

Сравнително малка част от европейските предприятия сключват лизингови споразумения с основните си български клиенти (табл. 22, В46). В това отношение възможностите на българския пазар на този етап се считат за ограничени, но тук се идентифицират недостатъчно използвани инструменти за технологично обновление на българските предприятия и автомобилния парк.

Аналогична е ситуацията относно сключването на споразумения за технологично коопериране с основните клиенти (табл. 22, В47). Определено може да се каже, че контактите между европейските инвеститори и техните български клиенти са все още повърхностни и са ограничени в рамките на чисто търговските отношения.

Таблица 23

ФАКТОРИ ЗА УСПЕШНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ
ИНВЕСТИТОР С БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ

(Проценти)

В49. Доколко важни са следните фактори за успешното коопериране на Вашата компания с други български фирми?	Важно	Отчасти важно	Без значение	Неотговорили
А. Установени дългосрочни връзки	48.6	38.9	4.2	8.3
В. Честота на взаимните контакти	35.6	35.6	19.2	9.6
С. Географска близост	18.1	27.8	40.3	13.8
Д. Лични контакти с мениджъра на друга фирма	20.3	48.6	18.9	12.2
Е. Доверие в другата фирма	70.3	17.6	4.1	8.1
Ф. Способност да се работи с формални контакти	54.8	31.5	2.7	11.0
Г. Способност да се работи с гъвкави и неформални контакти	29.3	46.7	14.7	9.3
Н. Дейност в същия отрасъл	32.9	30.1	16.4	20.5
И. Дейност в допълващи отрасли	11.1	44.4	15.3	29.2
Ж. Дейност в същата верига от доставки	26.4	20.8	19.4	33.3
К. Обща бизнескултура	51.4	25.7	6.8	16.2

Категорично е изразено мнението, че развитието на бизнес-отношенията между инвеститорите от ЕС и техните български партньори се базира най-вече върху взаимното доверие (табл. 23). От полза са и способностите на мениджърите да поддържат достатъчно гъвкави лични контакти - както формални, така и неформални, за което особено важно значение има наличието на обща бизнескултура. Въпреки това обаче необходимостта от установяване на трайни дългосрочни