

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ ПО БРОЙ НА КЛИЕНТИТЕ И ДЯЛ
НА БЪЛГАРСКИТЕ КУПУВАЧИ В ОБЩИТЕ ПРОДАЖБИ**

В34. С колко клиенти работите?	Относителен дял (%)	В45. Каква част от продажбите Ви се пагат на български клиенти?	Относителен дял (%)
Един	3.2	Пог 10%	5.4
2 - 4	4.3	10 - 25%	9.8
5 - 10	11.8	25 - 50%	16.3
11 - 20	9.7	50 - 75%	16.3
Над 20	69.9	Над 75%	50.0
Не мога да преценя	1.1	Не мога да преценя	2.2
Общо	100.0	Общо	100.0

Пазарният дял на българските клиенти в продажбите на европейските инвеститори определено е особено висок. Около половината от предприятията пласират над три четвърти от продукцията си на българския пазар (табл. 16, В45), а близо една трета са с дял на местните продажби между 25 и 75%. Над една четвърт от европейските предприятия участват в конкурси и печелят държавни поръчки (табл. 17, В48), което свидетелства за конкурентоспособността и качеството на продукцията независимо от сравнително високите цени. Категорично е изразено становището, че европейските инвеститори в България се намират в сериозна конкурентна среда (табл. 17, В50), а само всеки шести намира конкуренцията в своята област като слаба.

Таблица 17

**ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДЪРЖАВНИ ПОРЪЧКИ И КОНКУРЕНТНОСТ
НА МЕСТНИЯ ПАЗАР**

В48. Изпълнявала ли е Вашата компания държавни поръчки?	Относителен дял (%)	В50. Конкуренцията във Вашия бранш в България е:	Относителен дял (%)
Да	28.0	Силна	75.6
Не	66.7	Слаба	16.7
Неотговорили	5.3	Не мога да преценя	7.7
Общо	100.0	Общо	100.0

Очевидно в почти всеки бранш е налице силна конкуренция между производителите - както от ЕС, така и от български предприятия,