Промишлеността забавя ход: решенията пред МСП тази есен

14.9.2026 - | Русенска търговско-индустриална камара

Септември поставя пред производствените предприятия въпрос с пряко отражение върху последното тримесечие: как да запазят конкурентоспособността си при по-неравномерна стопанска активност и ограничен ресурс за инвестиции.

Публикуваните през изминалата седмица данни на Националния статистически институт очертават спад в промишленото производство и съществени различия между отраслите. Външната търговия също изисква внимателен прочит по продукти, пазари и периоди. Успоредно с това започна прилагането на задълженията за докладване по Cyber Resilience Act, а до 18 септември бизнесът може да представи предложения по подготвяна процедура за сътрудничество между предприятия и научни организации.

За МСП тези развития са повод да прегледат едновременно поръчките, производствените загуби, клиентската зависимост и технологичните си приоритети. Следващите решения трябва да стъпят върху собствените данни на предприятието и ясна оценка на резултата, който всяка промяна може да постигне.

Национален спад, различна картина по отрасли

През юли 2026 г. промишленото производство в България намалява с **3,0% спрямо юни** и с **6,8% спрямо юли 2025 г.** Разликите между отделните дейности обаче са значителни:

Данните са предварителни. Месечните изменения са сезонно изгладени, а годишните са календарно изгладени. Наименованията на част от дейностите в таблицата са съкратени. НСИ: промишлено производство за юли 2026 г., таблици 1 и 2.

Това са национални показатели. Те дават ориентир за предприятията в Русенския регион, но състоянието на конкретна фирма трябва да се оценява чрез нейните поръчки, пазари и разходи. Самият спад на производството не установява причините за него или размера на промяната в печалбата.

За управленски цели е полезно да се сравняват резултатите за няколко последователни месеца и потвърдените бъдещи поръчки. Временна пауза при голям клиент, промяна в продуктовата структура и трайно отслабване на търсенето изискват различни действия. Първоначалният разговор с ключовите клиенти може да помогне да се прецени дали е необходимо адаптиране на производствения график, по-активно търсене на пазари или преглед на предлаганите продукти.

Поръчките, разходите и плащанията трябва да се разглеждат заедно

При по-ниско натоварване постоянните разходи могат да се разпределят върху по-малък обем продукция. Едновременно с това нова поръчка може да изисква допълнителни настройки, специални материали, повече контрол или по-дълъг срок за плащане. Така увеличаването на оборота само по себе си може да даде непълна представа за стопанския резултат.

Практичен подход е кратък седмичен управленски преглед на пет групи показатели:

- **Поръчки и натоварване.** Каква част от наличния капацитет е покрита с потвърдени поръчки, къде има свободни машинни часове и кои операции ограничават изпълнението.
- **Резултат по поръчка и клиент.** Как се съпоставят офертната калкулация и действителните разходи, включително настройка, преработка, опаковка и транспорт.
- **Брак и непланирани престои.** Кои причини се повтарят, какъв ресурс поглъщат и кой отговаря за отстраняването им.
- **Запаси и незавършено производство.** Колко средства са вложени в материали и изделия, които все още не могат да бъдат фактурирани.
- **Плащания и просрочия.** Кои вземания се забавят и как това влияе върху възможността за закупуване на материали и изпълнение на следващите поръчки.

Ползата от този преглед зависи от последващото решение. Повтарящият се дефект изисква проверка на конкретен процес. Системното отклонение от калкулацията е основание за промяна в ценообразуването или организацията, а натрупването на просрочия налага преглед на условията за плащане.

Например две групи поръчки с еднакъв оборот могат да имат различен принос към резултата. При едната се произвеждат по-големи серии с малко настройки, а при другата са необходими чести смени на инструменти, допълнителни проверки и отделни доставки. Ако тези разходи остават извън анализа, предприятието може да насочва капацитет към по-слабо доходни дейности. Съпоставянето на реално вложените часове и материали с офертата дава основа за договаряне на размер на партидите, срокове и цени.

За начало е достатъчен ограничен набор от надеждни данни, събирани по еднакъв начин. Управлението може да разширява обхвата, след като първите показатели започнат да подпомагат реални решения.

Износът изисква прочит по продукти и пазари

За януари–юли 2026 г. общият износ на България нараства с **8,5%**, а вносът се увеличава с **13,7%** спрямо същия период на предходната година. Отрицателното външнотърговско салдо достига **7,395 млрд. евро**.

През самия юли общият износ се увеличава с 5,5%, докато износът за трети страни намалява с **14,2%**. За целия период януари–юли износът за тези страни все пак отчита ръст от 3,3%. Това разграничение между месечен резултат и натрупана динамика е съществено. НСИ: външна търговия за януари–юли 2026 г..

В търговията с ЕС, за която подробните данни обхващат първото полугодие, износът расте с 10,3%. При стоките, групирани основно по вида на материала, увеличението е 44,9%. Същевременно износът на машини, оборудване и превозни средства намалява с 0,6%, а спадът при разнообразните готови продукти достига 23,4%. НСИ: търговия с ЕС за януари–юни 2026 г., таблица 4.

Търговските показатели измерват стойности по текущи цени. Промените в цените и продуктовата структура могат да влияят върху тях, затова не бива да се приравняват автоматично с измененията в физическите обеми на промишленото производство.

Практическият извод е всяко предприятие да разглежда продажбите си по комбинацията **продукт, държава, клиент и марж**. Това помага да се установи дали растежът идва от по-

големи количества, по-високи цени, нови клиенти или промяна в асортимента. При избора на нов пазар е необходимо да се провери търсенето именно на съответния продукт, заедно с условията за доставка и плащане.

Клиентската зависимост също заслужава по-задълбочен преглед. Продажбите в няколко държави могат да останат свързани с една корпоративна група или с един краен отрасъл. Затова е полезно да се установи кои клиенти биха били засегнати едновременно при промяна в търсенето. Развитието на нови контакти може да започне с целево представяне на конкретни производствени възможности, подкрепено с техническа документация, срокове и примери за изпълнени изделия.

За предприятията, зависими от речния транспорт, логистиката остава част от тази оценка. На 14 септември ИАППД отчита воден стоеж **−122 см при Русе**. ИАППД: водни стоежи. Конкретните ограничения за товарене и преминаване следва да се проверяват с превозвачите. Резервните маршрути е разумно да се оценяват едновременно по цена, срок, наличен капацитет и необходим оборотен капитал.

Цифровизацията започва с измерима производствена загуба

Когато инвестиционният ресурс е ограничен, технологичният проект трябва да има ясно определен стопански проблем. Полезни отправни точки са повтарящите се престои, бавната подготовка на оферти, липсата на проследимост на дефектите или разминаването между планирана и действителна себестойност.

В зависимост от проблема първата стъпка може да бъде:

- регистриране на престои и причини по машини, за да се насочи поддръжката;
- свързване на данните за дефектите с поръчката, материала и производствената операция;
- обща справка за оферирани и отчетени разходи по завършени поръчки;
- проследяване на запитванията, офертите и причините за загубени сделки.

Преди избор на решение е необходимо да се определят началната стойност на показателя, очакваното подобрение, необходимите данни и отговорникът за процеса. В оценката трябва да участват и разходите за внедряване, интеграция, обучение и текуща поддръжка.

Подходящо е да се започне с ограничен пилот в една операция или продуктова група. Например системното записване на дефектите може да помогне да се установи повтарящ се проблем при конкретна настройка. Стопанският резултат ще дойде от отстраняването на причината и последващото измерване на брака.

В този процес е съществено участието на хората, които ежедневно работят с оборудването и въвеждат данните. Операторите трябва да разбират как се отбелязва един престой, а ръководителят да използва събраната информация при разпределянето на задачите. Ясните определения, краткото обучение и редовната обратна връзка помагат да се избегнат пропуски и различно тълкуване на едни и същи събития. При разширяване на пилота тези работни правила могат да се приложат и в други участъци.

Освободените работни часове също трябва да се оценяват реалистично: каква част може да бъде използвана за допълнителни поръчки, по-кратки срокове или намаляване на

действителни разходи. Това дава по-надеждна основа за следващата инвестиция.

Технологичното сътрудничество има конкретен срок за обратна връзка

До **18 септември 2026 г., 23:59 ч.**, в ИСУН се приемат предложения и възражения по проекта на процедура **BG16RFPR002-1.012 „Програми за сътрудничество за иновации и трансфер на знания и технологии“**. Посочената индикативна дата за обявяване е 30 септември.

Процедурата е насочена към дългосрочно сътрудничество между индустрията, МСП, научните организации и висшите училища. Към датата на настоящата публикация тя е на етап обществено обсъждане; 18 септември е срок за становища по проекта на условията. ИСУН: проект на процедурата и срокове.

За предприятията в Русе това е подходящ момент да формулират общи технологични предизвикателства, които биха могли да обсъдят с Русенския университет и други научни партньори. Такива теми могат да бъдат контролът на качеството, новите материали или проследимостта на производствените процеси.

За първоначалния разговор е полезно кратко описание на проблема: къде възниква, как се измерва, какви решения вече са изпробвани и каква експертиза липсва. Добре е предварително да се уточни какви данни могат да бъдат предоставени и при какви условия. Това ще помогне на потенциалните партньори да разграничат общите потребности от специфичните задачи на всяко предприятие и да обсъдят реалистичен резултат от сътрудничеството.

Преди поемане на ангажименти е необходимо да се изяснят допустимостта на участниците и дейностите, собственото финансиране, възможностите за пилотно внедряване и правата върху резултатите. Участието на Камарата в организирането на първоначален диалог следва да се разглежда отделно от допустимостта ѝ като формален проектен партньор, която изисква проверка по условията.

Докладването по CRA вече е оперативна задача

От **11 септември 2026 г.** производителите на продукти с цифрови елементи в обхвата на Cyber Resilience Act трябва да докладват активно експлоатирани уязвимости и тежки инциденти, засягащи сигурността на тези продукти.

Уведомяването трябва да бъде без неоправдано забавяне. От узнаването за съответното събитие ранното предупреждение се подава най-късно до **24 часа**, а последващото уведомление се подава до **72 часа**. За активно експлоатирана уязвимост окончателният доклад е дължим до 14 дни след наличието на коригираща мярка. При тежък инцидент срокът е до един месец след подаването на 72-часовото уведомление. Европейска комисия: задължения за докладване по CRA.

Първата необходима проверка е дали фирмата предлага продукт в обхвата на регламента и има ролята на производител. Това е особено релевантно при софтуер и свързано оборудване, предлагани под собствено име или марка. Самото използване на цифрови системи в производството не прави предприятието производител на тези системи по CRA. Основните изисквания на регламента започват да се прилагат от 11 декември 2027 г., но докладването

вече изисква готовност. Европейска комисия: обхват и приложимост на CRA.

Уведомленията се подават чрез работещата **Single Reporting Platform на ENISA**. Агенцията е публикувала указания за регистрация, подаване и актуализиране на уведомления, потребителски наръчник и обучителни материали. ENISA: достъп до платформата и ръководствата.

За засегнатите предприятия непосредствената подготовка включва определяне на отговорник и заместник, осигуряване на необходимите регистрации и права, вътрешен ред за ескалация и достъп до техническите данни за продукта. При външни разработчици и доставчици е необходимо предварително да е уточнено кой предоставя информацията и в какъв срок.

Вътрешната организация трябва да обхваща и получаването на сигнал извън обичайното работно време. Служителите, които общуват с клиенти или поддържат продуктите, трябва да знаят към кого да го насочат незабавно. Полезно е на едно място да се поддържат контактите на техническите лица, отговорностите при отсъствие и начинът за документиране на предприетите действия.

Кратко вътрешно проиграване на примерен случай, включително подготовка на образец на уведомление, може да покаже дали тази последователност работи.

Какво да бъде готово до края на септември

За превръщане на анализа в действия предлагаме следния работен график:

1. **Незабавно: проверка на приложимостта на CRA.** Засегнатите производители да проверят отговорностите, достъпа до платформата и процеса за уведомяване.
2. **До 18 септември: преглед на проекта за технологично сътрудничество.** Заинтересованите предприятия да обсъдят общ проблем с потенциални научни партньори и да преценят необходимостта от становище по условията.
3. **До края на септември: общ преглед на поръчките и резултатите.** Производство, търговски екип и финанси да съпоставят натоварването, калкулациите, запасите и просрочията.
4. **До края на септември: избор на едно измеримо подобрение.** Да се определят процесът, началният показател, бюджетът, отговорникът и критерият за оценка на пилота.
5. **Преди окончателното планиране на четвъртото тримесечие: актуализация на пазарните и логистичните сценарии.** Да се проверят зависимостите от ключови клиенти, условията за доставка и необходимият финансов резерв.

Тази рамка позволява на ръководството да свърже краткосрочното изпълнение с подготовката за следващите месеци. Предприятията, които разполагат с ясни данни за собствените си загуби и зависимости, могат по-обосновано да насочат ограничените ресурси към производителност, развитие на пазари и технологично обновяване.

Русенската търговско-индустриална камара публикува подобни анализи, за да подпомага предприятията в региона при оценката на стопанската среда, новите изисквания и възможностите за сътрудничество. Обратната връзка от бизнеса за поръчките, капацитета и технологичните затруднения може да послужи като основа за по-конкретни дискусии и партньорски инициативи.

Ако желаете да споделите наблюдения от Вашето предприятие или да обсъдим възможности за

технологично сътрудничество, свържете се с мен на sminchev@rcci.bg или 0895 890 123.

Забележка: Публикацията е подготвена с помощта на генеративен изкуствен интелект, използван при структурирането на съдържанието и проверката на източниците. Информацията е актуална към 14 септември 2026 г. и не представлява индивидуална правна или финансова консултация.

https://rcci.bg/industry-is-slowing-down-decisions-facing-smes-this-autumn