovation.
- **Exclusion of the institutional component.** Even the extended innovation process does not reflect most of the institutional factors influencing the functioning and development of innovation activities. Institutions do not participate directly in the innovation process, but they significantly influence its effectiveness.
- **Implied cyclicity.** The concept of 'process' most often implies the repetition of the same stages or operations, which in turn implies the routine nature of the actions performed. In this sense, the so-called process-based approach to management that has developed today, based on the use of models and methods from the field of operations research for a stably functioning business, is not entirely appropriate and does not correspond to the nature of innovative activity, which is aimed at creating a new product.

It is logical to conclude that the stimulation of the innovation process depends on intellectual capital, scientific and technical potential, financial resources and the institutional environment, as well as on the formation of a developed innovation culture that not only broadens social access to technological achievements and facilitates their rapid adoption, but also acts as a catalyst for the continuous search for various innovative solutions.

This paragraph also examines innovation activity as a specific form of economic activity, the content of which is directed towards the expanded reproduction of innovation processes and its three main socio-economic functions:

- 1) the function of a driving force, a generator of scientific and technical progress and, above all, of the improvement of the technical and technological base of social production;
- 2) the function of a leading element in the development of the productive forces, ensuring the production of goods at a fundamentally new qualitative level;

3) the function of a determining factor for effective competitiveness – active innovation ensures competitive advantages, but competitive advantages do not always facilitate innovative development.

It is argued that innovation activity is also a tool for harnessing innovation potential and enhancing the system's efficiency. The more active the innovation activity, the greater the innovation potential of the business organisation. Innovation potential is a unique integration of certain intellectual, financial and technical resources, which together provide the business entity with the opportunity to create and reproduce innovative products. Consequently, innovation potential is a resource that can influence innovative activity, competitiveness and the effectiveness of the growth and development of innovations.

Paragraph 2.3. examines the factors influencing the innovation potential of entrepreneurial businesses. Innovation potential is viewed as a system of interacting and interrelated resources influenced by both the internal and external environments, to which the national innovation system necessary for the implementation of innovative activities must also be related.

It is pointed out that innovations cannot arise and exist in a vacuum, without resources and links to existing organisations, systems and economic entities. An internal environment is required among business entities – innovation potential, capable of generating ideas and carrying out the process of their commercialisation throughout the entire innovation cycle – and external conditions, which include a range of institutions and organisations that are sources of resources and create conditions for testing new ideas and introducing innovations into commercially sought-after products. This combination of internal environment and external conditions, defined as the innovation environment, is a fundamental prerequisite for effective innovation activity.

It is worth noting, however, that the outcome of a firm's innovative activity, although an indicator of innovation potential, does not always reflect a direct link to the firm's ability to generate innovations. Furthermore, a firm's innovative activity may be driven by a combination of diverse factors, and the outcome may be a consequence of external influences.

The author also supports the view that personal factors influence innovation potential and that these can be divided into two groups:

- 1) depending on the influence they exert: positive or negative;
- 2) depending on the source of the factors: personal characteristics of the individual or elements of the working environment.

The view is elaborated that a key factor in realising innovation potential is the implementation of an effective management mechanism based on a positive (towards innovation) organisational culture and motivation for active innovative activity. Innovative management is a unique set of principles, methods and forms for managing innovation processes, innovation activities, organisational structures and the staff involved in these activities. It is aimed at achieving optimal results based on the rational use of scientific, labour, material and financial resources and developed methods for effective management, and represents a distinct art of innovation management.

It is logical to conclude that the objectives of innovation management include both the systematic development of programmes for innovation activities, the management of progress on the development of a new product and its implementation, the provision of financial and

material resources, as well as the recruitment of qualified personnel for innovation projects and the fostering of an innovation culture aligned with corporate strategy. An innovation culture enables organisations to embrace new developments and proactively address changing consumer needs and market dynamics, whilst creating a suitable environment in which people can share and build upon each other's ideas and suggestions is an essential element of innovation management.

Paragraph 2.4. reflects innovation and the transformation of the modern economy. In today's world, the growing importance of technology for economic development is undeniable. It both poses challenges to traditional economic structures and models, and helps to find solutions to emerging problems, to discover new opportunities for economic growth and new business prospects. Technological advances are reshaping the economic landscape, transforming industries to varying degrees and forcing them to adapt to change in order to maintain and develop their competitiveness. The transformation of the economy in the digital age is a comprehensive process leading both to fundamental changes in business operations, models and approaches to value creation, and to social changes – expanding consumers' access to innovation and improving living standards.

It is argued that innovation contributes to the transformation of the economy, and that this transformation begins with increasing productivity and fostering competitiveness. But it also helps to shape new industries and markets, which lead not only to a change in the economic landscape, but also to the application of innovative approaches in marketing and distribution that can open doors to untapped customer bases, both locally and internationally. The application of new technologies and the implementation of innovations in business organisations leads to both the destruction and creation of jobs. This results in social changes and a shift in the composition of the workforce. At the same time, technology democratises access to employment options, allowing job seekers to easily find opportunities beyond geographical boundaries.

It is undeniable that innovation and technological progress are the driving forces not only of economic growth but also of the transformation of societies and industries. Innovation disrupts traditional models but also creates conditions for new ones, which require rapid adaptability through education, reskilling and the development of new skills. It is an indisputable fact that innovation catalyses progress and plays a vital role in economic and social transformations, but it must not become an end in itself, an imperative with its own economic, social and managerial myths. The author's view is that there is a need for foresight and a lasting awareness of all consequences when implementing innovations, in order to avoid or mitigate their potential negative impacts and achieve a sustainable circular economy model.

It is logical to conclude that, despite the difficulties and challenges, the transformation of the economy driven by innovation is gaining momentum, and those involved – economic actors, political authorities and the administration, as well as society – must work together. The need to prioritise investment in human (intellectual) capital is emphasised through the creation and maintenance of high-quality education, support for research and development, encouraging private initiative, implementing active anti-corruption measures and establishing stable institutions that stimulate innovation and uphold economic freedom.

Chapter Three. Entrepreneurial Business in Bulgaria

Paragraph 3.1. examines the nature and development of entrepreneurial business. Entrepreneurship involves identifying, evaluating and exploiting opportunities, in other words, new products, services or production processes, new strategies and organisational forms, and new markets for products and investments that did not previously exist. However, although the identification of an opportunity is a necessary condition for entrepreneurship, it is not sufficient. Once a particular opportunity has been identified, the potential entrepreneur must analyse and evaluate its viability and decide to exploit it.

Consequently, entrepreneurship as a process involves the search for new ideas, their analysis and evaluation in terms of market needs and economic benefits, the formulation of objectives for implementing ideas, and the realisation of ideas in the creation of something new, in the development of new products or services, and in the improvement of production organisation. This implies proactivity and a tendency to anticipate future needs, identifying opportunities for changes in market demand, rather than reacting to events that have already occurred.

It has been argued that there are differences between entrepreneurship and business, although they are often perceived as identical concepts. The concept of ‘business’ is broader than that of ‘entrepreneurship’ and represents economic activity carried out with the aim of making a profit, whereas entrepreneurship is the proactive, risky, innovative activity of economic agents, carried out on behalf of the owner and under their financial liability. Entrepreneurship is associated with a creative approach to business and the ability to see opportunities where others see obstacles. Its fundamental aim is not only to generate profit, but also to create value for society.

Furthermore, the essence of doing business and entrepreneurship is different. Business takes a ready-made model and brings it to life, whilst the entrepreneur develops a model and is interested in realising new ideas, seeking innovation, something that no one has done before. Entrepreneurs enter market niches with innovative offerings, facing intense competition, whilst relying on flexibility to gain a foothold. In contrast, businesspeople use an established market presence and resources to compete on a broad scale, focusing on optimising operations and gradual expansion, preferring safer investments with a higher potential for return.

It is noted that entrepreneurship and business, despite their differences, are closely linked, interdependent and indispensable to the economy. Entrepreneurship is aimed at realising a specific commercial idea or project, whilst business development covers a broader spectrum of activities related to the development, management and growth of the business. Entrepreneurship forms the basis for business development and growth, whilst the business structure helps the entrepreneur to manage their business effectively and achieve their goals.

It is concluded that entrepreneurial business involves proactive actions by economic entities that own, use or manage various business assets, and make efforts to create products, provide services and carry out work. They carry out these actions regularly or systematically, utilising their professional abilities, professional competencies (knowledge, skills, abilities) and personal qualities, and direct these actions towards achieving socially significant results and generating entrepreneurial income.

The common features between business and entrepreneurship are also examined; as an economic category, entrepreneurship is a specific type of business in which the primary

economic agent is an entrepreneur who rationally combines the factors of production, on an innovative basis and at their own risk, organising and managing production with the aim of generating income. Both the entrepreneur and the manager are interested in the growth of the business in the short and long term – a decisive factor for financial success and social reputation.

At the current stage of economic development, business in the economic system of every country is divided into large, medium and small enterprises. The emphasis is placed on the development of small businesses, highlighting their priority in the economic policy of every country with a developed economy. The role of small business in the economy leads both to sustainability and to the development of an active civil society, as well as to the involvement of a large proportion of citizens in the sphere of market economic relations. Entrepreneurship at the present stage of economic development is one of the forms of business and is represented mainly by individual entrepreneurs and micro-organisations.

Small business is a dynamic component of the economy and its development contributes to the flexibility and sustainability of the economic system. It helps to maintain a competitive edge in the economy. Thanks to its flexibility, small business can adapt the scope of its activities, focusing on consumer needs and changes in demand, and by demonstrating entrepreneurship and implementing various forms of innovation, they are able to create new products and services, enabling them to achieve a higher degree of competitiveness. Furthermore, small businesses unleash and foster private initiative, which reacts very sensitively even to the faintest market signals and is highly flexible and receptive to innovation, indicating the existence of significant innovation potential.

It has been pointed out that, in order to understand the role of small and medium-sized enterprises in the global economy, it is necessary to define as clearly as possible their nature and the criteria for classifying them as business enterprises, and the criteria for small businesses are diverse and vary across different countries, making international comparisons very difficult.

One of the main indicators for categorising small and medium-sized enterprises in many countries is the number of employees, but this indicator is not uniform either. Another common criterion is registered capital, analysis of the size and structure of which allows for a more precise distinction between small and medium-sized enterprises, whilst in some countries ‘total assets’ are used as an indicator alongside criteria such as number of staff and turnover, allowing the size of the enterprise to be determined according to ownership.

Despite the lack of a common interpretation and uniform international standards for classifying economic entities with different organisational and legal forms as small and medium-sized enterprises, it can be argued that in different countries, small and medium-sized businesses are understood as a group of economic entities (commercial organisations – legal entities and sole traders – natural persons), classified by law on the basis of specific criteria as small and medium-sized enterprises, whose activities are profit-oriented. [Mason, Brown, 2011]

Differences have also been observed in the management of large and small firms. In large firms, collective corporate governance hinders the adoption of risky decisions, as well as the use and implementation of scientific and technological advances within them, though this is most often achieved through the purchase of a patent or licence. In contrast, small firms, perceived as risky, are best suited to entrepreneurship. Despite the high risk of bankruptcy, they

offer more opportunities for implementing innovative solutions, and sole ownership allows for flexible and adaptive management, tailored to the specific characteristics dictated by their size, the results of their operations and market challenges. However, there is a shared conclusion that one cannot categorically give preference to entrepreneurial management over traditional management, nor should traditional management be perceived as a limiting factor on entrepreneurial activity. Rather, in practical terms, it is necessary to examine the situation in which an enterprise finds itself and, depending on this, to configure the appropriate management approach. [Kolarov, 2020]

A number of vital functions within the socio-economic system of entrepreneurship have been identified – economic, innovative, creative, social and organisational. All these functions form a unified, interconnected complex of diverse elements that complement one another and shape the essence of entrepreneurial activity.

It is noted that entrepreneurship can be classified according to various criteria: by the focus of entrepreneurial activity; by the scale of ownership and production; by the number of employees; by the number of owners; by geographical distribution; by the pace of creation and development; and so on. However, despite the vast diversity of classification criteria, the assertion that entrepreneurship is the foundation of sustainable economic growth and social prosperity is indisputable.

It is argued that the development of entrepreneurship is closely dependent on various conditions – economic, political, legal, social, technological, environmental, etc. – which shape the framework of the business environment and make it either predictable and stable or unpredictable and unstable. The more developed these conditions are, the greater the growth in entrepreneurship. By defining the role of entrepreneurship in economic and management practices, one can conclude that this type of activity acts as a catalyst for processes aimed at improving living standards, combining its objectives with meeting the needs of its consumers, as well as serving as a driver of innovation and technological progress. In an environment of free competition and a dynamic market, entrepreneurs can secure sustainable market positions and capture new market niches, with the aim of maximising their profits, solely through the pursuit and implementation of effective innovations, both in production and services, as well as in management. This leads to an acceleration of scientific and technological progress, and, when combined with entrepreneurial enthusiasm and a willingness to take risks, to a boom not only in information and communication technologies but also in the socially significant nature of entrepreneurship, which captures and satisfies consumer demands and contributes to increased employment.

It is noted that the development of entrepreneurship is closely dependent on the so-called **business environment**. This environment encompasses **the economic, political, socio-cultural, technological, environmental and geographical** conditions that create the prerequisites for the development of entrepreneurship or hinder its growth. The better and more predictable the business environment, the more favourable the conditions for the development of entrepreneurship. A well-structured and effective business environment enables the stimulation of small and medium-sized enterprises, whose role in the modern economy is significant, particularly in the post-industrial society. And small and medium-sized enterprises (SMEs) ensure both an increase in production efficiency, by actively integrating the innovation process, and the successful socio-economic development of society as a whole.

It is concluded that despite the lack of a universally accepted definition of the economic category 'entrepreneur', despite the differences between entrepreneurship and business, and despite the absence of a single classification standard for small and medium-sized enterprises, their role in the economy is significant. The advantage of SMEs lies in their adaptability and flexibility, which contribute to the resilience of the economic system and enable them to develop cooperation with large companies. However, small enterprises are considered risky; economic turbulence has a strong impact on them, and they represent one of the most vulnerable forms of entrepreneurship. This requires both a clearly defined government policy and the establishment of a comprehensive institutional mechanism for the development of small businesses, taking into account all possible aspects of their operation and development.

It has been argued that, at this stage, the development of entrepreneurship is linked to a new management paradigm that requires innovation to play a greater role. Organisations today are focused on ensuring long-term sustainability rather than on maximising a specific outcome. What is of key importance is not adaptation to changing conditions, but **proactive management** – streamlining management forms and methods, with an emphasis on innovative structures and network organisations, which strengthens the organisation's ability to independently shape the environment for achieving its goals.

Paragraph 3.2. examines the nature and characteristics of the entrepreneurial process. The entrepreneurial process is a sequence of stages, from generating ideas to organising and building a business, aimed at realising market opportunities, generating profit and creating value. The key stages include idea generation and evaluation, opportunity assessment, planning, launch, growth and risk management. The entrepreneurial process encompasses all functions, activities and actions related to identifying and seizing opportunities through to the creation of an organisation for their realisation and market establishment.

It has been established that, when considering entrepreneurial activity as a process, it is necessary to note that it constitutes a complex chain of purposeful actions by entrepreneurs, beginning with the emergence of the entrepreneurial idea and ending with its embodiment in a specific entrepreneurial project and its implementation through the combination of various resources, with the aim of best meeting the needs of individual consumer groups and operating with maximum efficiency. This process is continuous and renewable, as the needs that entrepreneurs are called upon to meet are constantly changing.

It is emphasised that the entrepreneurial process, as a multi-phase process, combines sequential steps that illustrate the entrepreneurial endeavour, transforming innovative ideas into business, and involves various factors influencing the launch and development of the process. The first step is identifying opportunities, developing an idea and solutions, leading to the creation of value. The entrepreneurial process goes through various stages, each of which requires skills whose application helps build a successful business. The idea may stem from recognising a problem or from envisaging a unique solution. Entrepreneurs consider and explore various possibilities and generate an idea in which they see potential. This is followed by an assessment of the idea's potential and its ability to create value for the business and customers – an analysis of the market, consumer needs and the necessary resources to gauge its alignment with real needs, whilst feedback from customers and partners helps to refine the idea.

The individual stages of the entrepreneurial process are outlined. Starting with the first

challenge facing every entrepreneur – finding and developing a business idea, i.e. identifying an opportunity and turning it into a value-creating idea – this allows the entrepreneur, by drawing on their creativity, underpinned by adequate motivation and in line with market opportunities, to bring into the present what is yet to come, rather than relying on established methods of operation.

The second stage can be divided into four main steps, namely **the motivation to embark on the path of entrepreneurship, the development of a business plan, the gathering of resources** to establish the organisation, **the development of organisational boundaries**, and the exchange of resources across these boundaries.

The third stage involves the launch of the new product, which includes the incorporation, establishment and launch of the new enterprise, business strategy, implementation of the business plan, business management, allocation of resources, laying the foundations for success and managing the venture.

The final stage in the entrepreneurial process involves building sustainable business development, facilitating not only the firm's survival but also its expansion to an optimal size, in line with market conditions. Growth is crucial to entrepreneurial success and distinguishes an entrepreneurial venture from a small business.

The factors influencing the entrepreneurial process are also identified; starting with entrepreneurial intentions, these can be divided into external and internal factors, with the emphasis that they can have both positive and negative effects. Internal factors in the formation of entrepreneurial intentions encompass socio-demographic factors (gender, age, education, family support, etc.), psychological characteristics and the individual's values. An individual's personality traits are significant in the formation of entrepreneurial intention, but the main variables influencing the formation of entrepreneurial intentions are: locus of control, motivation, problem-solving style and decision-making ability, propensity for innovation, stress resilience, etc. External factors determining the formation of entrepreneurial intentions include socio-cultural and economic factors, as well as the characteristics of the institutional environment.

Particular attention is paid to entrepreneurial culture, as a generalised characteristic of entrepreneurial activity, consisting of norms and values that regulate the activity itself, passed down in the form of traditions from one generation to the next, yet evolving in line with rapidly changing global, national and regional conditions. It cannot be viewed as an isolated phenomenon, because it encompasses both the ideas of entrepreneurship and the entrepreneur's culture, as well as the culture of the other participants in the business process – competitors, employees working for the entrepreneur, suppliers, consumers, buyers – i.e. entrepreneurial culture is jointly cultivated and built. Entrepreneurial culture forms the basis for the motivation and regulation of entrepreneurial activity; it defines its essence as well as its perception by society. The uniqueness of entrepreneurial culture lies in its high degree of **personalisation**, and each entrepreneur establishes for themselves the rules and norms of behaviour necessary for the successful development of their business, as well as the perception of freedom as a fundamental principle of entrepreneurial culture, providing scope for creativity and innovation, and allowing entrepreneurial ideas to flourish.

The author's view is that the entrepreneurial process involves certain stages and steps, but entrepreneurship is much more than a one-off event. It is a continuous and dynamic process,

making a significant contribution to economic prosperity. An effective entrepreneurial process lays the foundations for successful business operations, ensuring sustainable profitability. Entrepreneurs must remain flexible, adaptable and proactive, refining strategies and implementing innovations to meet changing consumer needs and withstand market competition. In fact, entrepreneurship and competition are interdependent – active entrepreneurial activity acts as a catalyst for market competition, which in turn is one of the factors influencing entrepreneurs' intentions and their drive to seek innovation when setting up a new business.

In the course of the entrepreneurial process to achieve the set goals – from turning an idea into a concrete product that meets consumer needs – the entrepreneur is compelled to make a variety of management decisions – organisational, personnel, financial and others – that correspond to the set objective. The management of entrepreneurial activity is specific and logically linked to the development of the firm itself, to the phases of its life cycle – start-up, survival, growth, sustainability, decline, closure – as well as to the personal qualities, characteristics and organisational abilities of the entrepreneur.

However, the author concludes that despite numerous studies and research, it is still not possible to conclude that entrepreneurial management, based on the practical behaviour of entrepreneurs when creating new organisations or in the process of developing existing ones, possesses clear advantages over traditional, also known as administrative or conservative, management, which is often perceived as restrictive and insufficiently flexible.

Paragraph 3.3. examines the management of the innovation potential of entrepreneurial business, defined as a systematic process involving a specific approach that encompasses elements such as fostering creativity to develop new ideas and ensuring their effective integration into the business. Managing a firm's innovation potential is not a one-off event, but a complex system requiring dynamic coordination and real-time integration of strategy, technologies (including the IT infrastructure), structure, business processes, culture and people, all of which are constantly changing and are often geographically dispersed. [Qingrui X. et al., 2007]

Contemporary concepts for managing innovation potential stem from an examination of innovation processes at all levels, with the focus directed towards integrating the various elements and participants in the innovation process to achieve a synergistic effect that responds to contemporary reality. The integration of innovation and entrepreneurship, complemented by the development of a strategic framework, requires an appropriate culture and **management structure**, backed by a supportive senior management team, capable of developing the structures and systems that underpin such a strategic framework, thereby helping to create greater value and enhance competitiveness.

The process of establishing an effective system for managing the innovation potential of an entrepreneurial business is directly dependent on a number of components that underpin the choice of innovation development strategy, which involves shifting the focus beyond the present and ensuring sustainability in the short, medium-term and long-term horizons. Management decisions regarding the development of the organisation's innovation strategy and the actions for its implementation are made on the basis of a comprehensive assessment of the organisation's innovation potential, using a variety of indicators that enable innovative transformations and determine the direction and scale of innovation utilisation. This requires the development of a clear vision and a comprehensive algorithm for managing innovation

potential, adapted to dynamic changes in the external environment – economic, technological, informational, environmental and others – and the continuous renewal of the internal environment of the business structure, as well as the selection and development of those characteristics of the innovative and organisational culture and practices that contribute to the effective management of the entrepreneurial business, enabling it to continuously generate innovative potential.

The author's view is that, given the complex nature of managing innovation potential and its dynamic nature, entrepreneurs must align their activities with a clear vision and a precisely defined management strategy in order to succeed. This is a continuous process of planning, monitoring, analysing and evaluating everything – science, technology, customer expectations, etc. – that an organisation needs to achieve its goals and objectives, and involves a set of decisions based on strategic analysis, formulation of the strategy itself and clear actions for its implementation, as well as the development and application of methods and tools tailored to the core resources, to achieve the expected business benefits and gain competitive advantages.

Paragraph 3.4. examines the state of the entrepreneurial sector in Bulgaria, comparing this segment with its development in other countries. The view is expressed that the motivation for entrepreneurial activity is linked to the level of economic development of countries. Entrepreneurs from countries with a low level of economic development are more likely to start a new business due to a lack of alternative employment opportunities and are less likely to base their decision on the presence of potentially profitable business ideas. The motivational structure – the balance between voluntary and forced entrepreneurship – changes in line with the level of economic development. In countries with weak economies, forced entrepreneurship prevails, i.e. the lack of income opportunities determines the mindset for developing an entrepreneurial business.

Furthermore, self-fulfilment and independence from an employer, characteristic elements of voluntary entrepreneurship typical of developed economies, play a decisive role in the motivation for entrepreneurial activity across all age groups – predominant among the young, but also valid for those over 50.

Defining the factors that characterise the structure of motivation leads to an understanding of what influences the quality of entrepreneurial activity and, consequently, economic growth. This is why a thorough understanding of the motivational structure and monitoring of indicators of public attitudes towards entrepreneurship help in the development of targeted programmes to stimulate entrepreneurship, with a particular focus on developing the innovative potential of entrepreneurial businesses.

Unfortunately, the available data relating to Bulgaria does not allow for an in-depth analysis of entrepreneurial intentions and motivation in our country for the period 2023–2024, which also deprives us of the opportunity to make a precise comparison and assess whether progress has been made or not. Based on an analysis published in 2024 by the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry regarding Bulgaria's position in the Global Innovation Index relative to other countries, a deterioration in the business environment is observed across the EU as a whole, but for Bulgaria the deterioration is more severe. This is explained both by political instability and the lack of a stable government guided by a long-term strategy for the

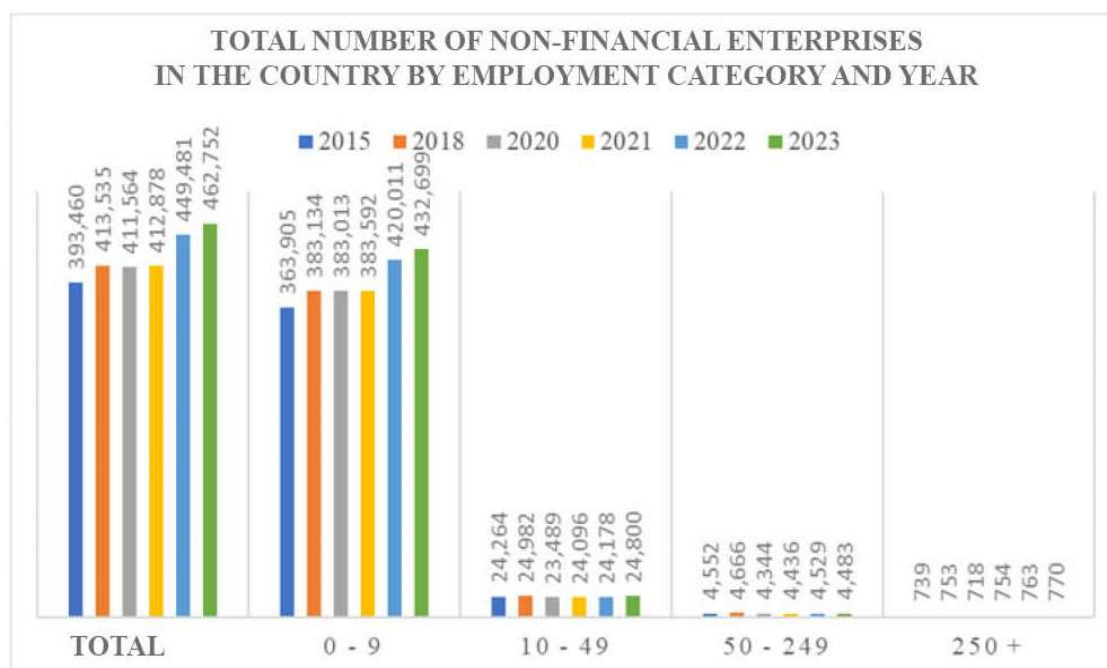
country's economic development, and by the lack of urgent comprehensive reforms – anti-corruption, administrative and educational.

The view is expressed that urgent measures are needed to create a stable business environment conducive to sustainable economic development and social prosperity. The existence of such a significant gap compared to other countries that have undergone political, economic and social turbulence similar to Bulgaria's justifies the need for swift and adequate action to prevent our country from ending up among the least favourable countries for business development. Bulgaria's observed loss of ground necessitates a change in state policy aimed at overcoming these negative phenomena and reversing the downward trend.

Consequently, despite the presence of certain factors contributing to the development of entrepreneurship in recent years (easier access to finance, efforts to improve the quality of entrepreneurship education, etc.), Bulgaria continues to rank below the European Union average in this regard, and globally occupies one of the lowest positions according to GEM indicators measuring entrepreneurial attitudes and entrepreneurial activity among the population.

It is noted that, when tracking entrepreneurial activity in Bulgaria among non-financial enterprises categorised by employee groups, a slight increase is observed over the period 2015–2023, with the most noticeable growth occurring in micro-enterprises (0 to 9 employees). Among small and medium-sized enterprises, the increase is insignificant.

Figure № 3. Trends in non-financial enterprises in Bulgaria by number of employees for the period 2015–2023.



Source: Author's calculations based on NSI data

The conclusion is that the reasons for this weak development are complex – ranging from institutional, socio-cultural and economic characteristics and the specific aspects of the transition in Bulgaria, to the insufficient development of educational programmes on

entrepreneurship, the abundance of media coverage primarily of negative examples of entrepreneurs, low levels of confidence and fear of risk, and so on. Furthermore, the trend of entrepreneurship being driven by necessity continues to prevail. Overcoming the negative trends in Bulgarian society's attitudes towards entrepreneurial activity requires active work at both the institutional and media levels to foster and sustain an entrepreneurial culture, as well as the development of strategies and the implementation of policies to support entrepreneurship activities capable of encouraging entrepreneurial activity and the development of opportunity-driven entrepreneurship, without neglecting the socio-economic context and the specific nature of the national psyche. Nor should one underestimate the cognitive factors linked to individual experience and education, influenced by the culture and traditions of society, which shape attitudes towards risk, independence and initiative.

The author is convinced of the indisputable economic and social contribution made by SMEs in every country with a market economy. SMEs in Bulgaria are no exception; indeed, in comparative terms, their contributions to total value added and employment, measured as shares, are higher than the European Union averages. However, the data on SME **productivity**, measured as value added per employee in absolute terms, does not look quite so favourable. And insofar as it can be assumed that there are currently no political barriers in Bulgaria to the use of global technological advances and access to global markets as factors in achieving productivity comparable to that of other European countries, it is logical to turn our attention to approaches to SME management as another significant factor. [Kolarov, 2020]

The author's view is that statistics on innovation entrepreneurship in Europe reflect the dynamics of the EU economy through the adaptation of economic structures to changing market conditions and the strengthening of competitiveness. The potential contribution that this type of enterprise can make is an important aspect that is the focus of attention for policymakers worldwide. According to data from the Global Innovation Index for 2023, there is a trend towards an improvement in the overall scores of all countries in the top 40, with the exception of Bulgaria (-0.5) and Malta (-0.1).

Tracking the development of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria and across Europe, the author concludes that the data analysis does not indicate dynamic progress, despite our country's leading position in the Balkans in terms of the start-up ecosystem and the exceptional contribution of the IT sector, which necessitates significant structural changes in government policy, as well as the adoption of measures to change public attitudes and foster a robust entrepreneurial and innovative culture.

Chapter Four. Assessment of the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria

In **paragraph 4.1.** attention is focused on the research methodology, emphasising that the methodological framework of the thesis is based on general scientific and specialised methods, including synthesis, induction, a systematic approach, retrospective content analysis, regression analysis and comparative assessments. The application of these methods ensures the achievement of the set objectives. The main arguments of the thesis are based on the results of scientific research in the field of the development and management of the innovation potential of entrepreneurial businesses, official national data, as well as data from the EU and other established organisations.

The thesis argues that the existence in the scientific literature of numerous methodologies for assessing innovation potential, the degree of applicability of a given innovation, a firm's need for technology adoption, the economic impact of implementing a developed innovative solution, assessing innovative alternatives, etc., using a combination of diverse but incomparable scientific approaches and methods, does not allow for a precise comparison of results or the implementation of adequate measures.

Innovations must be accurately measured to improve their outcomes, but not only is there a lack of a unified methodology, their measurement is most often based on the old paradigm of industrial economics, where innovations were perceived as an activity involving almost exclusively individual participants, viewed in a linear fashion, starting with fundamental research and progressing sequentially through applied research, development, prototyping, pilot production, market entry, and continuing through the dissemination of new products and production processes, with services being almost entirely absent from this framework. Consequently, the emphasis in measuring innovation was placed on products and the associated production systems.

The progress made in recent years in identifying the multitude of resources required for innovation is highlighted, the non-linearity of the innovation process, the quite different and diverse significance of innovation in the service sectors, and the connection and dependence of innovators on global competitive market forces and their immediate socio-economic and institutional environment. To this must be added the problems associated with creating an effective system for evaluating innovation management, a problem determined by the rapidly changing significance of innovation in the modern economy.

It is argued that it is important not only to create an innovative product, but also to ensure its competitiveness, and this requires adequate innovative scientific, managerial, technical, socio-economic and environmental solutions. Innovation indicators are key to effectiveness – they measure how effectively a business is developing and improving to ensure it is moving in a positive and profitable direction. A company's ability to rapidly introduce and implement an innovative product is a key factor in its success. This is a challenge in the management of innovation in business and is particularly relevant in today's dynamic economic reality.

It is emphasised that innovation is difficult to measure, and business organisations often use the most visible indicators rather than focusing on the most appropriate ones, which would paint an accurate picture, support the correct allocation of resources, and assess the effectiveness of the innovation i.e. ensure full alignment and consistency with the company's strategy and the objectives set out therein. Another common mistake is the use of numerous and diverse indicators, which not only complicates their analysis but also hinders the effective evaluation of innovation, whilst the innovation objective becomes blurred and unclear.

The thesis points out that the lack of a universally accepted definition of innovation also proves to be a major obstacle to the creation of a set of indicators for measuring innovation. However, the view is also put forward that the application of appropriate innovation indicators and methodologies for their analysis are factors that not only enable the tracking of business progress but also act as a kind of motivational driver, encouraging innovative activity to achieve goals that reflect the organisation's vision and mission. Their effective measurement and evaluation face challenges – the complexity of valuing intangible assets, such as the generation

of ideas and employee collaboration, or the likelihood that a strict framework of indicators will stifle creativity and create an overly narrow focus on short-term results at the expense of long-term innovation goals. Consequently, effective measurement of innovation requires a structured and comprehensive approach that strikes a balance between measuring performance and fostering an environment that fosters creativity, aligns with strategic objectives and covers the various stages of the innovation lifecycle – from idea generation to commercialisation.

The author emphasises that, although it is straightforward to monitor innovation by combining indicators of the innovation process with business characteristics, in today's rapidly evolving economic environment, the use of traditional innovation indicators cannot be applied without modification and adaptation to the new socio-economic realities, as they provide a limited understanding of the actual state of innovation management within a business organisation. The model, which combines the assessment of key input and output characteristics linked by a cause-and-effect relationship, facilitates the implementation of an approach consistent with the concept of successful innovation, as the synergy of multiple complementary success factors is, to a certain extent, effective, but the use of key financial and non-financial indicators to assess the innovation process ensures better synergy between tangible and intangible assets.

Paragraph 4.2. is devoted to the analysis and assessment of the innovation potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria. In the dissertation, as a result of a survey conducted by the author, entrepreneurial activity and the innovation potential of entrepreneurial businesses are examined. To this end, an empirical study was conducted using a specific set of methods and approaches, including:

- The questionnaire survey is based on obtaining information from the respondents themselves through questions and answers;
- A quantitative method through which numerical data is collected, measured and analysed from a large number of participants, with quantitative parameters being established through statistical analysis and expert assessments.
- A combination of qualitative and quantitative methods (mixed-methods approach), which provides a more realistic approach to all findings and offers a variety of perspectives on these findings.
- The possibility of self-assessment, with the validity and reliability of responses depending on the correct formulation of the questions asked;
- Economic-statistical method and graphical modelling;
- A comparative method, for the effective application of which data comparability is ensured;
- A descriptive approach to data interpretation.

The results show that:

- ✓ the sample is dominated by small and micro-enterprises, predominantly with a short to medium duration of market presence. This leads to greater flexibility and adaptability, but at the same time to limited financial, human and organisational resources, which have a direct impact on innovation capacity;
- ✓ there is a clear reliance on own funds, whilst the use of bank loans, European funds and government programmes remains limited. This confirms the existence of financial

caution and limited access to external sources, which hinders the large-scale implementation of innovations;

- ✓ that most enterprises recognise the existence of innovation potential, but describe it as an underdeveloped and ineffective model or one that has not been fully realised. The resource-based and process-based approaches to innovation dominate, whilst strategic and systemic understanding remains less prevalent;

- ✓ human resources and management are the leading internal factors for innovation activity. The availability of skilled staff, creative thinking and an active role for management are identified as crucial prerequisites for the successful introduction of innovations;

- ✓ market factors – such as competitive pressure, expected market demand and customer preferences – stand out as the main external drivers of innovation activity. This indicates that enterprises perceive innovation primarily as a market-driven tool for survival and competitiveness, rather than as a result of institutional pressure;

- ✓ the majority of enterprises report a positive effect on sales and competitiveness, albeit often of moderate intensity. This confirms the economic significance of innovation activity, even when it is not systematically organised;

- ✓ when it comes to measuring the success of innovation, enterprises rely primarily on financial and market indicators, such as revenue and customer feedback. At the same time, indicators such as patents, intellectual property and innovation culture remain underused;

- ✓ the results regarding trade mark registrations and patent activity indicate a low level of formalised protection for innovation. This reveals a lack of awareness of the role of intellectual property as a strategic resource;

- ✓ An analysis of the barriers and risks to innovation shows that these are concentrated mainly in financial constraints, high innovation costs, a shortage of skilled personnel, and unfavourable institutional and macroeconomic conditions. At the same time, the supporting factors provided by the state and public institutions are perceived as insufficient.

Based on the conclusions drawn in the dissertation, the following key recommendations aimed at improving enterprises' innovation activity have been formulated:

- Expanding and diversifying sources of funding by facilitating access to European programmes, venture capital and public-private partnerships, tailored to the specific needs of small and medium-sized enterprises.

- Investing in human capital development through targeted training, stimulating creativity and building an innovation culture within enterprises.

- Strengthening management capacity by encouraging strategic planning of innovation activities and integrating them into the organisation's long-term objectives.

- Improving the link between science and business by stimulating knowledge transfer, cooperation with scientific organisations and the practical application of research results.

- Raising awareness of intellectual property protection, including trademarks and patents, as part of a sustainable innovation strategy.

- Developing more effective government policies to support innovation, aimed at reducing the administrative burden, ensuring predictability and creating a stable institutional environment.

➤ Promoting sustainable and resource-efficient innovation, particularly in the context of rising costs for energy, water and materials.

By comparing the results of the survey with the data and analyses of European and national institutions and organisations, it can be concluded that the state of innovation activity in Bulgaria remains at unsatisfactory levels – 26th place in the European Innovation Scoreboard.

The author points out that the reasons for this include: underdeveloped human resources in science and innovation; low investment in R&D – 0.8% of GDP, well below national and European targets; and a decline in patent activity. Added to the factors negatively affecting innovation activity are prolonged domestic political and international instability, a lack of the rule of law, and widespread corruption. The conclusion is drawn that all this does not contribute to the development of active innovation and hinders the competitiveness of Bulgarian goods and services.

Paragraph 4.3. examines the opportunities for developing and managing the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria. It is noted that the Bulgarian national economy requires reforms and structural changes in order to fit into the rapidly changing global economy. The prerequisites for this are in place, but policy to promote research and innovation is far too limited.

It is emphasised that the growth of innovation depends to a large extent on support for research and development, and in Bulgaria there is still no sign of an adequate policy to promote R&D – a fact evident both in the data from the National Statistical Institute and in the analyses of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry. Consequently, low state investment in R&D and insufficient human resources engaged in this sector are factors that hinder the development of the scientific capacity required for the effective implementation and development of innovation policy, and do not help to change Bulgaria’s weak position in the European and global innovation landscape.

**Table № 2. Share of innovation-active enterprises of the total number of enterprises
2022**

	Innovative and Active Businesses	Companies with Product Innovations	Companies with Business Process Innovations
Total	26.1	15.0	17.8
By economic sector			
Industry ¹	32.9	19.5	21.1
Services ²	19.6	10.8	14.5
By enterprise size based on the number of employees			
10-49	20.4	12.7	13.1
50-249	41.4	22.1	29.9
250 and more	70.0	29.8	56.5

¹ Includes sectors B, C, D and E of NACE Rev. 2

² Includes sectors H, J and K, and divisions 46, 71, 72 and 73 of NACE Rev. 2

Source: NSI, <https://www.nsi.bg/statistical-data/303/874>

It has been concluded that the promotion of innovative entrepreneurial activity requires a targeted institutional policy to create a favourable environment and measures to stimulate the creation and support of innovation-active enterprises. Unfavourable trends hindering entrepreneurial innovation, hampering competitiveness and sustainable economic development, are also fuelled by the perception of public administration inefficiency, which is significantly below the European Union average and hinders the sustainable formation of a beneficial economic environment.

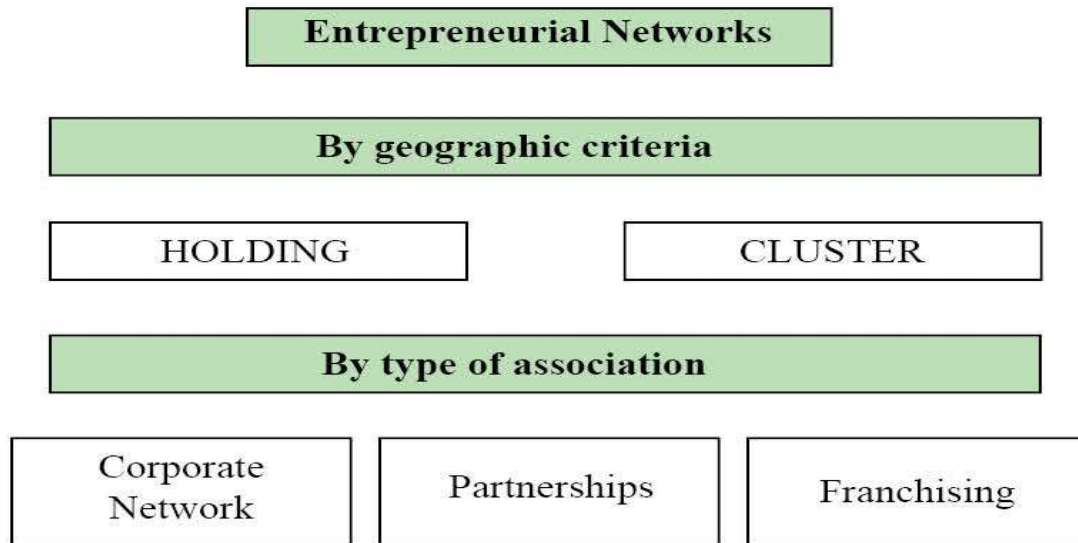
The results obtained and the findings presented provide grounds for concluding that, in a business climate that is not particularly favourable i.e. the combination of economic, social and legal factors determining the level of investment risks and the norms of entrepreneurial behaviour, are not particularly favourable, the need for cooperation and collaboration among entrepreneurs is becoming increasingly relevant and represents a lifeline for SMEs. Through networking and partnerships, entrepreneurs can expand their opportunities for innovation, increase their access to resources, information and markets, and identify new potential partners and customers. Networking broadens access to investment and expertise, and contributes to the continuous growth and sustainable development of businesses.

It is noted that networked entrepreneurial structures are a natural result of the evolution of the market system and the accelerated development of science and technology, and represent an organisational form that combines the goals, resources, traditions, experience, production capabilities and advanced technologies of network agents, allowing for rapid adaptation to a changing environment, enabling the implementation of various innovations and ensuring a competitive advantage.

It is emphasised that entrepreneurial networks can be grouped by geographical criteria and by form of association, such as:

- ✓ holding company – operating across different territories, with a strict hierarchical structure, where the parent company manages the subsidiaries, and the focus is on highly profitable areas of economic activity and investment projects. The association is based on a legally established framework.
- ✓ cluster – an association of small and medium-sized enterprises on an equal footing to achieve common goals, minimise production costs, make efficient use of resources, minimise external risks and share experience, they do not have a clear vertical or horizontal hierarchy.

Figure № 4. Clusters as a form of entrepreneurial network for stimulating regional innovation development



Source: Polska S. (2022) Forms of entrepreneurial networks

It has been observed that clusters stimulate innovation and/or enhance the competitiveness and business opportunities of their members through technology transfer, the fostering of relationships, the sharing of resources and equipment, and the exchange of knowledge, experience and best practices, amongst other things. And in the context of globalisation, innovation clusters play a key role both in the development of entrepreneurship and in attracting foreign capital, generating new technological knowledge, increasing investor interest in funding innovation, and providing opportunities for the international mobility of the workforce. At the same time, it is concluded that an analysis of national policy on the establishment and development of clusters in Bulgaria shows that strategic documents have been adopted to shape the overall strategic framework, and regulatory and programmatic support has been provided, but without sufficient specificity, which gives rise to the perception of superficiality.

Based on the data and indicators used, relating to the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria from global, European and national institutions and organisations, as well as from the survey conducted, the author draws the following conclusions:

- the existence of numerous methodologies for assessing innovation potential and the extent of their applicability, stemming from the fact that the methodology for measuring innovation is based on the old paradigm of the industrial economy. This reinforces the conviction that innovation must be measured in a new and appropriate way in order to enhance its outcomes, to achieve growth based on the effective management of innovation activities, and to improve the opportunities for SMEs to strengthen their competitiveness;

- the application of appropriate innovation indicators and methodologies for their analysis are factors that not only enable the monitoring of business progress but also act as a motivational driver;
- the state of innovation activity in Bulgaria remains at unsatisfactory levels – 26th place in the European Innovation Scoreboard. The main reason for the negative trend in Bulgaria’s innovation activity is the low expenditure on research and development;
- The Bulgarian economy requires reforms and profound structural changes to fit into the rapidly changing global economy. In a business climate that is not particularly favourable i.e. the combination of economic, political, social and legal factors determining the level of investment risks and the norms of entrepreneurial behaviour, the need for cooperation and collaboration among entrepreneurs through the formation of entrepreneurial networks and clusters contributes to the effective development of small and medium-sized enterprises and to the improvement of the innovation environment, facilitates the overcoming of contemporary challenges and ensures market adaptability and enhanced competitiveness;
- the social transformation of society, taking into account its long-term needs and interests, is impossible without innovation in the scientific, technological, social, political, economic, environmental and other spheres, the development of a broad culture of innovation and entrepreneurship would contribute to harmonious social transformation on the path towards building a ‘knowledge economy’.

The need for special attention and rapid, far-reaching reforms in various areas is clearly outlined; furthermore, the active involvement of the academic community and the maximum utilisation of existing school or college programmes would help to motivate and develop the innovative potential of entrepreneurial business, encouraging new entrepreneurs and stimulating active innovation.

Conclusion

The conclusion summarises the main findings of the research and analyses in the dissertation. It presents, in a synthesised form, the generalisations and results of the research conducted on the development of the innovation potential of entrepreneurship, as part of the process of intellectualisation, which plays a significant role in the growth and sustainability of the economy and is an effective tool both for ensuring high competitiveness and for raising living standards.

The Bulgarian economy needs reforms and changes to fit into the rapidly changing global economy, and the author suggests possible steps such as:

- expanding and diversifying sources of funding by facilitating access to European programmes, venture capital and public-private partnerships tailored to the specific needs of small and medium-sized enterprises;
- investing in human capital development through targeted training, fostering creativity and building an innovative and entrepreneurial culture;
- improving the relationship between science and business;
- strengthening management capacity by promoting strategic planning of innovation activities and integrating them into the organisation’s long-term objectives;

- developing more effective government policies to support innovation, aimed at reducing the administrative burden, ensuring predictability and creating a stable institutional environment;
- promoting sustainable and resource efficient innovation, particularly in the context of rising costs for energy, water and materials.

The dissertation research reveals that the phenomenon of entrepreneurship cannot be adequately studied if it is limited to an economic approach and economic methods of analysis. In-depth research requires an approach that would allow the integration of different scientific disciplines and various innovation theories into a close systemic relationship, structured by level (micro-macro) and by the theory-practice link, applying multi-level analysis and generalisations. The results and conclusions achieved can serve as a future basis for similar studies and as a valuable indicator of the degree of innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria during the period 2021–2025.

IV. SUMMARY OF THE CONTRIBUTIONS OF THE DISSERTATION

The following contributions have been identified in connection with the development of the thesis:

1. The main theoretical approaches to the study of innovation, the innovation process and innovation potential have been systematised, identified and summarised. The nature, essence and characteristics of the entrepreneurial process have been examined.
2. A description of the state and development of entrepreneurial business in Bulgaria has been provided.
3. A methodology has been developed for assessing the state of the innovation potential of entrepreneurial business.
4. An analysis of the innovation potential of entrepreneurial business in Bulgaria has been carried out.
5. The most common errors made by business organisations when measuring innovation have been identified, and recommendations have been put forward for developing and managing the innovative potential of entrepreneurial businesses in Bulgaria.

V. PUBLICATIONS RELATED TO THE DISSERTATION

1. **Atanasova, A., Krachunova, D.** (2023). Innovative entrepreneurship and higher vocational education at college level – utopia or opportunity. *Yearbook of the College of Tourism*, Vol. 2, ISSN: 2815-407X (Print); 2815-4169 (Online), pp. 85–96 (**article**)
2. **Atanasova A., Krachunova D.** (2024). Bulgarian entrepreneurs in the 19th century – bearers of innovation. *NAUKOVYI VISNYK, International Edition (Ukrainian-Bulgarian), Scientific Publications of the Lviv Stavropegiion University and Lecturers of the College of Tourism, Blagoevgrad, Bulgaria*, UDC 332.025, pp. 40–53 (**article**)
3. **Filipova M., Atanasova A.** (2025). Forming Entrepreneurial Culture through Education. *Journal "Strategies of Educational and Scientific Policy"*, National Publishing House "Az-buki". Issue 3/2025, Volume XXXIII. <https://doi.org/10.53656/str2025-3-2-for>
(in Bulgarian) **Filipova M., Atanasova A.** (2025). Forming an entrepreneurial culture through education. *Journal "Strategies of Educational and Scientific Policy"*, National Publishing House "Az-buki". Issue 3/2025, year XXXIII, <https://doi.org/10.53656/str2025-3-2-for> (**article**)
4. **Atanasova A.,** (2024). Innovation Activity – a Factor for Increasing Competitiveness. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)*, Democritus University of Thrace – Kavala campus, Volume 17, Issue 2, ISSN: 2408-0098 (Print); 2408-0101 (Online), pp. 59–68. DOI: 10.25103/ijbesar.172.06
(in Bulgarian) **Atanasova, A.,** (2024). Innovation activity – a factor for increasing competitiveness. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)*, Democritus University of Thrace – Kavala campus, Volume 17, Issue 2, ISSN: 2408-0098 (Print); 2408-0101 (Online), pp. 59–68. DOI: 10.25103/ijbesar.172.06 (**study**)