

отношения е съществен фактор, посочен от близо девет от десет анкетирани. Интересно е да се отбележи, че мненията относно териториалната близост между партньорите са разделени приблизително на две, като около 40% отричат тя да има някакво значение. По-скоро честотата на контактите, отколкото малкото разстояние, съдейства за успешното коопериране между европейските инвеститори и българските им контрагенти.

Таблица 24

ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИНВЕСТИТОРИ

(Проценти)

V51. През последните 12 месеца направила ли е Вашата фирма инвестиция?	Да	Не	Неотговорили
A. В земя	7.8	83.3	8.9
B. В сгради	34.8	57.6	7.6
C. В машини и съоръжения	71.3	25.5	3.2
D. В научно-приложни изследвания	30.3	56.2	13.5
E. В патенти и лицензи	22.0	64.8	13.2
V52. Ако сте инвестирали в научни изследвания, кого сте ангажирали?	Относителен дял		
Български научноизследователски звена	8.5		
Чуждестранни такива	3.2		
И от двата вида	8.5		
Изследователско звено към фирмата	12.8		
Други	4.3		
Няма информация за това	12.7		
Неотговорили	50.0		
Общо	100.0		

Едно от основните очаквания за дейността на европейските предприятия в България е насочено към разгръщане на сериозна инвестиционна дейност, която да бъде важен фактор за трансфера на съвременен ноу-хау и технологично обновление на българската икономика. На този етап по-голямата част от европейските инвеститори закупуват предимно машини и оборудване (табл. 24, V51), като значително по-рядко се инвестира чрез закупуване и внедряване на готови патенти и лицензи. Над една трета от анкетираниите осъществяват строителни проекти, свързани с осигуряването на предимно производствени сгради