СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ” – Свищов
Факултет „Производствен и търговски бизнес”
Катедра „Индустриален бизнес и предприемачество”

Любомир Петров Николов

МЛАДЕЖКОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО – ДЕТЕРМИНАНТИ НА УСПЕХА

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертация
за присъждане на образователна и научна степен „доктор“
по научна специалност „Икономика и управление (индустрия)“

Научен ръководител:
Проф. д-р Любчо Варамезов

Свищов
2026

Дисертационният труд е обсъден и предложен за защита по реда на Закона за развитие на академичния състав в Република България и Правилника за прилагане на Закона за развитие на академичния състав в СА „Д. А. Ценов“ от катедра „Индустриален бизнес и предприемачество“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Авторът е докторант в задочна форма на обучение към катедра „Индустриален бизнес и предприемачество“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Дисертационният труд е с общ обем от 278 страници и е структуриран в: увод (7 стр.), основен текст от четири глави (235 стр.) и заключение (5 стр.). Представена е декларация за оригиналност и автентичност. Информацията в дисертацията е визуализирана в 21 фигури и 13 таблици. Списъкът на използваната литература се състои от 255 източника, от които 252 – на латиница и 3 – на кирилица.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 11 декември 2026 г., от 14,00 ч. в Заседателна зала Ректорат при Стопанска академия „Д. А. Ценов“, гр. Свищов.

Материалите по защитата са на разположение на интересуващите се в отдел „Докторантура и академично израстване“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов – https://www.uni-svishtov.bg/bg

СЪДЪРЖАНИЕ НА АВТОРЕФЕРАТА

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

II. СТРУКТУРА И СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

III. СИНТЕЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОНННИЯ ТРУД

IV. СПРАВКА НА ОСНОВНИТЕ ПРИНОСНИ МОМЕНТИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

V. СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ

VI. СПРАВКА ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА МИНИМАЛНИТЕ НАЦИОНАЛНИ ИЗИСКВАНИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С ПРОЦЕДУРА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ОНС „ДОКТОР“

VII. СПИСЪК НА УЧАСТИЯТА В НАЦИОНАЛНИ И МЕЖДУНАРОДНИ НАУЧНИ КОНФЕРЕНЦИИ И ФОРУМИ

VIII. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност и значимост на изследването

Предприемачеството заема все по-значимо място в съвременните икономически и социални процеси. То е свързано не само със създаването на нови предприятия, но и с въвеждането на иновации, създаването на заетост, формирането на нови пазари и бизнес модели, повишаването на конкурентоспособността и генерирането на икономическа и обществена стойност. В условията на ускорени технологични промени, дигитализация, нарастваща несигурност и трансформация на пазара на труда значението на предприемаческата активност допълнително нараства.

В този контекст младежкото предприемачество представлява особено **актуален и значим обект** на изследване. Младите хора притежават потенциал за иновации, адаптивност и използване на нови технологии, но същевременно се сблъскват с редица специфични ограничения – недостатъчен професионален и предприемачески опит, ограничен достъп до финансови ресурси, недостатъчно развити бизнес мрежи, трудности при навлизането на пазара и необходимост от изграждане на управленски и предприемачески компетенции. Тези особености поставят въпроса не само за формирането на предприемаческо намерение и стартирането на собствен бизнес, но и за способността на младите предприемачи да превръщат своя потенциал в реална и устойчива предприемаческа дейност.

Традиционните подходи към предприемаческия успех често поставят акцент върху финансови и пазарни показатели – приходи, печалба, растеж, пазарен дял или оцеляване на предприятието. Макар тези показатели да имат безспорно значение, те не изчерпват съдържанието на успеха. Предприемаческата дейност може да създава стойност и чрез иновации, организационно развитие, лична самореализация и устойчиво функциониране. Това налага по-широко и многомерно разбиране на предприемаческия успех, което да отчита както обективните резултати от дейността, така и субективните резултати за предприемача и способността на предприятието да се развива във времето.

Същевременно успехът не може да бъде разглеждан независимо от ресурсите, с които разполага младият предприемач. Образованието и знанията, опитът, социалните отношения, мотивацията, увереността в собствените способности, отношението към риска и достъпът до финансови ресурси формират различни предпоставки за предприемаческо действие. Това поставя пред изследването важния въпрос дали отделните ресурси трябва да бъдат разглеждани самостоятелно или като взаимосвързана система, в която различните форми на капитал се допълват и взаимно усилват.

Настоящият труд изхожда от разбирането, че предприемаческият успех не е функция на един-единствен ресурс. По-скоро той е резултат от способността на предприемача да натрупва, мобилизира, комбинира и трансформира различни форми на капитал в предприемачески способности и действия в условията на конкретна институционална и пазарна среда. В тази логика са обособени четири основни форми на капитал – човешки, социален, психологически и финансов капитал. Тяхното включване в единна концептуална рамка позволява да бъде изследвана не само ролята на отделните ресурси, но и механизмът, чрез който те взаимодействат при формирането на предприемачески способности и резултати.

Научният проблем, който се поставя в настоящия труд, произтича от необходимостта да бъде обяснено как различните форми на капитал влияят върху успеха на младите предприемачи и как взаимодействието между тях се превръща в предприемачески способности, действия и резултати.

Научната значимост на изследването произтича от стремежа да бъде изграден интегриран подход към детерминантите на успеха на младите предприемачи, при който отделните форми на капитал не се разглеждат изолирано, а като взаимодействаща система. Особено значение има включването на психологическия капитал като самостоятелна група детерминанти и разглеждането на успеха като многомерен резултат.

Практическата значимост е свързана с възможността разработеният модел на детерминантите на предприемаческия успех да бъде използван като основа за по-диференцирана и интегрирана система за подкрепа на младите предприемачи. Вместо подкрепата да бъде ориентирана единствено към предоставяне на финансиране или обучение, предложената логика поставя акцент върху развитието на ресурсния профил и предприемаческия капацитет на младия предприемач.

2. Обект и предмет на изследването

Обект на изследването е младежкото предприемачество като специфична форма на предприемаческа активност и процес на създаване и развитие на икономическа и обществена стойност.

Предмет на изследването са детерминантите на успеха на младите предприемачи, разглеждани чрез човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал, тяхното взаимодействие и връзката им с различните измерения на предприемаческия успех.

3. Цел и задачи на дисертационния труд

Основна цел на изследването е да се идентифицират, систематизират и анализират основните детерминанти на успеха на младите предприемачи и въз основа на теоретичен и емпиричен анализ да се разработи интегриран модел, обясняващ взаимодействието между различните форми на капитал, предприемаческите способности, действията, средата и многомерния предприемачески успех.

Постигането на тази цел предполага едновременно решаване на **теоретични, методологични, емпирични и практико-приложни задачи:**

Първо, да се изясни същността и развитието на предприемачеството и да се проследят основните теоретични подходи към неговото разбиране.

Второ, да се характеризира младежкото предприемачество и да се открояят неговите специфични особености, възможности и ограничения.

Трето, да се анализират основните теоретични подходи към предприемаческия успех и да се установят възможностите и ограниченията на различните критерии за неговото измерване.

Четвърто, да се изследва ролята на човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал като потенциални детерминанти на предприемаческия успех.

Пето, да се анализира взаимодействието между различните форми на капитал и възможността те да бъдат трансформирани в предприемачески способности и действия.

Шесто, да се разработи концептуален модел на предприемаческия успех, включващ многомерно разбиране на резултатите от предприемаческата дейност.

Седмо, да се разработи и приложи методологичен инструментариум за емпирично изследване на характеристиките и ресурсния потенциал на младите предприемачи.

Осмо, да се проведе емпирично изследване сред млади предприемачи и да се анализират получените резултати.

Девето, да се разработи интегриран модел на детерминантите на успеха на младите предприемачи, който да свързва ресурсите, предприемаческите способности, действията, средата и резултатите.

Десето, да се формулират практически препоръки за подкрепа на младите предприемачи, основани на техния ресурсен профил и етапа на развитие на предприемаческата дейност.

4. Изследователска теза и хипотези

Изследователска теза

Основната теза на изследването е, че успехът на младите предприемачи не се определя от наличието на отделен ресурс, а от взаимодействието между човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал и способността на предприемача да мобилизира и комбинира тези ресурси в конкретни предприемачески действия в условията на определена институционална и пазарна среда.

Хипотези и подхипотези

За доказването на изследователската теза се разглеждат следните хипотези и подхипотези:

H1: Човешкият капитал има положителна връзка с успеха на младите предприемачи.

H1a: Образователното равнище има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1b: Участието в предприемаческо обучение има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1c: Наличието на релевантен професионален опит има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H2: Социалният капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

H2a: Предприемаческият произход е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

H2b: Семейната подкрепа е положително свързана с успеха на младите предприемачи.

H2c: Участието в бизнес мрежи е положително свързано с успеха на младите предприемачи.

H3: Психологическият предприемачески капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

H3a: Увереността в собствените възможности е положително свързана с предприемаческия успех.

H3b: Вътрешната мотивация е положително свързана с предприемаческия успех.

H3c: Външната мотивация е свързана с предприемаческия успех.

H3d: Склонността към риск е свързана с предприемаческия успех.

H4: Достъпът до финансови ресурси е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

5. Методология на изследването

Настоящото емпирично изследване има количествен характер и е насочено към анализ на възприятията на младите предприемачи относно значимостта на човешкия капитал, социалния капитал, психологическия предприемачески капитал, финансовия капитал и изграждащите ги компоненти (детерминанти) за предприемаческия успех. Изследването е реализирано чрез стандартизирано анкетно проучване, проведено през април - май на 2026 г. сред млади български предприемачи, които притежават и управляват собствен бизнес. Целта на емпиричното изследване е да се установи как предприемачите възприемат предприемаческия успех и относителното значение на детерминантите (компонентите на човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал) за неговото постигане.

Избраният изследователски дизайн позволява да бъдат идентифицирани оценките на респондентите относно ролята на различните капиталови форми за предприемаческия успех. Следва да се подчертае, че *резултатите отразяват субективните възприятия на анкетираните лица* и не позволяват формулирането на причинно-следствени зависимости. Поради това интерпретацията на резултатите е ограничена до оценката на възприеманата значимост на изследваните фактори.

Изследването е проведено сред 40 млади предприемачи на възраст до 35 години, които към момента на анкетирането развиват собствена стопанска дейност. Извадката е формирана чрез удобен подбор, като участниците са включени въз основа на тяхната достъпност и готовност за участие.

За целите на изследването е разработен структуриран въпросник, включващ няколко основни тематични блока, съответстващи на основните изследователски конструкции: човешки капитал, социален капитал, психологически капитал, финансов капитал. В рамките на настоящото изследване отделните капиталови форми се разглеждат като многомерни конструкции, операционализирани чрез набор от индикатори, идентифицирани въз основа на систематичен преглед на специализираната научна литература в областта на предприемачеството, капиталовите форми и предприемаческия успех.

Оценката на всеки индикатор е извършена посредством петстепенна скала на Ликерт (1- много слабо значение, 5 - много силно значение). По този начин респондентите оценяват доколко всеки фактор има значение за предприемаческия успех според техния професионален опит и лична преценка.

Обработката на емпиричните данни включва използването на методи на описателната статистика. За всеки индикатор се изчисляват честотно

разпределение, относителни дялове, средна аритметична стойност, медиана, стандартно отклонение, минимална и максимална стойност.

Тези показатели позволяват да бъде оценена както общата тенденция в отговорите, така и степента на съгласие между респондентите относно значимостта на отделните фактори. Този статистически подход е съобразен с размера на извадката. Използват се също Cronbach's alpha (за проверка надеждността на скалите), както и корелационен анализ (Pearson или Spearman според вида и разпределението на данните).

6. Ограничителни условия на изследването

Всяко емпирично изследване е свързано с определени методологически, концептуални и практически ограничения, които следва да бъдат отчетени при интерпретацията на получените резултати.

Първото ограничение е свързано с размера на емпиричната извадка – 40 млади предприемачи, както и с използвания метод на удобна извадка. Поради това резултатите не могат да бъдат генерализирани статистически към всички млади предприемачи.

Второто ограничение е свързано с напречния характер на емпиричното изследване. Данните от анкетното проучване не предоставят достатъчна основа за категорично установяване на причинно-следствени връзки.

Третото ограничение произтича от използването на самооценъчни показатели при част от измеренията. Възприемането на собственото предприемаческо представяне може да се различава от обективните резултати на предприятието.

Четвъртото ограничение е свързано с обхвата на концептуалния модел. Четирите форми на капитал представляват основните детерминанти, разгледани в настоящото изследване, но не изчерпват всички възможни индивидуални и контекстуални фактори. Влияние могат да оказват секторът, регионът, конкурентната среда, технологичните промени, институционалната среда и характеристиките на предприемаческата екосистема.

Петото ограничение е свързано с динамичния характер на предприемаческия успех. Еднократното измерване не позволява да бъде проследено как значимостта на различните капитали се променя в различните етапи от развитието на предприятието.

Тези ограничения не обезсилват резултатите, а определят границите на тяхната интерпретация.

7. Апробация на дисертационното изследване

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита от катедра „Индустриален бизнес и предприемачество” при Стопанска академия „Д. А. Ценов” – гр. Свищов. По тематиката на дисертацията в специализирани издания са публикувани 1 студия (в съавторство) и три самостоятелни научни доклада. Части от дисертационния труд са представени на различни научни форуми – кръгли маси, конференции и др.

II. ОСНОВНО СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

В структурен план дисертационният труд се състои от увод, четири глави, заключение, списък с използвана литература. В съдържателно отношение дисертационният труд е структуриран по следния начин:

Списък на фигурите, използвани в дисертационния труд

Списък на таблиците, използвани в дисертационния труд

Увод

Глава първа. ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И МЛАДЕЖКОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО КАТО ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН ФЕНОМЕН

1. Възникване и дефиниции на предприемачеството
2. Предприемачеството – развитие и роля
3. Предприемачески теории
4. Типология на предприемачеството
5. Младите хора и безработицата
6. Младежкото предприемачество – същност, специфика и значение
7. Бариери пред младежкото предприемачество

Глава втора. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

1. Предприемаческият успех – същност и подходи за определяне
1.1. Проблемът с дефинирането на предприемаческия успех
1.2. Обективен подход към предприемаческия успех
1.3. Субективен подход към предприемаческия успех
1.4. Интегриран подход – предприемаческият успех като многомерен конструкт
1.5. Измерения и показатели на предприемаческия успех
1.6. Специфика на успеха на младия предприемач
2. Теория за капиталите и приложението й към младежкото предприемачество
2.1. От ресурсен подход към капиталов подход
2.2. Човешкият капитал и предприемаческия успех
2.3. Социалният капитал и успехът на младия предприемач
2.4. Психологически предприемачески капитал
2.5. Финансовия капитал като ресурс на младия предприемач
2.6. Капиталите като взаимосвързана система – от индивидуални ресурси към интегрирана система
3. Методология на емпиричното изследване
3.1. Изследователски дизайн
3.2. Извадка
3.3. Инструмент за събиране на данни
3.4. Операционализация на изследователските конструкции
3.5. Методи за анализ на данните
3.6. Модел за изследване на младежкото предприемачество и оценка на детерминантите на успеха на младите предприемачи

Глава трета. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ДЕТЕРМИНАНТИТЕ (КАПИТАЛОВИТЕ ФОРМИ) И УСПЕХА НА МЛАДИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ

1. Характеристика на младите предприемачи
2. Психологическа характеристика на младите предприемачи
3. Характеристика на предприятията на младите предприемачи
4. Анализ на възгледите на респондентите относно формирането на предприемача и предприемаческия успех
5. Анализ на мотивите за стартиране на предприемаческа дейност
6. Анализ и оценка на детерминантите (капиталовите форми) и връзката им с предприемаческия успех

6.1. Анализ и оценка на човешкия капитал

6.2. Анализ и оценка на социалния капитал

6.3. Анализ и оценка на психологическия предприемачески капитал

6.4. Оценка на връзката „финансов капитал – предприемачески успех“

7. Обобщени резултати от емпиричното проучване

Глава четвърта. ИНТЕГРИРАН МОДЕЛ НА ДЕТЕРМИНАНТИТЕ НА УСПЕХА НА МЛАДИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ И НАСОКИ ЗА НЕГОВОТО НАСЪРЧАВАНЕ

1. Синтез на основните резултати от теоретичното и емпиричното изследване
2. Интегриран модел на детерминантите на успеха на младите предприемачи
3. Практически измерения на интегрирания модел и препоръки за подкрипа на младите предприемачи

3.1. Преход от финансова към интегрирана подкрепа

3.2. Развитие на човешкия капитал

3.3. Изграждане и разширяване на социалния капитал

3.4. Развитие на психологическия капитал

3.5. По-добър достъп до финансов капитал

3.6. Менторството като механизъм за интегриране на различните капитали

3.7. Необходимост от диференцирана подкрепа

3.8. Препоръки кам публичната политика

3.9. Препоръки към различните субекти на подкрепа

4. Подкрепа според етапа на развитие на предприемаческата дейност
5. Синтез на практическия модел и препоръките

Заключение

Литература

Декларация за оригиналност и достоверност

III. СИНТЕЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Увод

Във въвеждащата част на дисертационния труд се обосновава актуалността, теоретичната и практическата значимост на изследването. Дефинират се обектът, предметът, научният проблем, целта, задачите, изследователската теза, обхватът и ограничителните условия на изследването.

ГЛАВА I. ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И МЛАДЕЖКОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО КАТО ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН ФЕНОМЕН

В **първа глава** се поставя теоретичната база на темата. Проследява се възникването на предприемачеството, разглеждат се неговото развитие и роля, както и основните предприемачески теории. Представят се дефиниции на предприемачеството, младия предприемач и младежкото предприемачество, както и бариерите и препятствията пред младите предприемачи.

Главата се състои от седем параграфа в следната последователност и съдържание:

В **първия** параграф се проследяват възникването на предприемачеството и се разглеждат вижданията на различните автори за този икономически и социален феномен. Отбелязва се, че въпреки че предприемачеството се е превърнало в модна дума в обществения дебат, е широко признато, че липсва единна, унифицирана и приета дефиниция на термина „предприемачество“. Затова не е изненадващо, че различните теории водят до противоречив набор от дефиниции, описващи предприемачеството. Немалка част от този проблем се крие в самото богатство, разнообразие и сложност на предприемачеството. То се превръща в неуловима концепция, като липсата на единно определение се дължи отчасти и на диференцираните традиции в областта на изследванията на предприемачеството, включително икономика, социология, психология, финанси, маркетинг, журналистика, мениджмънт и антропология. Освен това, липсата на консенсус относно определението на термина „предприемач“ е не само между самите дисциплини, но и в рамките на всяка от тях. И накрая, друг критичен проблем е, че на предприемачеството като феномен липсва концептуална рамка.

Анализът на различните виждания за предприемачеството позволява да се изведе следната дефиниция: *Предприемачеството представлява едновременно икономически и социален процес, чрез който индивидите идентифицират и реализират възможности, комбинират ресурси, създават нова икономическа активност и поемат риск в условия на неопределеност.* В този смисъл предприемаческата дейност не се изчерпва със създаването на ново предприятие, а включва процеси на откриване и използване на възможности, въвеждане на нови решения, мобилизиране на ресурси и създаване на икономическа и обществена стойност.

Във **втория** параграф се прави ретроспективен преглед на предприемачеството и се разглежда неговата роля за социалноикономическото развитие на държавите. Подчертава се, че развитието на предприемачеството е неравномерно и тези приливи и отливи на интереса към предприемачеството вероятно се дължат на вариациите в ролята му във времето. В началото и средата на 20-ти век делът както на самонаетите лица, така и на малките предприятия в

повечето развити западни икономики намалява постоянно. През този период фокусът върху предприемачеството на практика е липсвал от дневния ред на европейската икономическа политика. Краят на 20-ти век е свидетел на масово съкращаване и преструктуриране на много големи фирми, изградени върху сигурността и предимствата на мащаба, както и на упадъка на централно управляваните икономики в Централна и Източна Европа. До 80-те години на миналия век се натрупват доказателства, показващи, че това отклонение от големи фирми към малки, предимно млади фирми е било кардинална промяна, а не просто временно отклонение. В обобщение, в периода между началото и 70-те години на XX в. процентът на предприемачество, измерен чрез собствеността на бизнес, постоянно намалява, докато заетостта в по-големите фирми се увеличава. След това, между 1970 г. и края на 20-ти век, и в зависимост от страната, в много държави се наблюдава обръщане на този модел. Предприемачеството се превръща в перспективна кариера.

Решаващата роля на предприемачеството за устойчивия икономически растеж и развитие е подчертано от много изследователи и е широко признато като ефективно средство за намаляване на бедността, създаване на заетост и насърчаване на икономическото овластяване на ниво индивид, семейство и общност. Новите бизнеси предоставят нови продукти и услуги на широката общественост и създават възможности за заетост, като по този начин допринасят за намаляване на нивата на безработица сред хората. Предприемачеството играе решаваща роля в социалното и икономическо развитие на развитите и развиващите се страни и допринася за развитието на много сектори в рамките на икономиката на отделните държави.

Параграф **трети** представя основните предприемачески теории – класическа и неокласическа икономическа теория; теория на Kirzner; теория, базирана на възможностите; теория за личностните черти; теория за локуса на контрол; теория за нуждата от постижения; теория за поемане на риск; социологически и антропологични теории.

Четвърти параграф е посветен на различните типове предприемачество, като се отбелязва, че предприемачеството не е еднородно явление, а многообразие от форми, които се различават по своите цели, ресурси, иновационност, мащаб, социална ориентация и контекст. Представената типология не просто класифицира предприемачеството - тя ни помага да разберем неговата природа, механизми и принос към икономическото и обществено развитие. Разгледани са различни типове предприемачество – социално, технологично, стратегическо, фамилно, женско предприемачество. Подчертава се, че предложената типология не е система от взаимно изключващи се категории, а аналитичен инструмент. Това означава, че един бизнес може да принадлежи едновременно към няколко типа предприемачество.

Младежката безработица, като един от основните проблеми в Европа и света, имащ тежки социално-икономически, политически и морални последици, е предмет на изследване в параграф **пети**. Според Eurostat средният показател за младежката безработица в ЕС през м. март 2024 г. е 14,6% при 14% година по-рано. В същото време общата безработица в ЕС за 2024 г. е едва 6%.

Отбелязва се, че младите хора често са изправени пред по-лоши условия на труд, липса на социална защита или по-ниско възнаграждение в сравнение с по-възрастните си колеги, те са бреме за своите родители и социалната система и създават по-малко стойност от възможната (при случаите на частична заетост). Всичко това влияе негативно не само върху начина им на живот, но и върху развитието на икономиката. Доказателствата показват, че безработните младежи са по-нещастни, по-вероятно е да изпитат редица здравословни проблеми и да се сблъскат с трудности при интегрирането обратно на пазара на труда. Продължителният период на младежка безработица увеличава вероятността от получаване на по-ниски възнаграждения и безработица в по-късна възраст. Продължителното излагане на тези фактори може да има пагубен ефект върху техния бъдещ живот и избор на кариера или дори да причини проблеми с психичното здраве.

Шести параграф е посветен на същността, спецификата и значението на младежката безработица. Продължаващото високо ниво на младежка безработица както в развитите, така и в развиващите се страни, обуславя нарастващия интерес към младежкото предприемачество като едно от възможните решения на този проблем. Младите хора са важен потенциален ресурс за постигане на икономически растеж и социално развитие, ако са пълноценно ангажирани в различните форми на предприемаческа дейност.

Дефинирането на младежкото предприемачество и младия предприемач изисква да се определи и разграничи младежката група от останалите възрастови групи. Изследването показа, че различните институции, региони и дори държави дефинират по различен начин младите хора. Всъщност няма универсална дефиниция за младостта нито като цяло, нито в специфичния предприемачески контекст. За целите на настоящото изследване младият предприемач е определен като *този млад човек, който е на възраст между 18 и 35 г., способен да разпознае благоприятна бизнес възможност и да я превърне в успешно бизнес начинание.* Предлага се и следната работна дефиниция на младежкото предприемачество: *Младежкото предприемачество представлява предприемаческа дейност, осъществявана от лица в определен възрастов етап на преход към зряла професионална и икономическа реализация, характеризираща се със специфична комбинация от налични знания, умения, социални връзки, психологически ресурси и финансови възможности.*

Разглеждат се ползите от развитието на младежкото предприемачество за икономиката и обществото, както и получените положителни ефекти на индивидуално ниво. Прави се изводът, че спецификата на младежкото предприемачество не произтича единствено от възрастта на предприемача. Тя се определя и от особеното съотношение между наличните ресурси, натрупания опит, социалната подкрепа, психологическата готовност за предприемаческо действие и достъпа до финансови ресурси.

В последния, **седми** параграф на тази глава, се разглеждат различните бариери пред развитието на младежкото предприемачество. Бариерите пред младежкото предприемачество са тези фактори, които възпрепятстват превръщането на предприемаческите намерения на младите хора в предприемаческо поведение, т.е. те възпрепятстват възникването и развитието на

младежкото предприемачество. Те са „рамкови“ възприятия в съзнанието на младите хора относно започването и управлението на нови бизнеси.

Съществен извод от литературния преглед е, че бариерите пред младежкото предприемачество са многомерни и взаимосвързани. Следователно бариерите трябва да бъдат разглеждани като система, а не като набор от независими препятствия. Бариерите пред младите предприемачи са групирани както следва: липса на предприемачески знания, умения и опит; ограничен достъп до финансов капитал; недостатъчно развити професионални и предприемачески мрежи; психологически бариери (страх от неуспех и ниска увереност); пазарни бариери и ограничена бизнес достоверност; институционални и административни бариери.

ГЛАВА II. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Във **втора** глава се поставят теоретико-методологическите основи на изследването. Разглежда се предприемаческия успех и основните подходи за неговото определяне. Теорията на капиталите, според която успехът на предприемачите зависи от способността им да акумулират, развиват и използват различни видове ресурси, се използва като един от възможните подходи за анализ на различията в предприемаческия успех. В този контекст човешкият капитал, социалният капитал, психологическият капитал и финансовият капитал се разглеждат като ключови ресурсни измерения, които формират предприемаческия потенциал, а изграждащите ги компоненти - като детерминанти на предприемаческия успех. В тази част на дисертационния труд се поставят и основите на емпиричното проучване.

Главата се състои от три параграфа в следната последователност и съдържание:

Параграф **първи** е посветен на предприемаческия успех и подходите за неговото определяне. Разглежда се проблемът с дефинирането на успеха на младите предприемачи, като се отбелязва, че успехът е едно от понятията в предприемаческите изследвания, за които не съществува еднозначна и общоприета дефиниция. Трудността произтича не толкова от липсата на критерии, колкото от тяхното многообразие. В различни изследвания успехът се свързва с финансови резултати, растеж, пазарна позиция, оцеляване на предприятието, иновационна активност, лична удовлетвореност, автономност, баланс между професионален и личен живот и други резултати, които предприемачът определя като значими.

Важен *методологичен въпрос* пред изследването е как да бъде концептуализиран предприемаческият успех така, че да отразява едновременно икономическите резултати от предприемаческата дейност и личното възприятие на предприемача за постигнатото. Този въпрос е особено важен при изследването на млади предприемачи, тъй като техните критерии за успех могат да бъдат свързани не само с текущата икономическа резултатност, но и с професионалната самостоятелност, придобиването на опит, личната удовлетвореност и реализация и перспективите за развитие.

Исторически погледнато, значителна част от изследванията разглеждат успеха преимуществено през призмата на обективно измеримото представяне на предприятието. Например, финансовите показатели традиционно служат като

основен показател за бизнес успех. При този подход успехът се операционализира чрез показатели като печалба, приходи и ръст на приходите, рентабилност, пазарен дял, брой служители и ръст на заетостта, размер на предприятието, производителност, оцеляване на предприятието, разширяване на дейността и др. Предимствата на обективния подход са сравнително лесно измерване, висока сравнимост и използването на конкретни количествени показатели, а негови недостатъци - редуцира успеха до представянето на предприятието, пренебрегва личните цели на предприемача и не отчита нефинансовите резултати.

В Morris et al. (2005) успехът на предприемача е имплицитно идентифициран с генерираната сума пари. Тук обаче възниква съществен проблем, тъй като финансовият резултат не е идентичен с предприемаческия успех. Едно предприятие може да бъде печелившо, но неговият собственик да не счита бизнеса си за успешен поради прекомерно натоварване, липса на лична удовлетвореност или несъвместимост с личните му цели. Обратно, един предприемач може да счита своята дейност за успешна, въпреки че предприятието е малко и не реализира значителен ръст, ако бизнесът му осигурява независимост, удовлетворение и желан начин на живот. Именно подобна критика към едностранното използване на финансови показатели е в основата на развитието на по-широки концепции за предприемачески успех. Следователно обективният подход има важно място, но не е достатъчен за цялостно определяне на предприемаческия успех.

В отговор на ограниченията на чисто икономическия подход постепенно се развива концепцията за субективния предприемачески успех. Тук изходната точка е различна - не изследователят определя предварително какво означава успех, а се изследва как самият предприемач разбира и оценява успеха. Предимствата на субективния подход подход са, че отчита индивидуалните цели, позволява включване на удовлетвореност, автономност и лична реализация и е по-близък до реалното разбиране на успеха от предприемача. Като недостатъци могат да се посочи, че подлежи на субективни оценки, може да бъде повлиян от самооценъчни пристрастия и затруднява сравняването между различни предприемачи.

Постепенното развитие на литературата води до преход от противопоставянето между обективния или субективния подход към предприемаческия успех към по-интегрирана позиция - обективните и субективните показатели описват различни, но взаимно допълващи се аспекти на предприемаческия успех. Интегрираният подход има редица предимства - съчетава обективни и субективни измерения, позволява по-пълно представяне на успеха и съответства на сложната природа на предприемаческата дейност. Недостатъците на този подход са по-сложната операционализация, необходимостта от внимателен подбор на измеренията и риска от включване на твърде много различни показатели в един общ конструкт.

Критерият за успех при младия предприемач не е идентичен с този при предприемач с дългогодишен бизнес опит. Младият предприемач обикновено се намира в различен етап на професионално, икономическо и предприемаческо развитие. Следователно неговият успех може да бъде свързан не само с печалба, оборот, растеж, пазарен дял, но и с утвърждаване на предприемаческата

идентичност, придобиване на управленски опит, професионална самостоятелност, реализация на собствена идея, изграждане на бизнес мрежа, създаване на устойчива предприемаческа дейност, лична удовлетвореност и др.

Разбира се, не всички млади предприемачи непременно оценяват успеха по този начин, но техният жизнен и предприемачески етап прави тези измерения теоретично релевантни и заслужаващи изследване.

Въз основа на всичко казано дотук е приета следната работна дефиниция: *Успехът на младия предприемач представлява многомерен резултат от предприемаческата дейност, който включва както икономически и пазарни резултати на предприятието, така и индивидуални и психологически резултати за предприемача, свързани с постигането на неговите професионални и лични цели.* Оттук може да се формулира следният извод: *Предприемаческият успех не следва да бъде редуциран до финансовото представяне на предприятието. Той представлява многомерен конструкт, в който се преплитат икономически, пазарни, организационни, лични и социални резултати. Поради специфичния жизнен и професионален етап на младите предприемачи към тези измерения следва да се добави и способността за професионална и лична реализация чрез предприемаческата дейност.*

Дефинирането на предприемаческия успех логично води към теоретичния въпрос: С какви ресурси младият предприемач разполага, за да постигне този успех? От своя страна, този въпрос води към следващата част от изложението - теорията на капиталите.

Във **втори** параграф се разглежда един от възможните подходи за анализ на различията в предприемаческия успех - *теорията за капиталите* (Bourdieu, 1986), според която успехът на предприемачите зависи от способността им да акумулират, развиват и използват различни видове ресурси. В този контекст човешкият капитал, социалният капитал, психологическият капитал и финансовият капитал могат да бъдат разглеждани като ключови ресурсни измерения, които формират предприемаческия потенциал, а изграждащите ги компоненти - като детерминанти на предприемаческия успех.

Предприемаческата дейност протича в условия на ограничени ресурси. Класическите икономически подходи поставят акцент преди всичко върху материалните и финансовите ресурси, необходими за започването и развитието на стопанската дейност. В съвременните изследвания на предприемачеството обаче ресурсната основа на предприемача се разглежда по-широко и включва знания, умения, опит, социални отношения, психологически характеристики и финансови възможности.

Тази промяна е особено съществена при анализа на младежкото предприемачество. Младият предприемач обикновено разполага с по-ограничен натрупан професионален и предприемачески опит и често има по-ограничен достъп до финансови и професионални мрежи. От друга страна, той може да притежава специфични знания, мотивация, увереност и социални ресурси, които да компенсират част от липсата на натрупан опит.

Следователно въпросът не е просто колко ресурси има младият предприемач, а какви ресурси притежава, как може да получи достъп до допълнителни ресурси и как може да ги комбинира и превърне в предприемачески

резултати. Именно поради тази причина в настоящото изследване се използва капиталовият подход.

Човешкият капитал е една от най-утвърдените концепции за обяснение на различията в индивидуалните икономически резултати. В основата на тази концепция стои разбирането, че знанията, уменията и опитът на предприемача представляват стратегически ресурс, който влияе върху способността му да създава и развива устойчив бизнес и да постига успех. В научната литература човешкият капитал традиционно се разглежда като съвкупност от знания, умения, образование, професионален опит и компетентности, които могат да бъдат използвани за създаване на икономическа стойност. В предприемачески контекст тези характеристики имат особено значение, тъй като предприемачът е едновременно носител и активен ползвател на ресурсите, необходими за идентифициране и реализиране на бизнес възможности. Образованието, предприемаческото обучение и предходният професионален опит могат да подпомогнат процесите на вземане на решения, адаптиране към промените и управление на бизнеса. *Образованието* създава обща когнитивна и професионална основа; *предприемаческото обучение* може да формира специфични знания и умения; а *предишният опит* предоставя практическо знание за пазарите, клиентите, организациите и процеса на вземане на решения.

Следователно човешкият капитал може да бъде разглеждан като индивидуална ресурсна основа на предприемаческото действие. Тук е важно да се отбележи, че притежаването на човешки капитал не означава автоматично наличие на предприемачески успех.

Въз основа на теоретичния преглед на човешкия капитал и неговата връзка с предприемаческия успех се формулира първата основна хипотеза:

H1: Човешкият капитал има положителна връзка с успеха на младите предприемачи.

Многокомпонентния характер на човешкия капитал предполага формулирането на следните подхипотези:

H1a: Образователното равнище има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1b: Участието в предприемаческо обучение има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1c: Наличието на релевантен професионален опит има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

Човешкият капитал, разгледан като съвкупност от знания, умения и опит, които могат да бъдат използвани в предприемаческата дейност, не съществува във вакуум. Предприемачът действа в социална среда, в която достъпът до информация, знания, финансиране, партньори, клиенти и подкрепа до голяма степен зависи от отношенията му с други хора. И тук се появява втората форма на капитала в концептуалния модел - социалният капитал. **Социалният** капитал често обяснява защо предприемачи със сходно образование, опит и финансови ресурси постигат различни резултати. В настоящото изследване ще бъде разгледан като ресурс, който свързва младия предприемач с останалите участници в предприемаческата екосистема и улеснява достъпа до ресурси, знания и възможности.

В контекста на младежкото предприемачество социалният капитал може да компенсира ограничените ресурси на младия предприемач. Тъй като той по подразбиране разполага с ограничени ресурси, личните контакти и мрежи се превръщат в негов стратегически ресурс. Един млад предприемач, който все още няма достатъчно собствен опит, репутация и ресурси, може да използва отношенията си с други хора като заместител или допълнение на липсващия капитал.

В настоящото изследване социалният капитал се представлява от семейната подкрепа, предприемаческия произход и участието в бизнес мрежи. При младия предприемач *семейството* има особено значение и може да изпълнява едновременно различни функции - социална функция (емоционална подкрепа - насърчение, увереност и готовност да подкрепи предприемача при неуспех); информационна функция (знания, съвети и споделен опит); финансова функция (начално финансиране - заем, инвестиция или друга форма на финансова помощ); мрежова функция (контакти и достъп до други лица); психологическа функция (увереност и устойчивост при трудности, помощ при извършването на определени дейности).

Вторият компонент на социалния капитал в предложения концептуален модел е *предприемаческият произход*. Тук основният въпрос е дали младият предприемач произхожда от семейство или социална среда, в която предприемаческата дейност вече е позната. Това може да има различни последствия. Младият човек може още преди стартирането на собствен бизнес да е получил знания за бизнеса, представи за предприемачеството, модели на предприемаческо поведение, достъп до контакти, информация за пазара, практически знания за управление, възможност за наблюдение на предприемаческия процес. Следователно предприемаческият произход не трябва да се разглежда просто като демографска характеристика. Той може да представлява форма на ранно натрупване на социално и частично човешко капиталово предимство.

Третият компонент на социалния капитал е *участието в бизнес мрежа*. Тук социалният капитал придобива най-пряко предприемаческо измерение, тъй като бизнес мрежите могат да осигуряват информация, контакти, клиенти, доставчици, партньори, знания, препоръки, достъп до други мрежи, възможности за кооперране.

На базата на теоретичния преглед се формулира следната работна хипотеза:

H2: Социалният капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

Многокомпонентният характер на социалния капитал дава основание за формулирането на следните подхипотези:

H2a: Предприемаческият произход е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

H2b: Семейната подкрепа е положително свързана с успеха на младите предприемачи.

H2c: Участието в бизнес мрежи е положително свързано с успеха на младите предприемачи.

Преди разглеждането на следващата капиталова форма – психологическият капитал - е необходимо да се направи едно съществено теоретично разграничение. В концептуалния модел се използва понятието психологически предприемачески капитал, който включва *увереност в собствените възможности, вътрешна мотивация, външна мотивация* и *склонност към риск*. Предлаганият конструкт не е идентичен с класическия Psychological Capital (PsyCap) от организационната психология, който обичайно се свързва с други конструкции, като надежда, ефикасност, самоефективност, устойчивост, оптимизъм, локус на контрол и др. (Luthans & Youssef-Morgan, 2017).

В настоящото изследване терминът **„психологически предприемачески капитал“** се използва като работен интегративен конструкт, съобразен с конкретната логика на изследването и обозначаващ съвкупност от психологически ресурси, които могат да подпомогнат предприемаческото действие.

Предприемачеството не е процес, който се определя единствено от наличието на знания, социални контакти и финансови ресурси. Предприемачът трябва да взема решения в условия на несигурност, да поема отговорност, да реагира на неуспехи и да продължава да действа при непълна информация. Следователно между наличието на ресурс и предприемаческия резултат съществува още един елемент - готовността и способността на предприемача да превърне ресурсите в действие. Тук е мястото на психологическите характеристики. За младия предприемач това е особено важно. Ограниченият опит и по-малкият ресурсен запас могат да бъдат частично компенсирани от способността да се действа уверено, да се поддържа мотивация и да се приема неопределеността. Това обаче не означава, че всяка силно изразена психологическа характеристика автоматично води до успех.

Именно психологическите характеристики са тези, с които е възможно да се обясни защо двама млади предприемачи с приблизително еднакво образование, опит, контакти и финансови възможности постигат различни резултати. Младият предприемач може да има по-малко опит, по-малко финансови ресурси, по-слабо развита бизнес мрежа, но ако притежава увереност, силна вътрешна мотивация, готовност да действа при неопределеност и способност да приема риска, той може да бъде по-склонен да мобилизира наличните си ресурси и да търси допълнителни ресурси. Това означава, че психологическият капитал може да има не само директен, но и потенциален мобилизиращ ефект върху останалите капитали.

Първият компонент на психологическия предприемачески капитал е *увереността* в собствените възможности. В контекста на младежкото предприемачество това може да се проявява като увереност, че младият човек може да започне бизнес, да решава проблеми, да управлява бизнеса, да се справя с трудности и да влияе върху резултатите.

Има фундаментална разлика между притежаването на необходимите знания и вярата на младия човек, че може да използва знанията си успешно. Първото е човешки капитал, а второто е психологически ресурс. Младият предприемач може да притежава високо образование (човешки капитал), разнообразни контакти (социален капитал), финансов ресурс (финансов капитал), но ако не вярва, че може да ги използва ефективно, тези ресурси могат да останат

частично неизползвани. Следователно увереността може да изпълнява ролята на механизъм за активиране на останалите капитали.

Вторият компонент е *вътрешната мотивация*. Вътрешно мотивираният предприемач извършва дейността, защото самата дейност представлява ценност или удовлетворение. Например, желание за самостоятелност, удоволствие от създаването, стремеж към реализация, интерес към определена дейност, желание да създава нови решения, удовлетворение от постиженията и др. Това е особено релевантно за предприемачеството, защото предприемаческата дейност често включва продължителни периоди, в които непосредствените финансови резултати са ограничени. Вътрешната мотивация може да осигури устойчивост на предприемаческото усилие.

Третият компонент на психологическия предприемачески капитал в концептуалния модел е *външната мотивация*. Тя се свързва с външни резултати и стимули, като доход, финансова независимост, социален статус, признание, професионално развитие, материални възможности и др.

Вътрешната и външната мотивация не трябва непременно да се разглеждат като противоположни. Един предприемач може едновременно да обича това, което прави, и да иска да печели от него. Всъщност това вероятно е по-често срещаната ситуация в реалния живот/бизнес. С други думи, вътрешната и външната мотивация взаимно се допълват.

И накрая, четвъртият компонент на психологическия предприемачески капитал е *склонността към риск*. Рискът е фундаментално свързан с предприемачеството. Предприемачът взема решения при несигурност относно бъдещите резултати. Но тук трябва да се направи едно много важно разграничение - предприемаческата дейност предполага поемане на риск, но успешното предприемачество не предполага безусловно висока склонност към риск. Прекомерната склонност към риск може да доведе до нерационални инвестиции, недостатъчно проучване, прекомерна задлъжнялост, неправилно разпределение на ресурсите. От друга страна обаче, прекалено ниската склонност към риск може да ограничи инвестициите, иновациите, експанзията, използването на нови възможности.

Следователно връзката може да бъде нелинейна. Тук може да се направи още едно важно разграничение. Успешният предприемач не е просто човек, който поема риск. Той е човек, който оценява риска и взема решение дали и как да го поеме.

Психологическият предприемачески капитал се намира в сложни взаимовръзки с останалите капиталови форми. Например, придобиването на знания и умения (човешки капитал) може да повиши увереността (психологически капитал). Подкрепата от семейство, ментори и бизнес партньори (социален капитал) може да укрепи убеждението, че предприемачът е способен да се справи (психологически капитал). Наличието на достатъчно ресурси (финансов капитал) може да намали възприемания риск (психологически капитал). Увереният предприемач (психологически капитал) може да бъде по-активен в изграждането на бизнес мрежи (социален капитал). Мотивираният предприемач (психологически капитал) може да инвестира повече в обучение и развитие (човешки капитал). По-голямата увереност и готовност за действие

(психологически капитал) могат да улеснят търсенето на финансиране (финансов капитал). Следователно отношенията могат да бъдат двупосочни.

Нещо повече - например, успешен предприемач, който започва да печели повече, получава признание, придобива нови клиенти, разширява мрежата си и в резултат, започва да се чувства още по-уверен. Иначе казано, психологическият капитал води до успех, а успехът – до още по-висок психологически капитал. Това отново показва, че връзката може да бъде двупосочна.

Теоретичният преглед дава основание да се формулира следната работна хипотеза:

H3: Психологическият предприемачески капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

И тук многокомпонентният характер на психологическия предприемачески капитал позволява да се формулират подхипотези:

H3a: Увереността в собствените възможности е положително свързана с предприемаческия успех.

H3b: Вътрешната мотивация е положително свързана с предприемаческия успех.

H3c: Външната мотивация е свързана с предприемаческия успех.

H3d: Склонността към риск е свързана с предприемаческия успех.

При последните две подхипотези формулировката „е свързана“, а не „положително свързана“, тъй като външната мотивация може да има контекстуален ефект, а връзката между риск и успех може да не е линейна.

Финансовият капитал представлява един от фундаменталните ресурси, които осигуряват възможност за създаване, развитие и устойчиво функциониране на предприемаческите инициативи. В контекста на предприемачеството финансовият капитал не се ограничава единствено до наличието на собствени средства, а включва способността на предприемача да осигури необходимите финансови ресурси чрез различни източници - лични спестявания, семейна подкрепа, банково финансиране, инвеститори, програми за подкрепа и други механизми за ресурсно обезпечаване.

В литературата финансовият капитал често се разглежда като условие за трансформиране на предприемаческите намерения и способности в реални икономически резултати. Докато човешкият капитал предоставя знания и умения, а социалният капитал осигурява достъп до информация, контакти и възможности, финансовият капитал създава материалната основа за реализиране на предприемаческите решения.

Изследванията показват, че достъпът до финансиране е един от ключовите ресурси, които определят успеха на новите предприемачески начинания (Blanchflower et al., 2001). Ограниченият достъп до финансови ресурси може да възпрепятства развитието на предприятието чрез ограничаване на инвестициите в оборудване, технологии, маркетинг, човешки ресурси и разширяване на пазарното присъствие. Обратно, по-добрият достъп до финансов капитал увеличава стратегическата гъвкавост на предприемача и способността му да използва възникващи пазарни възможности.

Финансовият капитал е най-близък до традиционното икономическо разбиране за капитал. В настоящото изследване той е представен чрез индикатора

„*достъп до финансови ресурси*“. Това включва възможността младият предприемач да осигури средствата, необходими за стартиране, закупуване на активи, оборотен капитал, инвестиции, развитие, преодоляване на временни финансови затруднения. Финансовият капитал има особено значение при младите предприемачи, тъй като те често имат по-кратка кредитна и бизнес история и по-малко натрупани собствени активи.

Финансовият капитал може да се разглежда като ресурс, който превръща предприемаческата възможност от идея в икономическа дейност. Това обаче не означава, че финансовият капитал сам по себе си създава успех - наличието на ресурс създава възможност, но не гарантира резултат/успех.

Налице е една много интересна връзка на финансовия капитал с останалите капиталови форми. За да получи финансиране, предприемачът често трябва да притежава човешки капитал (способност да разработи убедителен бизнес план), социален капитал (достъп до потенциални инвеститори и кредитори), психологически капитал (увереност да представи идеята и да преговаря). Следователно достъпът до финансов капитал може частично да зависи от другите форми на капитал. Това е ключов момент за предложения интегриран модел. Финансовият капитал не е напълно независим от останалите ресурси.

Финансовият капитал създава възможност за предприемаческо действие, но неговият принос към успеха зависи от способността на предприемача да го комбинира с други форми на капитал. В този смисъл финансовият капитал не трябва да бъде интерпретиран като „главната причина за успеха“, а по-скоро като условие, което може да увеличи капацитета на предприемача за действие и постигане на успех.

Теоретичният преглед позволява формулирането и на последната работна хипотеза:

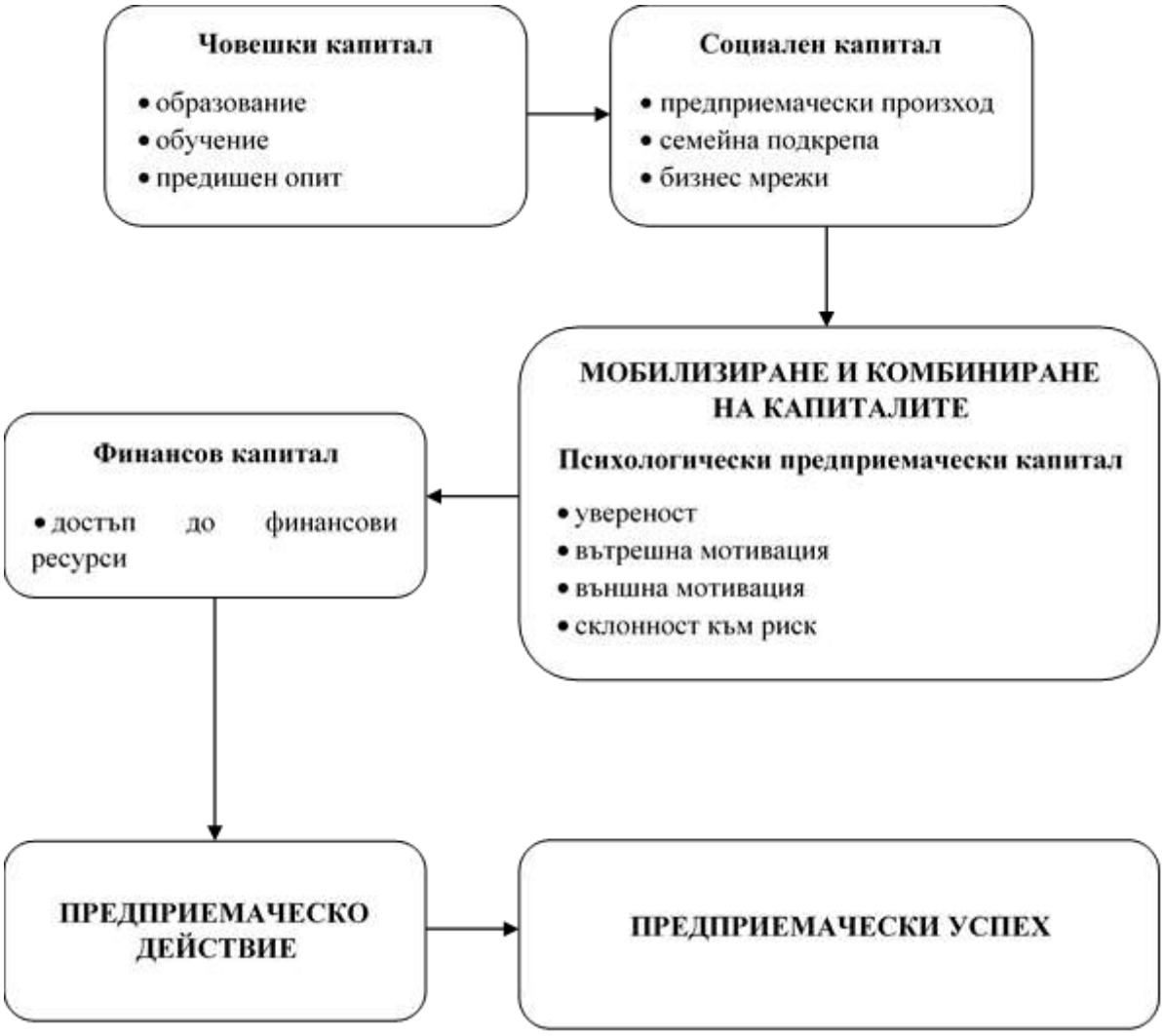
Н4: Достъпът до финансови ресурси е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

Основната идея на дисертационния труд е, че предприемаческият успех не е пряк резултат от действието на отделни фактори, а възниква чрез взаимодействието между потенциал, организационни способности, предприемачески процеси и външна среда. В този смисъл би било прекалено опростено представянето на модел на предприемаческия успех, в който отделните капиталови форми се разглеждат като напълно независими. По-реалистично е приемането, че капиталите се *допълват, взаимодействат и могат да се трансформират* един в друг. Например образованието (човешки капитал) може да доведе до по-богати знания (човешки капитал), по-широки професионални контакти (социален капитал), по-голяма увереност (психологически капитал), по-лесен достъп до финансиране (финансов капитал). Или, семейната подкрепа може да осигури информация, увереност, контакти, финансов ресурс. Или, предприемаческото обучение може да доведе до знания, увереност, нови контакти, по-добра способност за управление на финансови ресурси.

В рамките на предложения концептуален модел:

Човешкият капитал се разглежда като *основа на предприемаческата способност.* Той формира базата, върху която предприемачът изгражда

способност за вземане на решения, управление на ресурси и адаптация към променящата се среда.



Фигура 2.1. Концептуален модел на успеха на младия предприемач

Социалният капитал се разглежда като *механизъм за достъп до възможности.* Той действа като свързващ механизъм между предприемача и външната среда. Чрез мрежите си предприемачите получават достъп до информация, партньори, клиенти, доставчици, финансови възможности и подкрепа при решаване на проблеми. Така социалният капитал може частично да компенсира ограниченията на останалите ресурси, особено при малки предприятия.

Психологическият предприемачески капитал се разглежда като *преобразуващ фактор*. Този капитал има особено значение, защото определя начина, по който предприемачът използва наличните ресурси. Двама предприемачи могат да разполагат с подобен човешки, социален и финансов капитал, но да постигнат различни резултати поради различия в увереността, склонността към действие, устойчивостта при трудности или възприемането на риска. Следователно психологическият капитал може да бъде разглеждан като фактор, който превръща ресурсите в реални предприемачески действия.

Финансовият капитал се разглежда като *ресурс за реализация*. Той осигурява възможността предприемаческите идеи да бъдат реализирани на практика. Той подпомага стартирането на дейността, инвестициите, развитието на продукта или услугата, маркетинга и разширяването на бизнеса. В същото време неговото въздействие зависи от качеството на управленските решения и наличието на други форми на капитал. Предложеният концептуален модел позволява преодоляване на ограничението на еднофакторните подходи, при които успехът на предприемача се обяснява само чрез образование, финансиране или личностни характеристики.

Основният принос на модела е, че разглежда предприемача като *център на взаимодействие* между различни капиталови ресурси. Успехът възниква тогава, когато предприемачът притежава или успява да мобилизира необходимата комбинация от знания, отношения, психологически способности и финансови възможности.

В **трети** параграф е представена методологията на емпиричното проучване. Последното има количествен характер и е насочено към анализ на възприятията на младите предприемачи относно значимостта на човешкия капитал, социалния капитал, психологическия предприемачески капитал, финансовия капитал и изграждащите ги компоненти (детерминанти) за предприемаческия успех. Изследването е реализирано чрез стандартизирано анкетно проучване, проведено през април - май на 2026 г. сред млади български предприемачи, които притежават и управляват собствен бизнес. Целта на емпиричното изследване е да се установи как предприемачите възприемат предприемаческия успех и относителното значение на детерминантите (компонентите на човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал) за неговото постигане.

Избраният изследователски дизайн позволява да бъдат идентифицирани оценките на респондентите относно ролята на различните капиталови форми за предприемаческия успех. Следва да се подчертае, че *резултатите отразяват субективните възприятия на анкетираните лица* и не позволяват формулирането на причинно-следствени зависимости. Поради това интерпретацията на резултатите е ограничена до оценката на възприеманата значимост на изследваните фактори.

Изследването е проведено сред 40 млади предприемачи на възраст до 35 години, които към момента на анкетирането развиват собствена стопанска дейност. Извадката е формирана чрез удобен подбор, като участниците са включени въз основа на тяхната достъпност и готовност за участие (млади български предприемачи от бизнес обкръжението на докторанта). Този подход поставя определени ограничения по отношение на статистическата представителност на резултатите, което означава, че получените резултати следва да се интерпретират като валидни за изследваната група и не могат автоматично да бъдат генерализирани към всички млади предприемачи в България.

За целите на изследването е разработен структуриран въпросник, включващ няколко основни тематични блока, съответстващи на основните изследователски конструкции: човешки капитал, социален капитал, психологически капитал, финансов капитал. В рамките на настоящото изследване отделните капиталови форми се разглеждат като многомерни конструкции, операционализирани чрез

набор от индикатори, идентифицирани въз основа на систематичен преглед на специализираната научна литература в областта на предприемачеството, капиталовите форми и предприемаческия успех.

Оценката на всеки индикатор е извършена посредством петстепенна скала на Ликерт (1- много слабо значение, 5 - много силно значение). По този начин респондентите оценяват доколко всеки фактор има значение за предприемаческия успех според техния професионален опит и лична преценка.

Обработката на емпиричните данни включва използването на методи на описателната статистика. За всеки индикатор се изчисляват честотно разпределение, относителни дялове, средна аритметична стойност, медиана, стандартно отклонение, минимална и максимална стойност. Тези показатели позволяват да бъде оценена както общата тенденция в отговорите, така и степента на съгласие между респондентите относно значимостта на отделните фактори.

Този статистически подход е съобразен с размера на извадката. Използват се също Cronbach's alpha (за проверка надеждността на скалите), както и корелационен анализ (Pearson или Spearman според вида и разпределението на данните).

Методологическата рамка на настоящото емпирично изследване се предопределя от поставената основна изследователска цел. Особена важност има обосноваването на прилагания методологичен апарат. В тази насока се възприема за подходящо предлагането на модел за изследване на младежкото предприемачество и оценка на детерминантите на неговия успех.

В състава на модела се интегрира следната последователност от провеждане на общо три аналитични етапа:

Първи етап. Подготовка и организиране на емпиричното проучване.

Втори етап. Анализ и оценка на данните за младежкото предприемачество и детерминантите на неговия успех.

Трети етап. Обобщаване на получените изследователски резултати и формулиране на изводи.

ГЛАВА III. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ДЕТЕРМИНАНТИТЕ (КАПИТАЛОВИТЕ ФОРМИ) И УСПЕХА НА МЛАДИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ

В тази част на дисертационния труд са анализирани емпиричните данни от количественото анкетно проучване, проведено сред 40 млади предприемачи. Основната цел е да се анализират ключовите детерминанти (капиталовите форми) на успеха в младежкото предприемачество и връзката между тях и предприемаческия успех.

Главата се състои от седем параграфа в следната последователност и съдържание:

В **първи** параграф е направена демографска характеристика на респондентите. Изследването обхваща лица в диапазона 21-35 години (N=40). Данните показват специфична, силно асиметрична структура с концентрация в горната граница на интервала. Това подсказва, че изследваната група е съставена основно от хора в активна професионална възраст, които вече имат определен житейски и професионален опит. Възрастовият профил е подходящ за изследване

на човешкия капитал, тъй като позволява да се анализира ролята на натрупаните знания и опит върху предприемаческите резултати.

Разпределението на респондентите по признака „пол“ показва относително балансирана и представителна структура с лек превес на дамската аудитория (55.0%). Превесът на жените предприемачи е важно, тъй като традиционно изследванията върху предприемачеството често са концентрирани върху мъжкото предприемачество. Това съотношение е и статистически благоприятно за настоящото изследване, тъй като разпределението по пол осигурява балансирано представяне на гледните точки и на двата пола, като елиминира системни изкривявания. Малката разлика от едва 10% в полза на жените гарантира, че крайните резултати и изводи от анкетата няма да бъдат едностранчиво изкривени само в посока на мъжките или женските нагласи, а ще отразяват сравнително равностойно мненията и на двата пола.

Параграф **втори** характеризира младите предприемачи от психологическа гледна точка. Изследването на нивата на страх от бизнес провал е от ключово значение, тъй като този психологически фактор е сред основните бариери пред предприемаческата инициатива на младите хора. Резултатите в извадката показват стабилна психологическа устойчивост и висока склонност към поемане на премерен риск сред младите предприемачи. Мнозинството от анкетираните - 62.5% (25 души) - заявяват категорично, че не се страхуват от бизнес провал, което формира и модата на разпределението. Тази нагласа е силно характерна за младите хора в диапазона 21-35 години, които по природа проявяват по-голям оптимизъм и увереност на пазара.

Измерено е и субективното усещане за стрес/тревожност в дестабилизиращи пазарни условия. Изследването на психосоциалните рискове и емоционалното натоварване сред младите предприемачи разкрива, че бизнес средата генерира осезаем и силен натиск върху изследваната група. Изпълнението на управленски роли в условия на несигурност поставя по-голямата част от анкетираните в състояние на постоянна психологическа мобилизация.

Най-голям дял от респондентите - 37.5% (15 души) - отчитат умерени нива на стрес (оценка 3), което формира и модата на изследвания признак. Тези млади хора вероятно притежават по-висока адаптивност или вече развити механизми за справяне, които им позволяват да овладяват тревожността в кризисни моменти. 50.0% от извадката обаче се намират в зоната на сериозен психологически риск, 30.0% (12 души) изпитват „високи“ нива на стрес, а всеки пети млад предприемач (20.0% или 8 души) се сблъсква с „изключително високо“ напрежение и силна тревожност (оценка 5). Тъй като медианата (3.50) и средната стойност (3.58) са по-високи от средната точка на скалата, разпределението е наклонено в полза на усещането за дисбаланс и заплаха от прегърбване под тежестта на отговорностите.

Въпросите в анкетата за страха от провал и нивото на стрес разкриват значителна индивидуална вариативност. Някои предприемачи посочват наличие на страх от провал, докато други не изпитват подобна тревожност. Това позволява да се анализира не самото наличие на страх, а неговото влияние върху предприемаческите резултати. Високите нива на стрес не следва автоматично да се интерпретират като слаб психологически капитал. При определени условия

умереният стрес може да стимулира мобилизация на усилията, докато прекомерният стрес може да затрудни вземането на решения.

Параграф **трети** е посветен на предприятията на младите предприемачи. Над половината от анкетираните - 52.5% (21 души) - са избрали формата ЕООД за осъществяване на своята дейност, което я определя и като мода на разпределението. Този висок дял е логичен, тъй като ЕООД осигурява защита на личното имущество на собственика, като същевременно позволява пълен контрол над вземането на решения в качеството на едноличен собственик на капитала.

Най-слабо представена е категорията на самоосигуряващите се лица - едва 2.5% (1 човек), което индикира, че огромното мнозинство от анкетираните (97.5%) предпочитат да оперират чрез официално регистрирани търговски дружества или предприятия, вместо като свободни професии или занаятчии.

Анализът на броя на наетия персонал в компаниите очертава профил, който напълно съответства на дефиницията за микро- и малък бизнес. Извадката показва изключително висока хомогенност, като почти всички предприемачи управляват компактни екипи. Абсолютен лидер в разпределението е категорията „от 1 до 10 души“, която обхваща огромното мнозинство от 80.0% (32 предприятия). Тази категория представлява едновременно модата и медианата на изследването. Тя показва, че типичният млад предприемач в тази извадка управлява класическо микропредприятие, разчитайки на малък, гъвкав и оперативно достъпен екип.

Анкетното проучване показва, че половината от предприятията на младите предприемачи са локализирани в София. Другата важна локация е Троян (25%). Останалите са разпределени в Ямбол, Костинброд, Бургас, Плевен, Червен бряг и др. населени места. Присъствието на предприемачи извън столицата е важно, защото позволява анализ на предприемачеството и в различни регионални условия.

Предприятията оперират в разнообразни икономически сфери - услуги, търговия, строителство, туризъм, индустрия, финанси, медии и др. Това секторно разнообразие намалява риска резултатите да бъдат специфични само за една индустрия и позволява по-широка интерпретация на ролята на капиталите.

В параграф **четвърти** се анализират възгледите на респондентите относно формирането на предприемача и предприемаческия успех. Един от въпросите от изследването засяга фундаменталния дебат в икономическата психология и предприемачеството - дали предприемаческият успех се дължи на вродени заложби или на придобити знания. Отговорите на младите предприемачи разкриват зряло и комплексно разбиране по темата. В извадката съществува абсолютен консенсус, че предприемачеството не е чисто вроден талант - нито един респондент (0.0%) не е избрал категоричния отговор „предприемачът се ражда“. Това разрушава традиционния мит за „родения бизнесмен“ сред съвременното поколение.

Огромното мнозинство от анкетираните - 77.5% (31 души) - заемат балансираната позиция, че предприемачът е комбинация от двете (вродени качества и последващо развитие), което формира и модата на разпределението. Тези резултати показват, че според практиците характерът, усещането за риск и креативността са важни първоначални дадености, но те остават неефективни, ако не бъдат надградени и шлифовани в процеса на работа. Останалите 22.5% (9

души) защитават тезата, че предприемачът се изгражда изцяло впоследствие чрез образование, обучение и натрупан опит. Този сегмент вярва в пълната доминация на придобития капацитет и ученето през целия живот.

Изследването на дефиницията за успех сред младите предприемачи разкрива висока степен на зрялост и прагматизъм, като се избягват крайните или едностранчиви интерпретации. Огромното мнозинство от анкетираните възприемат успеха като комплексно явление. За тях успехът има едновременно и *икономически* (обем продажби, печалба, рентабилност, пазарен дял, възвръщаемост на инвестициите и др.) и *психологически* (лична реализация, удоволствие от работата, възможност за съчетаване на професионален и личен живот и др.) измерения.

Интерес представлява и субективната оценка на младите предприемачи на степента, в която предприемаческият успех зависи от тях самите (лични способности, усилия и инициативи, опит, знания и умения, упоритост и др.) или от външни фактори (държавна политика, бизнес среда, късмет и др.). Анализът на оценките разкрива, че младите предприемачи в извадката притежават високо самосъзнание и силно изразен вътрешен локус на контрол. Те вярват, че крайният успех на техните бизнес проекти зависи в много по-голяма степен от собствените им способности, упоритост и знания, отколкото от конюнктурата на средата.

Мотивите за стартиране на предприемаческа дейност се анализират в параграф **пети**. Резултатите показват превес на проактивното пазарно поведение. Те потвърждават една от основните постановки в предприемаческата теория, че устойчивите предприятия най-често възникват вследствие на разпознати пазарни възможности, а не единствено поради липса на алтернативна заетост. Мнозинството от изследваните лица - 60.0% (24 души) - са стартирали своя бизнес на базата на възможност (формирайки модата на разпределението). Тези респонденти са идентифицирали и използвали благоприятни пазарни ниши, нови технологии или нереализиран потенциал в конкретен сектор. Този висок дял е характерен за икономически активните млади хора, които имат сетивно усещане за пазара, подкрепено от високата им вътрешна мотивация за автономност и постижения.

Сериозен дял от извадката обаче - 35.0% (14 души) - представляват предприемачите по необходимост. За тях стартирането на бизнес е било реакция на негативни външни фактори, като безработица, разочарование от предишен работодател, силно бюрократизирана корпоративна среда или липса на ясни перспективи за кариерно израстване. Предприемачеството за тази група се явява алтернативен спасителен път за икономическо оцеляване и професионално себедоказване.

Параграф **шести** заема централно място в тази част на дисертационния труд. В него се анализират четирите капиталови форми и се оценява връзката им с успеха на младите предприемачи.

Човешки капитал. Анализът на образователния статус на участниците в проучването очертава предприемачески профил с висока култура и квалификация, типични за иновативната предприемаческа среда. Извадката показва силно полярна структура с ясно изразена доминация на две основни групи. Точно половината от анкетираните (50.0%) са магистри, което съвпада с модата. Общият

дял на висшистите е 62.5%, гарантиращ, че изследването отразява мненията на високообразована аудитория. Образователните направления са разнообразни: икономика (42.5% от респондентите), технически науки (27.5%), хуманитарни науки (10%), природни науки (5%), медицина (2.5%), изкуства (2.5%) и др. Това разнообразие показва, че предприемаческата активност не е ограничена до лица с икономическо образование. Освен това, тази разнородност е особено ценна за анализа, тъй като позволява човешкият капитал да бъде разглеждан не само като формално образование, а като комбинация от знания, професионална специализация и практически опит.

Анализът на субективните оценки на респондентите относно приноса на тяхното формално образование за придобиване на предприемачески знания и умения разкрива преобладаващо позитивна тенденция. Огромното мнозинство от анкетираните предприемачи оценяват приноса на образованието си като положителен. Общо 60.0% от извадката посочват, че образованието им е оказало „силно“ (42.5%) или „много силно“ (17.5%) влияние за навлизането в бизнеса. Това означава, че образованието се възприема като полезна основа, но не като единствен източник на предприемаческа компетентност.

Една от бариерите за навлизане на пазара е липсата на опит. Настоящото проучване изследва дали стартът е направен на база рутина или иновативна интуиция. Тук анализът на подготвеността на респондентите преди навлизането им в предприемачеството разкрива интересна тенденция. Огромната част от младите хора (67.5%) са стартирали своята кариера без предишен практически опит в сферата. Това подчертава, че решението им е плод на висока лична мотивация и смелост, като липсата на рутина често е компенсирана от академична подготовка.

Относно спецификата на натрупания опит, се анализира подгрупата от 13 респонденти, които притежават предварителен опит (генерирали 28 отговора). Допълнителният анализ на подгрупата от предприемачи, притежаващи предварителен опит (32.5% от общата извадка), разкрива кои са основните професионални направления, послужили като инкубатор за техните бизнес умения. Данните показват силна ориентация към частния сектор и фамилното предприемачество.

Изследва се и дали натрупаният опит съвпада с настоящата сфера на бизнес. Детайлното изследване на характера на предварително натрупания опит разкрива изключително висока степен на професионална приемственост и специализация сред младите предприемачи. Огромното мнозинство от респондентите (81.8%) посочват, че техният предишен опит е бил в същата област, в която се развива настоящата им предприемаческа кариера, т.е. тези млади хора оперират в сфера, в която вече имат изградени профилирани знания и контакти. Този висок процент (формиращ и модата на разпределението) е ключов показател за пазарното поведение на младите хора. Той показва, че преходът към самостоятелен бизнес е логично и планирано следствие от професионалното развитие, че стартирането на собствен бизнес в повечето случаи не е хаотичен експеримент, а логично продължение на вече придобити тесни професионални знания, контакти и пазарно ноу-хау в конкретен сектор.

Относно субективната оценка на полезността на опита е налице абсолютно единодушие (100%). Цялата подгрупа оценява предишната си заетост като изключително ценен и положителен фундамент, предоставил пазарна зрялост за стартирането на независима кариера. В извадката напълно липсват неутрални или отрицателни оценки.

Този стопроцентов положителен резултат има силна аналитична стойност. Той доказва, че независимо дали опитът е натрупан в семейния бизнес или като служител в частния сектор, той е послужил като ефективен и високо оценен фундамент. Предварителната работа е дала на бъдещите предприемачи не просто теоретична представа, а практически умения, пазарна зрялост и психологическа готовност, които изцяло са оправдали гласуваното доверие при последващото стартиране и управление на собствения им бизнес.

Анализът на променливата, измерваща продължителността на предприемаческата кариера, разкрива широкоспектърна и силно разнородна структура на опитност сред анкетираните. Размахът на вариацията е 15 години, показващ съвместно присъствие на стартиращи предприемачи с едва 1 година практика и до пазарни ветерани с 16-годишен опит в бизнеса. Средната продължителност на кариерата възлиза на 6.67 години, а медианната стойност от 6.50 години показва почти перфектен баланс на извадката между по-нови и по-опитни бизнес фигури.

Изследването на допълнителната квалификация извън официалната образователна система показва, че младите предприемачи проявяват висока лична ангажираност към непрекъснатото учене и надграждането на своите специфични бизнес умения.

Мнозинството от респондентите - 65.0% (26 души) - потвърждават, че в рамките на своята кариера са участвали в някаква форма на предприемаческо обучение, което формира и модата на разпределението. Този висок дял индикира, че младите бизнес лидери (до 35 години) съзнават динамиката на пазара и активно търсят специализирани курсове, акселераторски програми, семинари или менторски сесии, за да развият своите практически компетенции.

От друга страна, останалите 35.0% (14 души) заявяват, че не са преминавали през такова обучение. Тези лица вероятно разчитат изцяло на своето формално университетско образование или на принципа на пробата и грешката в реалната практика.

Анализът на субективните оценки относно полезността на неформалните предприемачески обучения разкрива изключително висок процент на удовлетвореност сред респондентите. Обученията се приемат като изключително ефективен инструмент за реалната бизнес практика.

Прави впечатление, че в извадката напълно отсъстват негативни оценки - нито един респондент не е класифицирал приноса на обучението като „слаб“ (оценка 2) или „много слаб“ (оценка 1). Минималната дадена оценка е „умерен принос“ (3), споделена от едва 20.6% (7 души).

Огромното мнозинство от анкетираните - 79.4% - поставят висока оценка на преминатите курсове и семинари. Точно 50.0% (17 души) оценяват приноса им като „силен“ (формирайки модата и медианата на разпределението), а близо една трета - 29.4% (10 души) - определят влиянието им като „много силно“.

Преди да се пристъпи към изследване на връзката между човешкия капитал и предприемаческия успех, е необходимо да се установи доколко използваните индикатори формират вътрешно съгласувани конструкции, тъй като не всеки набор от променливи, обединени теоретично под общото понятие „човешки капитал“, представлява автоматично психометрична скала. Например образованието, предприемаческото обучение и предишният опит са различни проявления на човешкия капитал. Те не са три различни формулировки на един и същ въпрос.

В този смисъл е подходящо Cronbach's alpha да бъде използван като допълнителен диагностичен критерий, а не като механично доказателство, че човешкият капитал съществува като едномерна скала. Това е особено важно при малка удобна извадка от N = 40.

Полученият Cronbach's α = 0.716 е приемливо ниво на вътрешна консистентност. Това е допълнителен аргумент, че индикаторите действително описват общата конструкция „човешки капитал“.

Корелациите между трите индикатора са:

	Образование	**Обучение**	**Опит**
Образование	1.00	**.62**	.36
Обучение	.62	1.00	.42
Опит	.36	.42	1.00

Най-силна е връзката между образованието и предприемаческото обучение: r = .62, докато връзката между образованието и предишния опит е по-слаба: r = .36.

Това е логично, тъй като образованието и обучението са по-близки форми на придобиване на знания, докато опитът представлява различен механизъм на натрупване на човешки капитал.

Средните оценки на респондентите за влиянието на човешкия капитал и отделните индикатори върху предприемаческия успех са представени на табл. 3.1.

Общата оценка (3.50) показва, че е налице **умерено положителна връзка** между човешкия капитал и предприемаческия успех.

Таблица 3.1.

Възприемано влияние на човешкия капитал и неговите компоненти върху успеха на младите предприемачи

Индикатор	**Средна стойност**
Формално образование	3.65
Предприемаческо обучение	3.48
Предишен опит	3.38
Общо за човешки капитал	**3.50**

Получените резултати са в съответствие с разбирането в предприемаческата литература, че човешкият капитал представлява важен вътрешен ресурс, който подпомага предприемачите при справяне с несигурността и сложността на бизнес средата.

Анализът показва, че човешкият капитал има положително влияние върху възприемания предприемачески успех. Следователно резултатите подкрепят разбирането, че човешкият капитал представлява ключов ресурс за предприемаческия успех, като неговото влияние се реализира чрез комбинацията

от образование, обучение, професионален опит и способност за практическо приложение на знанията.

Следователно, подкрепена е хипотеза **първа**:

H1: Човешкият капитал има положителна връзка с успеха на младите предприемачи.

От компонентите на човешкия капитал най-висока средна оценка получава образованието (3.65), което показва, че младите предприемачи възприемат натрупаните знания и умения като важна предпоставка за успешното развитие на собствен бизнес. Предприемаческото обучение също получава сравнително висока оценка (3.48), което подкрепя разбирането, че специфичните предприемачески компетентности могат да бъдат развивани чрез целенасочено обучение, а не се определят единствено от вродени качества. Макар и положителна, най-ниска оценка от компонентите на човешкия капитал получава опитът преди стартирането на предприемаческата кариера (3.38).

Получените резултати дават основание за заключението, че са подкрепени и трите подхипотези:

H1a: Образователното равнище има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1b: Участието в предприемаческо обучение има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

H1c: Наличието на релевантен професионален опит има положителна връзка с предприемаческия успех на младите хора.

Социален капитал. В настоящото изследване социалният капитал е представен от предприемаческият произход, семейната подкрепа и участието в бизнес мрежи. Първо се изследват факторът предприемачески произход и дали бизнес мисленето се предава в тесния фамилен кръг. Изследването на семейната среда на респондентите показва, че по-голямата част от младите предприемачи произлизат от семейства с бизнес опит, развита бизнес култура и традиции. Наличието на предприемачи сред най-близкия семеен кръг (родители, братя, сестри или съпрузи) се очертава като значим фактор. Това потвърждава теорията за социалното учене - семейството действа като модел за подражание, който намалява психологическите бариери и страха от пазарен риск. Мнозинството от анкетираните - 60.0% (24 души) - потвърждават, че имат предприемач в семейството си, което формира и модата на разпределението. Този резултат има сериозно научно обяснение в социологията на предприемачеството. Семейната среда често действа като „жив модел“ за подражание. Израстването или съжителството с хора, които управляват собствен бизнес, намалява страха от провал, изгражда специфичен начин на мислене и осигурява знания по отношение на пазарните рискове и управлението на процеси. Останалите 40.0% (16 души) заявяват, че в семейството им няма други предприемачи. Тези респонденти са първо поколение предприемачи в своята фамилия, което означава, че е трябвало да изградят бизнес нагласите си напълно самостоятелно, извън влиянието на домашната среда.

Проучването на емоционалния и социалния климат около младите предприемачи показва, че огромното мнозинство от тях оперират в изключително благоприятна и насърчителна домашна среда. Семейството се явява ключов тил

при реализирането на бизнес проектите им. Огромната част от анкетираните - 80.0% (32 души) - заявяват категорично, че имат подкрепа от своето семейство при осъществяването на предприемаческата си кариера. Тези млади хора оперират в силно насърчителна среда. Този висок резултат формира модата на разпределението и подчертава, че за младите хора (до 35 години) одобрението и разбирането от страна на партньора, родителите или братята/сестрите е от критично значение. Предприемачеството е свързано с високи нива на стрес, несигурност и извънредно работно време, поради което солидната семейна подкрепа действа като буфер срещу професионалното прегаряне. Семейството се явява основен емоционален и социален тил, подпомагащ справянето със стреса и несигурността, присъщи на мениджмънта.

Междинна позиция заемат 15.0% (6 души), които са избрали отговора „Не мога да преценя“. Този сегмент вероятно получава подкрепа, която е непостоянна, или семейството им запазва неутралитет, без да пречи, но и без да помага активно в бизнес начинанията. Критично нисък е делът на предприемачите, които оперират в условия на неразбиране или съпротива у дома - едва 5.0% (2 души) отчитат, че нямат подкрепа от своите близки. Тези респонденти трябва да преодоляват не само пазарните предизвикателства, но и допълнителен психологически натиск в личния си живот.

Познаването на други предприемачи и принадлежността към социална мрежа предоставят на индивидите контакти, които биха могли да улеснят предприемаческия процес (Hoang & Antoncic, 2003; Larson & Starr, 1993). В настоящото проучване въпросът за участието в бизнес мрежи позволява множествен избор (повече от един отговор) за хората, които участват, като същевременно съдържа изключващ отговор за неактивните лица.

От общо 40 респонденти, 11 души (27.5%) са посочили „Не, не участвам“. Останалите 29 активни предприемачи (72.5%) са генерирали общо 53 отговора, демонстрирайки използването на разнообразни канали за създаване на бизнес контакти.

Абсолютен лидер сред каналите за нетуъркинг са бизнес семинарите, които събират 26.4% от всички отговори и се използват от 48.3% от активните предприемачи. Това доказва, че младите бизнес лидери предпочитат присъствените, силно професионално ориентирани събития, където обменът на опит е съчетан с обучителна компонента.

На второ място се нареждат фирмените събития (17.0% от отговорите), осигуряващи по-директна среда за контакт с клиенти и доставчици, както и алтернативните неформални канали, обединени в категорията „Други“ (17.0%). Дигиталното пространство и платформите като LinkedIn заемат умерена позиция - онлайн мрежите са посочени в 15.1% от отговорите (27.6% от младите хора), което показва, че въпреки дигитализацията, личният контакт „очи в очи“ остава по-предпочитан. Сравнително слабо развито е участието в по-институционализирани структури като професионални асоциации (9.4%) и мрежови групи (Търговски камари) (5.7%).

Този профил потвърждава, че изследването е насочено към предприемаческия сектор, където индивидуалните способности и ресурсите на собственика са критични.

И в случая Cronbach's alpha е използван като допълнителен диагностичен критерий, че социалния капитал съществува като едномерна скала. Получава се:

Cronbach's α = 0.631.

Тази стойност е по-ниска от тази при човешкия капитал, но при малка извадка и при концептуално различни проявления на социалния капитал това не е изненадващо. Изводът е, че индикаторите действително описват общата конструкция „социален капитал“.

Корелациите между трите индикатора са:

	Произход	**Семейна подкрепа**	**Бизнес мрежа**
Произход	1.00	.26	**.49**
Семейна подкрепа	.26	1.00	.36
Бизнес мрежа	.49	.36	1.00

Най-силна е връзката между предприемаческия произход и участието в бизнес мрежа: r = .49. Възможно е предприемаческата семейна среда да улеснява достъпа до мрежи, контакти и социални ресурси.

Средните оценки на респондентите за влиянието на социалния капитал и отделните индикатори върху предприемаческия успех са представени на табл. 3.2.

Таблица 3.2.

Възприемано влияние на социалния капитал и неговите компоненти върху успеха на младите предприемачи

Индикатор	**Средна стойност**
Семейна подкрепа	4.10
Участие в бизнес мрежи	3.32
Предприемачески произход	3.22
Общо за социален капитал	**3.55**

Общата оценка (3.55) показва, че е налице умерено положителна връзка между социалния капитал и предприемаческия успех.

Следователно, подкрепена е хипотеза **втора**:

H2: Социалният капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

Най-висока средна оценка от компонентите на социалния капитал получава семейната подкрепа (4.10). За младите предприемачи семейството функционира като неформален ресурсен център – осигурява подкрепа, устойчивост и психологическа сигурност. Това предполага, че в контекста на българската предприемаческа среда близките социални връзки могат да изпълняват функции на ресурс за психологическа устойчивост, източник на доверие, механизъм за намаляване на несигурността, както и канал за трансфер на предприемачески знания.

Повечето респонденти посочват, че получават подкрепа от семейството при осъществяване на предприемаческата си дейност. Тази подкрепа има различни измерения, като емоционална подкрепа при несигурност, разбиране на рисковете, практическо съдействие и по-голяма устойчивост при трудности. Това е особено

важно за малките предприятия, където границата между личния и професионалния живот често е размита.

Участието в бизнес мрежи и предприемаческият произход получават почти еднакви оценки от младите предприемачи (съответно 3.32 и 3.22). Тези оценки, макар и недостатъчно силно подкрепени, са положителни. Те показват, че семейната предприемаческа среда може да действа като източник на знания, модел за подражание, първоначален достъп до бизнес информация, както и като фактор, намаляващ психологическата бариера пред започването на собствен бизнес. В извадката се наблюдава значителен брой предприемачи, които посочват, че не участват в бизнес мрежи. Това е важен резултат, който предполага, че макар семейният социален капитал да е сравнително силен, формалният бизнес социален капитал все още не е напълно развит. Това може да бъде интерпретирано като ограничение пред достъпа до нови пазари, обмена на знания, партньорствата или възможностите за растеж. Интересно наблюдение е, че участниците в бизнес мрежи често комбинират тази активност с предприемаческо обучение. Това подсказва, че социалният и човешкият капитал се развиват взаимно.

Получените резултати от анкетното проучване дават основание за заключението, че са подкрепени и трите подхипотези:

H2a: Предприемаческият произход е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

H2b: Семейната подкрепа е положително свързана с успеха на младите предприемачи.

H2c: Участието в бизнес мрежи е положително свързано с успеха на младите предприемачи.

Компонентите на **психологическия предприемачески капитал** в настоящото изследване са увереността в собствените възможности, вътрешната мотивация, външната мотивация и склонността към поемане на риск.

Изследването на субективната *увереност* на младите предприемачи допълва психологическия профил на извадката, като демонстрира умерено-висок оптимизъм и стабилна вяра в крайния положителен изход от дейността им. В разпределението на отговорите прави впечатление пълното отсъствие на песимистични нагласи - нито един респондент (0.0%) не е отбелязал оценка 1 („изключително ниска“) или оценка 2 („ниска“ увереност). Този резултат потвърждава, че предприемаческата кариера привлича личности, които притежават висок начален праг на лична сигурност и решителност.

Повече от половината от анкетираните - 55.0% (22 души) - проявяват висока увереност (оценка 4), което формира модата и медианата на изследвания признак. Към тях се добавят и 12.5% (5 души) с изключително висока увереност (оценка 5). На практика общо 67.5% от извадката гледат на бъдещето на своя бизнес с категоричен позитивизъм. Групата на колебливите предприемачи, избрали умерена увереност (оценка 3), заема дял от 32.5% (13 души). Това са предимно реалистично настроени субекти, които вероятно отчитат текущите икономически рискове или трудностите, свързани с управлението на микропредприятия (до 10 души персонал), където пазарният натиск се усеща по-осезаемо.

Изследването на мотивационния профил на младите предприемачи разкрива ясна и силно изразена доминация на нематериалните, психологически и личностни стимули пред чисто финансовите и външни показатели за успех.



Фигура. 3.16. Мотивационен профил на младите предприемачи

Огромното мнозинство от анкетираните - 77.5% (31 души) - посочват, че в своята предприемаческа кариера са водени от *вътрешна* мотивация, т.е. преобладава нематериалният устрем. Стремежът към личностно израстване, независимост, автономност и усещане за лично постижение формира модата на разпределението. Този резултат е ключов за разбирането на съвременната млада предприемаческа култура (до 35 години). За тези хора бизнесът не е просто средство за генериране на доходи, а основен инструмент за себеизразяване, свобода при вземането на решения и контрол над собствения професионален път.

От друга страна, едва 22.5% (9 души) са мотивирани предимно от *външни награди* като финансови печалби, обем на продажбите, пазарни награди или общата стойност на компанията. Макар че икономическата устойчивост е задължително условие за съществуването на всеки бизнес, за тази група предприемачи външните и количествени измерители са основният двигател и мерило за успех.

По отношение на склонността към предприемачески *риск* резултатите от настоящето емпирично проучване показват умерено равнище на самооценка сред изследваните млади предприемачи. Средната аритметична стойност е 3,30 при петстепенна скала, като медианата е 3,00, а стандартното отклонение – 0,91. Най-голям е делът на респондентите, оценили своята склонност към риск с оценка 3 - 55,0%. Висока склонност към предприемачески риск (оценки 4 и 5) декларират общо 32,5% от анкетираните, докато ниска склонност (оценки 1 и 2) се наблюдава при 12,5% от тях.



Фигура 3.17. Субективна оценка на склонността към риск

При психологическия предприемачески капитал Cronbach's α = 0.719, което отново е приемливо ниво на вътрешна консистентност.

Корелационната матрица е:

	Увереност	**Вътрешна мотивация**	**Външна мотивация**	**Риск**
Увереност	1.00	.26	.39	**.53**
Вътрешна мотивация	.26	1.00	.37	.41
Външна мотивация	.39	.37	1.00	.39
Риск	.53	.41	.39	1.00

Най-силната вътрешна връзка в конструкцията е увереност и склонност към риск: r = .53. Това е напълно логично - по-високата увереност може да бъде свързана с по-голяма готовност за поемане на предприемачески риск.

Психологическият капитал се очертава като един от най-силните компоненти на модела. Общата оценка (4.12) показва, че е налице умерено до силна положителна връзка между психологическия предприемачески капитал и предприемаческия успех. Психологическите ресурси на предприемача подпомагат увереното вземане на решения, устойчивостта при трудности, адаптацията към несигурност, активното търсене на възможности.

Таблица 3.3.

Възприемано влияние на психологическия предприемачески капитал и неговите компоненти върху успеха на младите предприемачи

Индикатор	**Средна стойност**
Вътрешна мотивация	4.25
Увереност в собствените възможности	4.22
Външна мотивация	4.20
Склонност към риск	3.82
Общо за психологически предприемачески капитал	**4.12**

Умерено до силната положителна връзка между психологическия предприемачески капитал и предприемаческия успех означава, че е подкрепена и хипотеза **трета**:

Н3: Психологическият предприемачески капитал е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

Най-висока оценка от компонентите на психологическия предприемачески капитал получава вътрешната мотивация (4.25). Този резултат е логичен, тъй като самомотивацията е движеща сила, която води човека към неговата цел. Тя е личностна характеристика, която мотивира някого да се изправя пред предизвикателства и го насърчава никога да не се отказва, дори в трудни ситуации.

Почти еднакви, но силно положителни оценки получават увереността в собствените възможности (4.22) и външната мотивация (4.20). В извадката преобладават предприемачи с висока или много висока увереност. Това е очакван резултат, тъй като лицата, които вече са предприели реална стъпка към създаване на собствен бизнес, обикновено притежават по-висока самооценка на способността си да управляват процеси и да вземат решения.

От компонентите на психологическия предприемачески капитал най-слабо е оценена склонността към риск (3.82). Резултатите от други емпирични изследвания са противоречиви. Josef et al. (2016) установяват, че склонността на

хората към общ, финансов и професионален риск има тенденция да намалява с възрастта. Предприемачите с по-висока склонност към риск са по-склонни да си поставят по-високи цели за бизнеса си и имат по-силна мотивация да постигнат успех (Stewart & Roth, 2001). Друг мета-анализ обаче показва, че склонността към риск е положително свързана с предприемаческите намерения, но не е свързана с последващото представяне на фирмата (Zhao et al., 2010). Авторите теоретизират, че предприемачите с висока склонност към риск може да са по-склонни да рискуват с ресурсите на фирмата в недоказани инициативи, докато преследването на известен източник на конкурентно предимство може да бъде по-ефективно.

Получените резултати дават основание за заключението, че са подкрепени и четирите подхипотези:

H3a: Увереността в собствените възможности е положително свързана с предприемаческия успех.

H3b: Вътрешната мотивация е положително свързана с предприемаческия успех.

H3c: Външната мотивация е свързана с предприемаческия успех.

H3d: Склонността към риск е свързана с предприемаческия успех.

В настоящото изследване **финансовият** капитал е операционализиран чрез оценката на предприемачите за влиянието на *достъпа до финансови ресурси* върху предприемаческия успех. Този подход е съобразен със спецификата на извадката и позволява да се анализира субективното възприятие на предприемачите за значението на финансовото обезпечаване.

Данните от анкетното проучване показват, че респондентите дават умерено положителна средна оценка (3.90) на финансовия капитал. Той се възприема като значим фактор за предприемаческия успех, но неговото значение варира между отделните предприемачи. В извадката се наблюдава преобладаване на оценки в горната част на скалата, което показва, че значителна част от респондентите разглеждат достъпа до финансови ресурси като важен елемент за развитието на бизнеса. Същевременно се установява наличие на група предприемачи, които оценяват влиянието на финансовите ресурси като умерено или по-слабо. Това предполага, че финансовият капитал не функционира изолирано, а неговото значение зависи от спецификата на бизнеса, сектора, етапа на развитие на предприятието и наличието на други форми на капитал.

Това дава основание за твърдението, че и четвъртата хипотеза е подкрепена:

H4: Достъпът до финансови ресурси е положително свързан с успеха на младите предприемачи.

Параграф **седми** представя обобщените резултати от емпиричното проучване. Сравнителният анализ на изследваните фактори очертава ясна йерархия в ценностната система и субективните възгледи на младите предприемачи. Резултатите разделят детерминантите на три основни групи: доминиращи (психологически), балансиращи (ресурсни) и съпътстващи (контекстуални).

А. Доминиращи фактори (психологическо ядро)

На върха на класацията с най-високи средни оценки се намират изцяло субективните и психологически характеристики на личността. Вътрешната мотивация заема лидерското място с най-висок среден бал от 4.25 от 5.00,

следвана плътно от увереността в собствените възможности (4.22) и външната мотивация (4.20). За тези три фактора най-често срещаната оценка (мода) е силна (4) или много силна (5), а ниското стандартно отклонение доказва категоричен консенсус сред анкетираните. Младите предприемачи са убедени, че без вътрешен устрем, психологическа стабилност и ясен фокус върху резултатите, пазарният успех е непостижим. Към това ядро се числи и семейната подкрепа (4.10), която за пореден път се доказва като фундаментален емоционален буфер.

Б. Балансиращи фактори (ресурси и риск)

Във втората група попадат практическите и икономически предпоставки за бизнес. Достъпът до финансови ресурси има висок среден принос от 3.90 с интересна бимодална структура - анкетираните се разделят между умерено (3) и изключително силно (5) влияние, което отразява спецификите на различните пазарни сектори. Склонността към поемане на риск също се оценява стабилно (3.82), което потвърждава по-ранния извод за ниските нива на страх от провал сред изследваните младежи.

В. Съпътстващи фактори (квалификация и контекст)

Интересна изненада в проучването е по-ниското класиране на факторите, свързани със знанието и средата. Формалното образование (3.65) и неформалните обучения (3.48) заемат по-умерени позиции, като за тях най-честият отговор е „умерено влияние“ (мода 3). Този резултат показва, че макар образованието да е ценно, то се възприема по-скоро като заложена база, отколкото като пряк двигател на предприемаческия успех. На дъното на класацията се позиционират участието в бизнес мрежи (3.32) и предприемаческият произход (3.22). Последното има най-високо разсейване в отговорите (стандартно отклонение 1.35), което потвърждава, че за хората с родители бизнесмени този фактор е бил от огромно значение, докато за първото поколение предприемачи (които са 40% от извадката) той има почти нулево влияние.

Проведеното статистическо изследване очертава ясен, висококвалифициран и хомогенен профил на съвременния млад предприемач. Анализът доказва доминацията на психологическото ядро (вътрешна мотивация, увереност и семейна подкрепа) като водеща детерминанта, изпреварваща чисто институционалните или контекстуални фактори като образование, бизнес мрежи или семеен произход.

В заключение, младото поколение предприемачи извежда на преден план личните психологически качества, мотивацията и подкрепата от най-близките хора, поставяйки ги пред институционалните знания, социалния капитал (мрежите) или произхода си.

ГЛАВА IV. ИНТЕГРИРАН МОДЕЛ НА ДЕТЕРМИНАНТИТЕ НА УСПЕХА НА МЛАДИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ И НАСОКИ ЗА НЕГОВОТО НАСЪРЧАВАНЕ

В глава **четвърта** на дисертационния труд резултатите от проучването се синтезират, представя се интегриран модел на успеха на младите предприемачи, разглеждат се практическите измерения на този модел и препоръките за подкрепа на младите предприемачи, като подкрепата се пречупва и през призмата на основните етапи на предприемаческата дейност.

В параграф **първи** на тази глава се прави синтез на резултатите от проведеното теоретично и емпирично проучване. Направен е обобщеният извод, че успехът на младия предприемач е сложен и многопластов резултат, който не може да бъде обяснен чрез действието на един-единствен фактор. Той се формира под въздействието на съвкупност от взаимосвързани ресурси, личностни характеристики и социални условия, чието значение се проявява както поотделно, така и чрез тяхното комбинирано действие. Именно тази взаимосвързаност стои в основата на разработения в изследването подход към детерминантите на предприемаческия успех.

Теоретичният анализ показа, че традиционното разбиране за предприемаческия успех, основано предимно върху финансови показатели, е недостатъчно за характеризиране на реалните резултати от предприемаческата дейност. Финансовата устойчивост и икономическите резултати безспорно представляват важна част от успеха, но не изчерпват неговото съдържание. Успешното предприемачество има и пазарно, иновационно, организационно и индивидуално измерение, като в съвременните условия все по-значимо място заема и приносът към устойчивото развитие. Поради това в настоящото изследване предприемаческият успех е разглеждан като многомерен конструкт, включващ шест взаимно допълващи се измерения - финансово, пазарно, иновационно, организационно, индивидуално и свързано с устойчивото развитие.

Емпиричното изследване на 40 млади предприемачи до 35-годишна възраст предостави възможност да се провери как тези теоретични постановки се проявяват в изследваната група. Получените резултати потвърждават многомерния характер на предприемаческия успех и показват, че неговото възприемане от младите предприемачи не се ограничава единствено до финансовите резултати. Наред с икономическите показатели значение имат развитието на бизнеса, утвърждаването на пазара, възможностите за развитие и личностната реализация на младия човек.

Особено важен извод от съпоставянето на теоретичните и емпиричните резултати е, че предприемаческият успех при младите предприемачи следва да се разбира като резултат от взаимодействието между индивидуални характеристики, натрупани ресурси и средата, в която се осъществява предприемаческата дейност. Това взаимодействие означава, че предприемаческият успех не може да се обясни с един конкретен фактор. Един и същ ресурс може да има различно значение в зависимост от начина, по който е комбиниран с останалите ресурси и от конкретните характеристики на предприемаческата среда.

От направения синтез произтича и още един съществен извод – успехът на младия предприемач не трябва да се разглежда само като крайно състояние, а като динамичен процес на развитие. В началните етапи успехът може да се проявява чрез оцеляване на предприятието, натрупване на опит, изграждане на клиентска база и установяване на пазарни позиции. В последващите етапи могат да придобият по-голямо значение растежът, иновациите, организационното развитие, финансовата устойчивост и устойчивото развитие.

В параграф **втори** е представен интегриран модел на детерминантите на успеха на младите предприемачи. Моделът представлява логическо продължение

на разработената теоретична рамка и има за цел да обедини в единна система основните фактори, чрез които се формира и реализира предприемаческият успех.

Моделът може да бъде визуализиран като система от четири входящи ресурсни блока – човешки, социален, психологически предприемачески и финансов капитал, които чрез процеса на тяхното мобилизиране и комбиниране формират предприемаческо действие (Фиг. 4.1.). То, от своя страна, води до постигане на предприемачески резултати, проявяващи се в шестте измерения на успеха. Предприемаческата среда обгражда цялата система и влияе върху взаимодействието между отделните елементи.

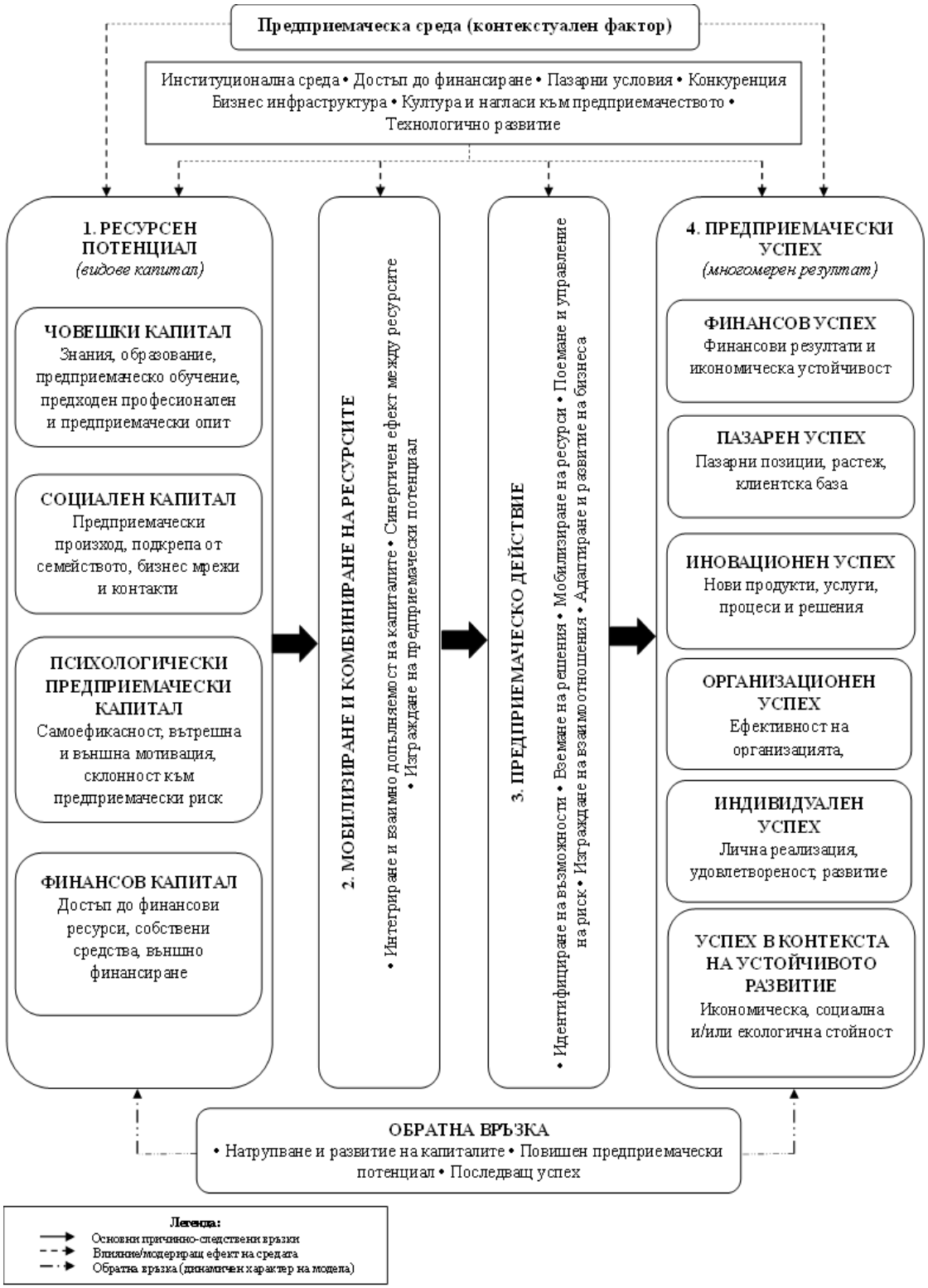
В основата на предложения модел са поставени четири групи капитал: човешки, социален, психологически предприемачески и финансов капитал. Те представляват основните ресурси, с които младият предприемач разполага при започването и развитието на своята предприемаческа дейност. Следователно четирите вида капитал могат да бъдат разглеждани като входящи фактори в модела. Те формират потенциала на младия предприемач, но този потенциал не е достатъчен - той трябва да бъде мобилизиран и превърнат в конкретни предприемачески действия. Именно тук се намира съществената връзка между ресурсите и успеха.

Втората равнина на модела е свързана с мобилизирането и комбинирането на ресурсите. Предприемаческият успех не зависи само от това какви ресурси притежава младият предприемач, а и от способността му да ги използва съвместно. Знанията и уменията могат да бъдат използвани за по-добро управление на финансовите ресурси; социалните контакти могат да осигурят достъп до допълнително финансиране и информация; психологическата увереност може да улесни изграждането на бизнес отношения и предприемането на действия; финансовите ресурси могат да бъдат използвани за придобиване на нови знания, технологии и компетентности.

Третата равнина на модела е предприемаческото действие. То включва идентифицирането и използването на възможности, вземането на решения, мобилизирането на ресурси, поемането и управлението на риск, изграждането на взаимоотношения и адаптирането на бизнеса към промените в средата. Предприемаческото действие е свързващото звено между наличния потенциал и постигнатите резултати.

Важен компонент на модела е **предприемаческата среда.** Действието на капиталите не се осъществява във вакуум, а в конкретна институционална, икономическа, социална и пазарна среда. Достъпът до финансиране, институционалната подкрепа, условията на пазара, наличието на бизнес мрежи, конкуренцията и общото отношение към предприемачеството могат да усилват или ограничават възможността наличните ресурси да бъдат превърнати в успешна предприемаческа дейност.

Крайната зависима променлива в модела е **предприемаческият успех.** В съответствие с разработената в настоящото изследване концепция той се разглежда като многомерен конструкт, включващ шест основни измерения: финансов успех, пазарен успех, иновационен успех, организационен успех, индивидуален успех, успех в контекста на устойчивото развитие.



Фигура 4.1. Интегриран модел на детерминантите на успеха на младите предприемачи

Предложеният модел позволява да бъде преодоляно противопоставянето между индивидуалните и ресурсните обяснения на предприемаческия успех. От една страна, успехът е свързан с характеристиките на самия предприемач - неговите знания, опит, мотивация, увереност и отношение към риска. От друга страна, той зависи от ресурсите и взаимоотношенията, до които предприемачът

има достъп. Между тези две групи фактори стои способността за предприемаческо действие, а над цялата система въздейства конкретната среда.

Практическите измерения на интегрирания модел и препоръките за подкрепа на младите предприемачи са представени в параграф **трети** на четвърта глава. Разработеният интегриран модел показва, че успешното развитие на младежкото предприемачество не следва да се основава на разбирането, че финансовият ресурс представлява универсално решение на основните затруднения пред младите предприемачи. Финансирането е необходимо условие за голяма част от предприемаческите инициативи, но неговата ефективност зависи от наличието на знания и умения, социални контакти, психологическа готовност за предприемаческо действие и способност за ефективно използване на наличните ресурси.

Оттук произтича основният практически **извод** на изследването: *подкрепата за младежкото предприемачество трябва да бъде ориентирана от предоставяне на отделни ресурси към изграждане на цялостен предприемачески капацитет.* Този подход предполага преосмисляне както на публичните политики, така и на инструментите, използвани от образователните институции, бизнес организациите, финансовите посредници и предприемаческите екосистеми.

Едно от основните практически приложения на изследването е необходимостта от промяна в традиционния модел на подкрепа на младите предприемачи. При преобладаващо финансово ориентиран подход успехът на една предприемаческа инициатива често се свързва с възможността да бъде осигурен стартов или инвестиционен капитал. Подобна логика обаче не отчита факта, че финансовият ресурс трябва да бъде управляван, насочен към подходящи пазарни възможности и комбиниран с подходящи знания, умения и предприемаческо поведение. Поради това публичните програми и механизмите за подкрепа следва да бъдат проектирани така, че финансовата помощ да бъде комбинирана с нефинансова подкрепа.

Анализът на човешкия капитал показва необходимостта от политики и практики, които не ограничават предприемаческото образование до придобиването на общи знания за бизнеса. Необходимо е изграждане на практически способности за действие в условия на несигурност.

От тази гледна точка програмите за развитие на младите предприемачи следва да бъдат ориентирани не само към придобиване на общи бизнес знания, но и към формиране на комплекс от предприемачески компетентности. В съответствие с EntreComp тези компетентности включват способност за идентифициране и оценяване на предприемачески възможности, мобилизиране и управление на ресурси, планиране и управление на дейността, работа с други хора, както и справяне с несигурност, неопределеност и риск (Bacigalupo et al., 2016). В практико-приложен план това предполага развитие на умения за бизнес планиране, финансово управление, маркетинг и управление на човешките ресурси, както и на комуникационни, преговорни и партньорски умения. В условията на ускорена технологична промяна към тях следва да се добавят дигитални и технологични компетентности (Vuorikari et al., 2022), както и

способност за адаптиране и трансформиране на бизнес модела в отговор на променящите се пазарни условия (Teece, 2007; Teece, 2018).

Ако финансовият капитал осигурява възможност за действие, социалният капитал често осигурява достъп до възможности. Това има особено значение за младите предприемачи, които поради по-краткия си професионален и предприемачески опит обикновено разполагат с по-ограничени бизнес мрежи.

Следователно програмите за подкрепа на младите предприемачи следва да включват инструменти, насочени към изграждане и разширяване на предприемаческите мрежи. Подобен подход е обоснован от значението на социалния капитал за достъпа до информация, знания, ресурси и бизнес възможности (Davidsson & Honig, 2003; Stam et al., 2014). В този контекст мрежовата подкрепа може да допълва финансовите и образователните инструменти, като създава възможности за взаимодействие с по-опитни предприемачи, потенциални партньори и други участници в предприемаческата екосистема (OECD, 2023; OECD/European Commission, 2020).Тук е важно да се отбележи, че не е достатъчно младият предприемач да бъде „включен“ в мрежа. Подкрепата трябва да създава условия той реално да използва социалния капитал за достъп до знания, пазари, партньори и ресурси. Следователно качеството на предприемаческата мрежа е по-важно от простия брой на контактите.

Един от по-съществените практически изводи на интегрирания модел е необходимостта от по-голямо внимание към психологическата страна на предприемачеството. Традиционните програми за подкрепа обикновено се концентрират върху знанията и ресурсите, но значително по-рядко върху въпроса дали предприемачът има увереността, мотивацията и готовността да използва тези ресурси. В тази връзка програмите за развитие на младежкото предприемачество могат да включват елементи, насочени не само към придобиване на бизнес знания и умения, но и към развитие на психологически и поведенчески компетентности.

Подобна ориентация съответства на разбирането за предприемаческата компетентност като съвкупност от знания, умения, нагласи и поведенчески способности. В рамките на EntreComp сред ключовите компетентности са самоосъзнаването и самоефективността, мотивацията и постоянството, както и способността за справяне с несигурност, двусмисленост и риск (Bacigalupo et al., 2016). От гледна точка на психологическия капитал особено значение имат самоефективността и устойчивостта, които са свързани със способността на индивида да мобилизира собствените си ресурси и да се справя с предизвикателства и неблагоприятни ситуации (Luthans et al., 2007). В този смисъл развитието на психологическите ресурси на младите предприемачи може да се разглежда като допълващ компонент на финансовата, образователната и мрежовата подкрепа.

Финансовата подкрепа остава съществен елемент от предприемаческата екосистема. Резултатите от изследването обаче насочват към необходимостта да се премине от простото увеличаване на финансовия ресурс към подобряване на достъпа и пригодността на финансовите инструменти. За младите предприемачи могат да бъдат особено релевантни различни финансови инструменти, които отчитат спецификата на техния достъп до капитал и ограниченията, произтичащи от по-кратката кредитна и бизнес история.

Използването на разнообразен набор от финансови инструменти е важно, тъй като различните предприемачески проекти имат различни потребности от капитал и различна способност да привличат традиционно банково финансиране. В този контекст микрофинансирането и стартовите грантове могат да бъдат особено подходящи за предприятия в ранните етапи, докато дяловото финансиране и рисковият капитал са по-адекватни за иновативни предприятия с по-висок потенциал за растеж (OECD, 2021; OECD, 2023; OECD, 2026).

Менторството е особено подходящ инструмент за подкрепа на младите предприемачи, тъй като има потенциал да въздейства едновременно върху няколко от детерминантите на предприемаческия успех. Чрез взаимодействието с опитен предприемач младият предприемач може да получи достъп до знания, практически опит и обратна връзка, които подпомагат развитието на неговия човешки капитал (St-Jean, 2012).

Менторските отношения могат същевременно да разширят социалния капитал на младия предприемач чрез въвеждането му в професионални и предприемачески мрежи и чрез улесняване на достъпа до информация, контакти и потенциални партньори (Davidsson & Honig, 2003; Stam et al., 2014). В психологически аспект менторството може да подпомогне развитието на увереността в собствените способности, мотивацията и способността за справяне с предприемачески предизвикателства. По отношение на финансовия капитал въздействието е предимно косвено - чрез достъп до информация за възможности за финансиране и чрез свързване с потенциални инвеститори, финансови посредници и други участници във финансовата екосистема.

Друг важен извод е, че „младите предприемачи“ не са хомогенна група. Потребностите на млад човек, който тепърва обмисля започване на бизнес, са различни от тези на предприемач, който вече има функциониращо предприятие. По същия начин потребностите на предприятие с потенциал за бърз растеж се различават от тези на малък семеен бизнес.

Следователно системата за подкрепа на младите предприемачи би могла да бъде диференцирана поне според етапа на предприемаческия процес и преобладаващите потребности на предприемача. Подобен подход позволява инструментите за подкрепа да бъдат съобразени не само с индивидуалните характеристики на младия предприемач, но и с конкретната ситуация, в която се намира неговото предприемаческо начинание.

В тази част на дисертационния труд се правят и препоръки към различните субекти на подкрепа. *Държавата* има ключова роля за създаването на институционална и екосистемна среда, в която младите предприемачи могат да развиват, комбинират и ефективно да използват различни форми на капитал. Тази роля не следва да се разбира единствено като предоставяне на публично финансиране. По-широката задача на публичната политика е да създава условия, при които младият предприемач може да получи достъп до знания, професионални контакти, финансови ресурси, технологична експертиза и институционална подкрепа. Подобен подход е в съответствие с екосистемната перспектива към предприемачеството, според която развитието на предприемаческата активност зависи от взаимодействието между различни институции, организации, мрежи и ресурси (Stam & Spigel, 2016).

Конкретните препоръки към държавата и нейните институции се изразяват в преминаване от фрагментирана към интегрирана подкрепа, въвеждане на поетапна система за подкрепа, развитие на система „едно гише“ за млад предприемач, подкрепа за менторски програми, по-добро измерване на резултатите от публичните програми.

Университетите следва да бъдат разглеждани не само като институции за образование, а като активни елементи на предприемаческата екосистема. Тяхната роля е пряко свързана с развитието на човешкия капитал, но може да има съществено значение и за социалния и психологическия капитал. Препоръките към университетите се изразяват в следното - интегриране на предприемачеството в различни специалности, преминаване от теоретично към практическо предприемаческо образование, развитие на университетски инкубатори, създаване на университетски предприемачески мрежи, развитие на психологическия капитал.

Бизнес организациите могат да изпълняват ролята на посредник между младия предприемач и реалната бизнес среда. Чрез своите контакти с предприятия, предприемачи, професионални общности и други институции те могат да улесняват достъпа на младите предприемачи до знания, бизнес партньори, пазари и други ресурси. Подобен подход е в съответствие с разбирането на OECD за значението на бизнес мрежите, менторството, обучението и консултантските услуги за развитието на младежкото предприемачество (OECD/European Commission, 2020; OECD, 2021). Препоръките към бизнеса се изразяват в създаване на национални и регионални мрежи за млади предприемачи, създаване на менторски общности, организиране на практически програми за развитие на предприемачески умения, отваряне на реални пазарни възможности, развитие на предприемачески ролеви модели.

Финансовите посредници имат специфична роля, тъй като финансовият капитал е една от четирите основни групи детерминанти в разработения модел. Тук обаче е необходимо да се направи важно разграничение - проблемът не е само в наличието или липсата на финансиране, а в съответствието между финансовия инструмент и характеристиките на предприятието на младия предприемач. Препоръките към финансовите посредници се изразяват в разработване на специализирани продукти за млади предприемачи, използване на гаранционни механизми, комбиниране на финансиране с консултиране, по-широко използване на алтернативни форми на финансиране.

Разгледаните препоръки показват, че нито една от институционалните групи не може самостоятелно да осигури необходимите условия за успех. Държавата може да създаде институционална и финансова рамка, но не може сама да осигури всички знания и бизнес контакти. Университетите могат да развиват човешкия и психологическия капитал, но не могат сами да осигурят пазарен достъп и достатъчно финансови ресурси. Бизнес организациите могат да осигурят социален капитал и практически знания, но не могат самостоятелно да изградят цялата институционална среда. Финансовите посредници могат да предоставят финансов капитал, но не могат да заместят предприемаческите знания, мотивация и мрежи. Оттук произтича необходимостта от координирана предприемаческа екосистема, в която четирите групи субекти на подкрепа взаимодействат.

Особено важен е изводът, че политиката за младежкото предприемачество не трябва да се оценява единствено по броя на новосъздадените предприятия. Крайната цел не следва да бъде повече млади хора да започнат бизнес, а по-скоро повече млади предприемачи да създадат *жизнеспособен, конкурентоспособен и устойчив бизнес*.

Това предполага промяна и в самото разбиране за успеха. Ако успехът се измерва само чрез създаването на предприятие, политиката може да бъде успешна формално, но не и икономически. В разработения модел успехът е многомерен и включва финансови, пазарни, иновационни, организационни, индивидуални и устойчиви резултати. Следователно и политиките за подкрепа следва постепенно да бъдат оценявани по отношение на способността им да подпомагат постигането на тези измерения.

Тази промяна е особено важна за младежкото предприемачество, защото основният проблем често не е липсата на предприемаческо желание, а разривът между намерението и способността то да бъде превърнато в устойчив бизнес. Именно този разрив между намерение, действие и устойчив резултат е сред акцентите в актуалните европейски анализи на младежкото предприемачество (European Commission, 2026).

В обобщен вид практическите препоръки могат да бъдат представени чрез следната матрица:

Субект на подкрепа	**Основна роля**	**Видове капитал**	**Приоритетни инструменти**
Държава	Създаване на благоприятна институционална среда	Всички капитали	интегрирани програми, гаранции, менторство, „едно гише“, мониторинг
Университети	Развитие на компетентности и предприемачески потенциал	Човешки и психологически капитал	обучение, инкубатори, акселератори, практическо обучение
Бизнес организации	Изграждане на връзки и достъп до пазари	Социален и човешки капитал	мрежи, менторство, бизнес партньорства, ролеви модели
Финансови посредници	Осигуряване на подходящ финансов ресурс	Финансов капитал	микрофинансиране, инвестиции, финансово консултиране
Съвместни инициативи	Интегриране на ресурсите	Четирите капитала	предприемачески екосистеми, съвместни програми

От тази матрица се вижда, че четирите форми на капитал не следва да бъдат разпределяни механично между институциите. Всеки от участниците може да влияе върху повече от една форма на капитал, но различните субекти на подкрепа имат различни сравнителни предимства. Следователно най-ефективната политика не е политика, при която всеки институционален участник изпълнява отделна функция, а такава, при която функциите се свързват в единна система.

В **четвърти** параграф подкрепата е разгледана според етапа на развитие на предприемаческата дейност. Разработената практическа рамка показва, че ефективната подкрепа на младите предприемачи следва да бъде диференцирана не само според техния ресурсен профил, но и според етапа на развитие на

предприемаческата дейност. Ресурсите, които са критични при формулирането на бизнес идеята, не са идентични с тези, които придобиват водещо значение при стартирането, оцеляването, развитието или разрастването на предприятието. Поради това една и съща форма на подкрепа не може да бъде еднакво ефективна във всички фази на предприемаческия процес.

Предложената в настоящото изследване логика може да бъде представена чрез следната последователност: идея - подготовка - стартиране - оцеляване - развитие - растеж - устойчивост. Тази последователност не трябва да се разбира като строго линейна. Предприемаческите дейности могат да се връщат към предходни етапи, да преминават през тях с различна скорост или да преустановят развитието си. Особено при младите предприемачи неопределеността и ограничената ресурсна база могат да водят до многократно адаптиране на бизнес модела. Поради това е по-подходящо да се говори за динамичен жизнен цикъл на предприемаческата дейност, отколкото за строго последователни фази.

В началния етап основният проблем пред потенциалния млад предприемач е превръщането на идеята в реалистична предприемаческа възможност. На този етап особено значение имат човешкият и психологическият капитал. Необходими са знания за пазара, способност за оценка на възможностите, готовност за експериментиране и увереност за предприемане на първи действия (Ardichvili et al., 2003; Bacigalupo et al., 2016). Подкрепата следва да бъде насочена към обучение по идентифициране и оценка на предприемачески възможности, разработване и тестване на бизнес идеи, пазарни проучвания, практически бизнес казуси, консултиране, менторство, развитие на предприемаческа увереност.

След като идеята е формулирана, следва нейното превръщане в жизнеспособен бизнес модел. Тук човешкият капитал продължава да има водещо значение, но се увеличава ролята на социалния и финансовия капитал. Необходима е подкрепа за разработване на бизнес модел и бизнес план, валидиране на продукта или услугата, идентифициране на целеви клиенти, оценка на конкурентната среда, изграждане на първоначални партньорства, подготовка за привличане на финансов ресурс, развитие на финансова компетентност. Тази логика съответства на разбирането за предприемаческите компетентности, заложено в рамката EntreComp, в която наред с идентифицирането и оценяването на възможности са включени мобилизиране на ресурси, финансова и икономическа грамотност, планиране и управление, работа с други и учене чрез опита (Bacigalupo et al., 2016).

При стартирането на предприемаческата дейност финансовият капитал придобива по-голямо относително значение, тъй като младият предприемач трябва да осигури ресурси за първоначални инвестиции, оперативни разходи, маркетинг, технологии, материали и други потребности, свързани с въвеждането на бизнес модела в практиката. Изследванията върху финансирането на новосъздадени предприятия показват, че достъпът до финансови ресурси и характеристиките на използваното финансиране са съществени за процеса на създаване на бизнеса (Cassar, 2004).

Периодът непосредствено след стартирането е критичен, тъй като предприемачът вече се сблъсква с реални пазарни условия. На преден план излизат способността за адаптация, управлението на паричните потоци,

привличането и задържането на клиенти, изграждането на партньорства и ефективното организиране на дейността. В тази фаза особено значение придобива взаимодействието между четирите форми на капитал. Човешкият капитал осигурява управленските компетенции; социалният - достъпа до клиенти, партньори и информация; психологическият - устойчивостта и готовността за адаптация; финансовият - възможността за поддържане на дейността. Подходящите механизми включват текущо бизнес консултиране, менторска подкрепа, финансово управление и консултиране, маркетингова подкрепа, достъп до бизнес мрежи, подкрепа за дигитализация, консултиране при организационни проблеми, механизми за управление и преодоляване на временни затруднения.

При стабилизиране на бизнеса фокусът постепенно се премества от оцеляване към развитие. Предприемачът вече трябва да не просто да поддържа съществуващата дейност, а да идентифицира нови възможности, да подобрява продуктите и процесите, да изгражда организационен капацитет и да разширява пазарното си присъствие. В тази фаза подкрепата следва да се ориентира към иновации, развитие на управленски компетенции, дигитализация, продуктово и процесно усъвършенстване, разширяване на пазарите, изграждане на стратегически партньорства, развитие на човешките ресурси, достъп до инвестиционно финансиране.

При предприемачески дейности с доказан бизнес модел основният въпрос вече не е как да бъде създаден бизнесът, а как да бъде развиван и мащабиран. Тук се променя и характерът на необходимата подкрепа. Вместо базово обучение и стартово финансиране са необходими инвестиционен капитал, достъп до международни пазари, стратегически партньорства, технологична и иновационна подкрепа, управленско развитие, експертен достъп, подкрепа за интернационализация, развитие на организационния капацитет.

Крайната цел на подкрепата не следва да бъде единствено достигането до растеж. Предприемаческият успех в разработения модел включва и способността на предприятието да създава стойност в дългосрочен план. Поради това на етапа на устойчивост подкрепата следва да бъде насочена към дългосрочна финансова устойчивост, иновационна способност, организационна устойчивост, адаптация към технологични и пазарни промени, развитие на човешкия потенциал, устойчиви бизнес модели, социална и екологична отговорност, диверсификация на пазарите и ресурсите.

В **пети** параграф на тази глава се прави синтез на практическия модел и препоръките. Основната постановка е, че успехът на младия предприемач не се определя от наличието на отделен ресурс, а от способността различните форми на капитал да бъдат натрупвани, мобилизирани, комбинирани и трансформирани в предприемачески способности и действия в условията на конкретна институционална и пазарна среда.

Практическият модел може да бъде синтезиран в шест взаимосвързани елемента. *Първо*, диагностика на ресурсния профил. Подкрепата следва да започва с установяване на наличните и недостатъчно развитите ресурси на младия предприемач. Това включва оценка на човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал. *Второ*, диференциране на подкрепата. Установеният ресурсен профил трябва да бъде основа за избор на подходящи инструменти. При

различни комбинации от капиталови характеристики са необходими различни интервенции. Това означава преход от универсални към персонализирани или групово диференцирани форми на подкрепа. *Трето*, съобразяване с етапа на развитие. Една и съща форма на подкрепа няма еднаква стойност на различните етапи от жизнения цикъл на предприемаческата дейност. При генериране и валидиране на идея водещо значение могат да имат обучението, менторството и развитието на психологическия капитал. При стартиране на бизнеса значението на финансовия капитал нараства. При развитие и растеж все по-голямо значение придобиват управленските компетенции, иновациите, пазарният достъп, партньорствата и възможностите за инвестиционно финансиране. *Четвърто,* интегриране на финансовата и нефинансовата подкрепа. Финансовите инструменти не следва да се разглеждат изолирано от обучението, консултирането, менторството и достъпа до мрежи. В определени случаи предоставянето на финансов ресурс без необходимата компетентност за неговото управление може да не доведе до очаквания ефект. Аналогично, обучението без възможност за практическо приложение може да остане с ограничена стойност. *Пето*, координация между институционалните участници. Публичните институции, университетите, бизнесът, предприемаческите мрежи и финансовите посредници притежават различни ресурси и компетенции. Тяхната ефективност би била по-висока, ако функционират като взаимосвързани елементи на предприемаческа екосистема, а не като изолирани доставчици на отделни услуги. *Шесто*, проследяване на резултатите и адаптиране на подкрепата. Подкрепата не трябва да приключва с предоставянето на ресурс или приключването на дадена програма. Необходимо е да се проследява дали и как подкрепата е довела до развитие на капиталите, предприемаческите способности и резултатите на предприятието. Получената информация следва да се използва за актуализиране както на индивидуалната подкрепа, така и на самите политики и инструменти.

На тази основа практическият модел може да бъде представен като цикъл:

Диагностика - Диференцирана подкрепа - Развитие на капиталите - Предприемаческо действие - Резултати - Оценка - Обратна връзка - Нова диагностика. Този цикъл показва съществената разлика между еднократната помощ и системата за развитие на предприемаческия капацитет. При първата ресурсът се предоставя и процесът приключва. При втората подкрепата представлява динамичен процес на взаимодействие между предприемача и неговата среда.

Тук се очертава и основният практически извод на изследването: *подкрепата за младежкото предприемачество следва да бъде разглеждана не като съвкупност от отделни програми, а като система за развитие на предприемачески капацитет.*

Съществено в този подход е, че *младият предприемач остава активният субект на процеса.* Институциите не могат да заменят предприемаческата инициатива, способността за вземане на решения или готовността за поемане на отговорност. Тяхната роля е да създават условия, при които тези способности могат да бъдат развити и ефективно реализирани.

В този смисъл най-важният принцип на предложената система може да бъде формулиран така:

Подкрепата *не трябва да създава зависимост от подкрепата*. Тя трябва да създава способност за самостоятелно действие.

Оттук произтича и по-широкият практически смисъл на разработения модел. Той предлага промяна не само в инструментите на подкрепата, но и в начина, по който се разбира нейният краен резултат. Крайната цел не е просто повече млади хора да стартират бизнес, а повече от тях да притежават необходимия капацитет да *създават, развиват, адаптират и поддържат жизнеспособна предприемаческа дейност и постигат успех.*

Заключение

Настоящият труд е посветен на изследването на младежкото предприемачество и детерминантите на неговия успех, разглеждани в контекста на динамичната икономическа, институционална и социална среда, в която младите предприемачи създават и развиват своята предприемаческа дейност.

Основната изследователска цел беше да се идентифицират и систематизират основните детерминанти на успеха на младите предприемачи и въз основа на теоретичния анализ и емпиричното изследване да се разработи интегриран модел, който обяснява взаимовръзките между ресурсите на предприемача, предприемаческите способности, действията и резултатите в конкретна институционална и пазарна среда.

Поставената цел предполага излизане извън традиционното разбиране, при което успехът се оценява преимуществено чрез финансови показатели или самото оцеляване на предприятието. В настоящото изследване предприемаческият успех е концептуализиран като многомерно и динамично явление, което се проявява в шест взаимосвързани измерения – финансово, пазарно, иновационно, организационно, индивидуално и устойчиво.

Този подход позволява успехът да бъде разглеждан не като еднократно състояние, а като резултат от продължаващ процес, в рамките на който младият предприемач мобилизира различни ресурси, взема решения, управлява риска и несигурността, адаптира се към промените и взаимодейства с пазарната и институционалната среда.

Проведеният теоретичен анализ показа, че предприемачеството представлява сложен икономически и социален феномен, който не може да бъде обяснен чрез една единствена теоретична перспектива. Различните теоретични подходи акцентират върху различни негови аспекти – предприемаческата функция, иновациите, идентифицирането и използването на възможности, ресурсите, способностите, действията и влиянието на средата.

При анализа на младежкото предприемачество беше установено, че неговата специфика произтича не само от възрастовата характеристика на предприемача, но и от специфичната комбинация от ресурси, ограничения и възможности, характерни за ранния етап на професионалния и предприемаческия живот. Ограниченият опит и достъпът до финансови и професионални ресурси могат да бъдат компенсирани в различна степен от образованието, предприемаческото обучение, социалните мрежи, семейната подкрепа, мотивацията, самоефективността и способността за адаптация.

Теоретичният анализ на предприемаческия успех показа също, че неговото измерване изисква многомерен подход. Финансовият резултат е важен, но не е

достатъчен за цялостното оценяване на успеха. Пазарното развитие, иновационната активност, организационното развитие, личните резултати за предприемача и устойчивостта на предприемаческата дейност допълват финансовото измерение и позволяват по-пълно разбиране на феномена.

Централният теоретичен резултат на изследването е извеждането на четири основни групи детерминанти, представени чрез концепцията за човешки, социален, психологически и финансов капитал. Съществен резултат е разбирането, че тези капитали не функционират изолирано. Тяхната стойност се определя от възможността да бъдат комбинирани и трансформирани в предприемаческо действие. Така се преодолява опростеното разбиране, че повече ресурси автоматично водят до по-висок успех.

Емпиричното изследване сред 40 млади предприемачи предостави възможност да бъде приложена и проверена логиката на разработената концептуална рамка в конкретен контекст. Получените резултати подкрепят необходимостта от разглеждане на предприемаческия успех чрез комплекс от взаимосвързани фактори и потвърждават аналитичната стойност на разграничаването на четирите форми на капитал.

Същевременно емпиричните резултати следва да бъдат интерпретирани като експлоративни, предвид размера и характера на извадката. Те не позволяват генерализиране на установените зависимости към всички млади предприемачи, но предоставят основа за формулиране на по-широки изследователски хипотези и за последваща емпирична проверка с по-големи и структурирани извадки.

Особено значение има извеждането на понятието ресурсен профил на младия предприемач. То позволява четирите форми на капитал да бъдат разглеждани не само като отделни променливи, а като специфична комбинация от силни страни, дефицити и потенциал за развитие. Това създава възможност за по-прецизно разбиране на индивидуалните различия между младите предприемачи.

На тази основа беше предложена концепция за диференцирана подкрепа, при която инструментите се съобразяват едновременно с ресурсния профил, етапа на развитие и конкретната предприемаческа потребност. В резултат беше разработена интегрирана институционална рамка, включваща четири основни групи участници – публични институции, университети и образователни организации, бизнес и предприемачески мрежи и финансови посредници.

Тяхната роля не се свежда до предоставяне на отделни услуги. Те следва да функционират като взаимосвързани елементи на предприемаческата екосистема, която създава условия за натрупване, мобилизиране и трансформиране на различните форми на капитал.

Оттук произтича и един от основните практически изводи на изследването – необходим е преход от „подкрепа за стартиране“ към „подкрепа за успех“. Създаването на предприятие е само началото на предприемаческия процес. Ефективната политика следва да подпомага не само стартирането, но и оцеляването, развитието, растежа, адаптацията и устойчивостта на предприемаческата дейност.

В резултат на цялостното изследване може да бъде формулирана следната обобщаваща теза: *Успехът на младия предприемач не е резултат от наличието на един-единствен ресурс и не се изчерпва с постигането на финансов резултат.*

Той представлява динамичен процес, при който човешкият, социалният, психологическият и финансовият капитал се мобилизират, комбинират и трансформират чрез предприемачески способности и действия в условията на конкретна институционална и пазарна среда, за да създадат финансова, пазарна, иновационна, организационна, индивидуална и устойчива стойност.

От тази теза произтича и основният практически извод на труда: *Необходимо е да се премине от подкрепа, насочена преимуществено към създаването на предприятия, към система за развитие на способността на младите предприемачи да създават и поддържат стойност във времето.*

Този преход променя и самото разбиране за ролята на институционалната подкрепа. Нейната задача не е да замества предприемача, нито да гарантира успеха му. Нейната задача е да намалява предотвратимите бариери, да разширява достъпа до ресурси и знания, да свързва предприемача с пазари и мрежи и да развива способността му да действа самостоятелно в условията на несигурност.

В този смисъл младият предприемач трябва да бъде разглеждан не просто като получател на подкрепа, а *като активен субект* на предприемаческия процес, чийто успех зависи от взаимодействието между неговия ресурсен потенциал, способностите му за действие и условията на средата.

IV. СПРАВКА НА ОСНОВНИТЕ ПРИНОСНИ МОМЕНТИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Разработена е интегрирана концептуална рамка, чрез която детерминантите на успеха на младите предприемачи се систематизират в четири взаимосвързани групи - човешки, социален, психологически и финансов капитал. По този начин се преодолява фрагментираното разглеждане на отделни фактори и се предлага системна перспектива, в която различните ресурси се разглеждат като взаимодействащи елементи на предприемаческия потенциал.
2. Обосновано е многомерно разбиране на предприемаческия успех, което надхвърля традиционното му идентифициране предимно с финансови резултати. Успехът е концептуализиран чрез шест взаимосвързани измерения - финансово, пазарно, иновационно, организационно, индивидуално и устойчиво. Тази постановка позволява предприемаческият успех да бъде разглеждан едновременно като резултат от функционирането и развитието на предприятието и като резултат от развитието на предприемача и способността на бизнеса да създава стойност в дългосрочна перспектива.
3. Изведена е необходимостта от интегриран подход към политиките за подкрепа на младото предприемачество. На основата на теоретичните и емпиричните резултати е обосновано разбирането, че ефективната подкрепа на младите предприемачи следва да бъде ориентирана не само към осигуряване на финансови ресурси или към стимулиране на стартирането на нови предприятия, а към системно развитие на човешкия, социалния, психологическия и финансовия капитал.
4. Формулирани са практически препоръки за изграждане на интегрирана система за подкрепа на младото предприемачество. На основата на изследването е предложен подход, при който финансовата, образователната, консултантската, менторската и мрежовата подкрепа се разглеждат като взаимно допълващи се елементи. Това позволява да се преодолее фрагментираното предоставяне на отделни услуги и да се създадат комплексни пакети за подкрепа, съобразени с етапа на развитие на предприемаческата дейност.

V. СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ НА ДОКТОРАНТ ЛЮБОМИР ПЕТРОВ НИКОЛОВ

1. Варамезов, Л., Петрова, С., Тодорова, Л., Станев, Я., **Николов, Л.** и Петкова, М. (2026). Продуктови иновации и устойчиво развитие на европейските малки и средни предприятия в сектора на индустрията. *Алманах научни изследвания*. СА Д. А. Ценов – Свищов, 34, 48-84.
2. **Николов, Л.** (2025). Бариери пред младежкото предприемачество. Научна конференция „Знание, наука, иновации, технологии" 2025, В. Търново, ISSN 2815-3480 (CD), 487-498.
3. **Николов, Л.** (2025). Ролята на предприемаческото образование и обучение за развитието на младежкото предприемачество. Научна конференция „Знание, наука, иновации, технологии" 2025, В. Търново, ISSN 2815-3480 (CD), 498-510.
4. **Николов, Л.** (2025). Детерминанти на предприемаческите намерения на младите хора. Кръгла маса „Перспективи за ускорено икономическо развитие на България – предизвикателства пред икономическата теория, практика и политика". Свищов, Сборник с доклади, 114-125.

VI. СПРАВКА ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА МИНИМАЛНИТЕ НАЦИОНАЛНИ ИЗИСКВАНИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С ПРОЦЕДУРА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ОНС „ДОКТОР“

Показател	**Точки**
Група от показатели А. ***Показател 1. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“.***	
Младежкото предприемачество – детерминанти на успеха	50
Дисертацията е обсъдена и е открита процедура по нейната защита.	
Група от показатели Г. *Сума от показатели от 4 до 10*	
9. Студии, публикувани в нереферирани списания с научно рецензиране или публикувани в редактирани колективни томове	
Варамезов, Л., Петрова, С., Тодорова, Л., Станев, Я., **Николов, Л.** и Петкова, М. (2026). Продуктови иновации и устойчиво развитие на европейските малки и средни предприятия в сектора на индустрията. Алманах научни изследвания. СА Д. А. Ценов – Свищов, 34, 48 – 84.	2.5
Николов, Л. (2025). Бариери пред младежкото предприемачество. Научна конференция „Знание, наука, иновации, технологии” 2025, ISSN 2815-3480 (CD), 487 – 498.	10
Николов, Л. (2025). Ролята на предприемаческото образование и обучение за развитието на младежкото предприемачество. Научна конференция „Знание, наука, иновации, технологии” 2025, ISSN 2815-3480 (CD), 498 – 510.	10
Николов, Л. (2025). Детерминанти на предприемаческите намерения на младите хора. Кръгла маса „Перспективи за ускорено икономическо развитие на България – предизвикателства пред икономическата теория, практика и политика“. Сборник с доклади, 114-125.	10
Общ брой набрани точки – сума от показатели от 4 до 10	***32.5***
Изискуем брой точки – сума от показателите от 4 до 10	**30**

VII. СПИСЪК НА УЧАСТИЯТА В НАЦИОНАЛНИ И МЕЖДУНАРОДНИ НАУЧНИ КОНФЕРЕНЦИИ И ФОРУМИ

Конференции:

Юбилейна международна научно-практическа конференция на тема „Туризмът в епоха на преходи: знания, политики и устойчиви бизнес модели“, Свищов, 22.06.2026 г.

Кръгли маси:

Кръгла маса/дискусия на тема “Възможности за иновационно развитие на индустриалните предприятия в дигитална среда”, Свищов, 24.11.2024 г.

Кръгла маса/дискусия на тема „Висшето образование и бизнесът – партньорство за иновации и устойчиво развитие", Свищов, 30.06.2025 г.

Кръгла маса на тема „Влияние на иновациите върху устойчивото развитие на малките и средните предприятия в индустрията”, Свищов, 17.10.2025 г.

Кръгла маса на тема „Перспективи за ускорено икономическо развитие на България – предизвикателства пред икономическата теория, практика и политика“, Свищов, 31.10.2025 г.

Кръгла маса/дискусия на тема „От студентската аудитория към предприемачеството - възможности и предизвикателства“, Свищов, 29.06.2026 г.

VIII. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ И ДОСТОВЕРНОСТ

от **Любомир Петров Николов**

Във връзка с провеждането на процедура за придобиване на образователната и научна степен „доктор” по докторска програма „Икономика и управление” (Индустрия) декларирам:

1. Резултатите и приносите в дисертационния труд на тема „Младежкото предприемачество – детерминанти на успеха” са оригинални и не са заимствани от изследвания и публикации, в които авторът няма участия.
2. Представената от мен информация, във вид на копия на документи и публикации, лично съставени справки и др. съответства на обективната истина.
3. Резултатите, които са получени, описани и/или публикувани от други автори, са надлежно и подробно цитирани в библиографията.

Декларатор:

гр. Свищов (Любомир Николов)