

ЩЕ СЕ ЗАПАЗЯТ ЛИ ПРОБЛЕМИТЕ ПРИ ФИНАНСИРАНЕТО И КРЕДИТИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НИ КЪМ ЕС?

Доц. д-р [Йордан Иванов Василев](#)

Катедра “Обща теория на икономиката”

СА “Д. А. Ценов”

Резюме: Разглеждат се проблемите на финансирането и кредитирането на малките и средните предприятия в България въз основа на резултатите от социологическо проучване „Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на ЕС”, проведено от „Витоша-Рисърч” през юли-август 2006 г. Анализирани са препятствията при участие в конкурси по европейските програми и са направени изводи за възможностите на малкия бизнес да бъде конкурентоспособен след присъединяването ни към ЕС.

Ключови думи: малък и среден бизнес, малки и средни предприятия, финансиране и кредитиране на бизнеса, евроинтеграция, структурни фондове.

JEL класификация: D21, E4, E51, G2, G3.

Малкият и средният бизнес има значителна икономическа и социална роля в страните от ЕС за увеличаване на заетостта, за повишаване на конкурентоспособността и развитието на икономиката. Той е изправен пред редица специфични проблеми, които все по-активно се разглеждат и решават на общоевропейско ниво. През последните години е поставено началото и на обща политика на ЕС по отношение на малкия и средния бизнес в различни области - финанси, търговия, транспорт, селско стопанство, конкуренция и др. **ЕС се стреми да подкрепя активно успешното предприемачество и да създава обществени условия и бизнес среда за малките и средните предприятия (МСП), които да им позволят посрещането на предизвикателствата на**

съвременната “икономика на знанието” и да реализират напълно своя потенциал.

В новата дефиниция предложена от Европейската комисия, в сила от 01.01.2005 г., за сектора на МСП се прилагат основно три самостоятелни критерия - брой персонал, годишен оборот и общ годишен баланс (стойност на активите) (вж. табл. 1).

Таблица 1

Класификация на МСП според ЕС

Критерий	Размер на предприятията		
	Средни	Малки	Микро
Брой персонал	до 250	до 50	до 10
Годишен оборот	до 50 млн. евро	до 10 млн. евро	до 2 млн. евро
Общ годишен баланс	до 43 млн. евро	до 10 млн. евро	до 2 млн. евро

Източник: L 124/36 EN Official Journal of the European Union 20.5.2003.

Във връзка с предстоящото членство на страната в ЕС, тази дефиниция беше приета съвсем отскоро и в България, като се различава само по това, че стойностите са изразени в лева (вж. табл. 2).

Таблица 2

Класификация на МСП според Закон за МСП

Критерий	Размер на предприятията		
	Средни	Малки	Микро
Брой персонал	до 250	до 50	до 10
Годишен оборот	до 97 500 000 лв.	до 19 500 000 лв.	до 3 900 000 лв.
Стойност на активите	до 84 000 000 лв.	до 19 500 000 лв.	до 3 900 000 лв.

Източник: Закон за изменение и допълнение на Закона за МСП (обн., ДВ., бр. 84 от 1999 г.) обн. ДВ. бр.59 от 21 юли 2006 г.

Важно е да се отбележи, че задължително условие, за да бъде отнесено дадено предприятие към групата на МСП, е броят на персонала да е до 250 заети, а единият от другите два показателя (годишен оборот или стойност на активите) предприятието може да избере самостоятелно, в рамките на сумите определени от закона. Въвеждането на дефиницията на ЕС в България, където МСП са многократно по-малки като размер на активите и оборота, ще има различни и нееднозначни последици. От една страна, възможността за избор при новата дефиниция осигурява на МСП, работещи в различните сфери на икономиката, получаването на по-честно и по-справедливо третиране. От друга страна по-високите прагове означават на практика и повече фирми, които могат да се възползват от програмите и подкрепата на ЕС - финансиране от различни фондове, услуги от бизнес инкубатори, консултантски помощи и пр. Европейските определения ще са актуални и за българския бизнес след присъединяването на страната към ЕС. Проблемът е в това, че ако те бъдат приложени, повечето български фирми, според финансовите си резултати, могат да се окажат само микро- или малки.

МСП в България са 99% от всички предприятия в страната, осигуряват 79% от заетостта, осъществяват 75% от оборота и създават 61% от добавената стойност на частните предприятия¹. Това показва, че **те ще играят важна роля за постигане на стратегическите цели на България за периода 2007 - 2013 г. и приоритети в работните варианти на Националната стратегическа референтна рамка на България, Националния план за развитие, Националния план за регионално развитие, Националния стратегически план за развитие на селските райони и 7-те оперативни програми.**

¹ Годишен доклад за състоянието и развитието на МСП в България, 2004, Министерство на икономиката и енергетиката, с. 16.

Още през април 2000 г. България затвори глава 16 от преговорите си с ЕС за МСП и прие да приложи изцяло правото на ЕС в раздела, без да поставя искане за преходен период или да възприеме европейското законодателство при условие, от което следва, че то ще бъде въведено от датата на присъединяването ни към ЕС - от 1 януари 2007 година.

Политиката на ЕС за МСП е структурирана преди повече от двадесет години (през 1983-а) в специална програма, която многократно е актуализирана, а в последното ѝ издание е кодиран и основният принцип: “Мисли първо за малкия!” Той отразява разбирането, че изискванията за МСП могат да се изпълняват и от големите, докато обратното невинаги е възможно. Европейците съблюдават това правило, защото по-голямата част от икономиката им, въпреки напредващата глобализация, се крепи върху средното предприемачество. МСП играят доминираща роля в икономиката на страните от ЕС като те са основен източник на нови работни места, иновации, икономически динамизъм и социално изравняване. Поради това на малкия бизнес в общността се отдава стратегическо значение и в ход са редица програми и инициативи за подкрепа и стимулиране развитието на МСП.

Европейската харта за малките предприятия,² призовава страните членки да предприемат действия за **насърчаване на малкия бизнес в десет основни области**, като пряко свързани с мястото им в ЕС са:

- повишаване ползите от единния европейски пазар - развитие на електронната търговия, телекомуникациите, обществените поръчки и системите за трансгранични плащания;
- подобряване достъпа до структурните фондове;

² Вж. Европейска харта за малките предприятия. <http://www.evropa.bg/serv/Document>.

- засилване на технологичния капацитет на малките предприятия – насърчаване на развитието на междуфирмени клъстери и мрежи и излизане на пазарите на трети страни;

- по-ефективно представяне на интересите на малките предприятия на национално ниво и на ниво ЕС, включително и чрез социален диалог.

Горепосочените направления за стимулиране на МСП показват нарастващото значение, което им се отдава в Европейския съвет. За страните от Централна и Източна Европа развитието на малкия и средния бизнес е обективна необходимост след разпадането на крупните стопански структури и протичащата все още приватизация. Въвеждането на принципите на ЕС по провеждане на политиката към МСП изисква създаването на обща благоприятна нормативна, финансова и административна среда за тези предприятия. Проблемите, отнасящи се до малкия и средния бизнес и МСП са обект на внимание от страна на научните институти и стопанската практика. През последните години за тяхното установяване и отстраняване непрекъснато се правят специални изследвания³, фокусиращи вниманието върху определени насоки на дейността им. Въз основа на резултатите от тези изследвания може да се изведат **основните групи проблеми, които ще срещнат МСП в България при присъединяването ни към ЕС - според нивото, на което се проявяват; в зависимост от характера на изследваните проблеми; от гледна точка на обхвата и източника и в зависимост от съдържателната и функционална характеристика.**

³ Източник на данните и част от изводите в настоящото изследване е Аналитичен доклад „Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз”, изготвен въз основа на социологическо проучване, проведено от „Витоша-Рисърч” и Фондация „Приложни изследвания и комуникации” по поръчка от Министерството на икономиката и енергетиката през юли-август 2006 г., в което като експерт участва и автора. Вж. <http://www.vitosha-research.com>.

I

Едни от най-често срещаните трудности за малкия и средния бизнес са икономическите. Най-общо те обхващат финансирането и кредитирането, данъчно осигурителната система, търговската и митническата политика и усвояването на пред присъединителните и структурните фондове на ЕС. Обект на това изследване е преди всичко достъпа до финансиране на МСП от различни банкови и небанкови източници, лизингови схеми, както и установяването на основните проблеми по получаване на допълнително финансиране от банкови институции.

Основните насоки за финансирането и кредитирането на МСП за заложи в Закона за МСП⁴, според който тяхното създаване и развитие се насърчава чрез:

1. Финансово подпомагане на дейностите им;
2. Гарантиране на част от кредитния риск по кредити, предоставени целево на малки и средни предприятия;
3. Разработване и реализиране на програми за малки и средни предприятия.

От края на 1998 г. започнаха първите последователни действия за облекчаване достъпа на малкия и средния бизнес до кредитен ресурс. Взети заедно те формираха и **основните насоки на националната политика в областта на финансирането**. Създадоха се възможности за нови финансови инструменти за гарантиране на улеснен достъп на МСП до заеми и се разработиха програми за микрокредитиране. Приоритет при насърчаване имат: производствени, високотехнологични, експортно ориентирани МСП; МСП, създаващи нови работни места в райони с безработица, по-висока от средната за страната; осъществяващи туристически дейности; лечебни заведения, осъществяващи по занятие превозна

⁴ Закон за малките и средните предприятия, ДВ., бр. 84 от 1999 г., посл. изм. ДВ. бр. 59 от 21 юли 2006 г.

дейност; новообразувани МСП; МСП, свързани с производство на земеделска продукция; такива, осъществяващи дейности по опазване на околната среда; и осъществяващи развойна дейност.

Основните принципи, върху които почива политиката на ЕС в областта на МСП, имат за цел да опростят и подобрят бизнес средата, в която действат най-малките икономически субекти. Конкретните насоки на тези принципи са следните: подобряване на административната и регулаторна среда, подобряване на финансовата среда на предприятията, подкрепа на МСП за интернационализиране на дейността им и на стратегиите им, засилване на тяхната конкурентоспособност и облекчаване на достъпа им до нови технологии и развитие на предприемачеството сред определени социални групи.

Тези принципи са включени и в Националната стратегия за присъединяване на Република България към ЕС. Като краткосрочен приоритет е посочен “Провеждането на политика за създаване на благоприятна институционална, нормативна, административна и финансова среда за развитие на МСП и повишаване на тяхната конкурентоспособност”⁵ чрез:

1. Разработване на национална стратегия за подкрепа на МСП и краткосрочна програма за осъществяване на непосредствените й цели;

2. Проучване на възможностите за нови финансови инструменти и проектиране на схема за микрокредитиране и гаранционна схема;

3. Идентифициране на потенциални източници на средства за осигуряване дейността на Агенцията за МСП и за разширяване на мрежата от местни структури за подпомагане на МСП и за разработване на проекти.

⁵ Вж. Национална стратегия за присъединяване на Република България към Европейския съюз. http://www.government.bg/bg/official_docs/strategies/strategy_acc_bg.

II

Ограниченият достъп до финансиране и кредитиране традиционно е между най-сериозните пречки пред предприемачеството у нас. През последните няколко години кредитният пазар в страната се развива възходящо и показва признаци на кредитен бум. Банките влязоха в по-остра конкуренция, лихвите определено паднаха (макар и с цената на известно прехвърляне на цената на кредита в допълнителните условия), номенклатурата от банкови продукти се увеличи, обслужването значително се подобри. За мащабите на кредитната експанзия говори и загрижеността на БНБ и на МВФ за последиците ѝ върху търговския дефицит и предприетите рестрикции за охлаждане на икономиката. Тези позитивни промени обаче, остават главно в сферата на потребителските кредити и не водят до съизмеримо подобряване на достъпа на малкия бизнес до търговско кредитиране.

Проведените количествено и качествено изследвания⁶ сред МСП в България обхваща широк кръг от въпроси относно:

- участие на МСП в европейските програми и абсорбирането на средства от европейските фондове;

⁶ "Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад." е социологическо проучване, проведено от "Витоша-Рисърч" и Фондация "Приложни изследвания и комуникации" по поръчка от Министерството на икономиката и енергетиката през юли-август 2006 г., в което като експерт взе участие и автора. Методът за събиране и регистрация на данните е персонално стандартизирано интервю в местоработата на респондента. Общият брой на планираните интервюта е N = 1000 малки и средни предприятия на територията на цялата страна, а размерът на осъществената извадка е N = 1011. Изследването е базирано на случайна двустепенна гнездова извадка сред малки и средни предприятия. Първоначално от базата данни на Витоша Рисърч, включваща над 63 000 фирми, се селектират фирмите по размер на персонала. След това от получените списъци за всяка категория (малки и средни фирми), са определени стартов номер и стъпка в зависимост от броя на фирмите в списъка. Тъй като при работа с фирми средният дял на отказите е около 65-70%, в извадката предварително са включени приблизително 4 пъти повече фирми от планирания обем за всяка категория фирми. Информация е набирана също и чрез качествените методи (дискусии във фокус групи и дълбочинни интервюта) от представители на институции и организации с ключова роля в процеса на информиране, обслужване и анализ на дейностите по усвояване на структурните и кохезионния фондове на Европейския съюз – ръководители и собственици на МСП, национално представени организации на работодателите, банкови и небанкови финансови институции, консултантски и публични изследователски организации. . <http://www.vitosha-research.com>.

- фактори, затрудняващи участието на МСП в европейските програми;

- степен на информираност на предприятията и информационни източници;

- готовност на МСП за участие в европейските структурни фондове през новия програмен период чрез Оперативната програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013” (ОП „Конкурентоспособност”);

- потребностите на МСП от финансова подкрепа, чрез които да се очертаят бъдещите направления на финансовата подкрепа от структурните фондове чрез ОП “Конкурентоспособност”.

Според резултатите от изследването банковият кредит все още остава скъп и трудно достъпен източник за по-голямата част от българските МСП. На въпроса: “Вашата фирма ползвала ли е кредити през последните три години?” от 1011 анкетирани МСП, 444 или 43,9% са отговорили с “да”, 521, или 51,5% с “не”, а не са отговорили - 46. Тези отговори показват, че повече от половината от тях не са ползвали каквото и да е кредитиране през последните три години. Данните от изследването сочат интересни факти относно източниците на финансиране на дейността през последните три години.

Една част от МСП са ползвали потребителски кредит за нуждите на бизнеса си – т. е. по малки кредити със значително по-високи лихви за сметка на по-облекчени изисквания за обезпечения. Около 37% от участниците в изследването са ползвали търговски кредит през последните три години. (вж. табл. 3) Размерът на тези кредити е ограничен - таваните им са средно около 70 хил. лв.

Делът на инвестиционните кредити е още по-нисък: около 18% от респондентите са ползвали такъв кредит. Максималните им стойности са средно около 78 хил. лв. За сравнение, средните

стойности на таваните на оборотните кредити са около 60 хил. лв., а на “потребителските” кредити ползвани от

Таблица 3

Източници за финансиране на МСП

Вътрешни източници	%
Печалба на фирмата или вътрешни фондове	58,6%
Начален капитал или увеличаване на капитала на фирмата	13,3%
Продажба на дялове и-или облигации	1,6%
Лични средства	46,0%
Други вътрешни източници	2,1%
Външни източници	
Дивиденди от ценни книжа на фирмата	0,7%
Предприсъединителни фондове на Европейския съюз	1,7%
Национални и международни програми	0,8%
Кредит от търговски банки	37,0%
Фондове за микрокредитиране	1,1%
Фондове за рисков капитал и-или частни инвеститори	0,4%
Потребителски кредити	6,3%
Споразумения за лизинг	10,1%
Не съм правил инвестиции през последните три години	12,2%
Не знае - Не отговорил	3,0%

Източник: Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад, юли-август 2006. Министерството на икономиката и енергетиката, Витоша-Рисърч”, <http://www.vitosharesearch.com>.

бизнеса са 47 хил. лв. Ако се сравнят тези размери с размерите на жилищните и потребителски кредити за гражданите се вижда, че независимо от широко дискутирания кредитен бум, банките все още отпускат кредити “на дребно” в бизнес сектора. Още по-малък е дялът на лизинговите схеми в инвестиционната дейност на фирмите - една на десет фирми е ползвала лизингово финансиране.

В резултат, повече от 60% от МСП в България са финансирани инвестициите си през последните три години основно със собствени средства. Те не могат да разчитат на външно финансиране за нови производствени мощности, които да изплащат от бъдещите си печалби. С други думи, растежът и инвестициите на 60% от МСП се определят от достигнатите производствени мощности и мащаби на

производство, а не от възможностите на пазара. Достъпът до кредитиране е основно условие, за да може предлагането да отговори на пазарното търсене.

Ръстът на кредитите за МСП в общия ръст на банковия кредит е значителен.⁷ Например, за 2005 г. в диапазона 20 хил. лв. – 200 хил. лв. ЦКБ отчита ръст 174%, докато ръстът на целия й кредитен портфейл е 37%. Банките, които не са специализирани в обслужването на МСП, поддържат специални звена, които проучват този кредитен пазар и разработват продукти за него. Тези банки предлагат специални (привилегировани), условия за МСП от рода на програма кредитооборот, продукти с други ценови параметри, различни от тези примерно за корпоративни клиенти; програми без изискуемо обезпечение; прилагат се облекчени процедури с по-малък брой изискуеми документи; анализът за платежоспособността се прави по друг, облекчен ред, различен от този за големите корпоративни клиенти и др.

Редица банки не изискват от клиента да представи предварително подготвен бизнес план. Мненията относно изготвените от клиента бизнес планове са противоречиви. За някои банки това е загуба на време, едни го приемат като улеснение, което предоставят на МСП, а за други, независимо от качеството, бизнес плановете са необходимост, защото те дават възможност да се види гледната точка на клиента. Независимо дали изискват или не от клиента бизнес план, банките поемат ролята на консултант като насочват клиентите как да изготвят такъв план или сами изготвят собствен бизнес план. Качеството на изготвяните бизнес планове би се повишило, ако фирмите започнат да се съобразяват с

⁷ В дълбочинното изследване и във фокус групите при проучването са взели участие представители на Насърчителна банка, СИБАНК, Сосиете Женерал Експресбанк, Българо – американска кредитна банка, Инвест банк, Емпорики банк България, Райфайзен банк, Първа инвестиционна банка, Банка ДСК ЕАД, Булбанк АД, Централна кооперативна банка, Интернешънъл Асет Банк, Алфа банк, Банка Пиреос, БНП-Париба банк.

изискванията от ЕС. С натрупване на кредитна история у МСП се натрупва и повече опит в изготвянето на бизнес планове, като качеството на предоставяните планове се повишава.

Банките са гъвкави в прилагането на програмите си за МСП. Така рамковите условия на кредита могат да се променят, условията на кредита варират – например, от таван на кредита до 200 хил. лв. - до 7 млн. лв. Срокът на кредита също е променлив, като максималният възможен срок е 10 години. В отделни случаи срокът за погасяване може да се структурира и до 30 години. Ако клиентът е перспективен, таванът на кредитирането може да се вдигне като съответно се промени и категоризацията на самия клиент – от МСП той преминава в групата на големите корпоративни клиенти. Сред основните пречки, които респондентите посочват за достъпа им до банкови кредити, са високите лихви (54,3%), „скритите” разходи по кредита (19%), както и прекомерните изисквания за обезпечения (40%) (вж. табл. 4).

Таблица 4

Основни причини да не се използват кредити от МСП

	От банкови институции	От небанкови институции
Високи лихвени проценти по кредитите	54,3	12,5
Високи изисквания за обезпечения	40,3	9,2
Наличие на „скрити” лихви по кредита	19,0	6,0
Тежка документация	19,6	5,6
Недостатъчна кредитна история	7,7	1,9
Експедитивността на служителите	1,2	1,0
Не достатъчна компетентност на служителите	2,1	3,3
Нямам нужда от кредити	34,4	36,1
Друго	1,7	1,2
Не отговорил	4,8	41,3

Източник: Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад, юли-август 2006. Министерството на икономиката и енергетиката, Витоша-Рисърч”, <http://www.vitosha-research.com>.

Така например, **обезпеченията са предимно недвижима собственост:** земя, сгради, машини оборудване. За значителна част

от фирмите непреодолимо препятствие се е оказала банковата бюрокрация: тежка документация, недостатъчна компетентност и експедитивност на служителите и т.н. Възможно е, под това определение да влизат и неоправданите според клиентите изисквания на банките по отношение на бизнес планове, счетоводна отчетност и кредитни досиета, но все пак то е показател за равнището на обслужване така като го вижда клиентът.

Причините за тези все още съществени прегради пред достъпа до финансиране отразяват преди всичко проблеми от страната на предлагането и по-конкретно - добри възможности пред банките за бързи и по-високи печалби от потребителски и жилищни кредити в сравнение с инвестиционните кредити, което води до несъразмерен дял на първите в кредитните портфейли на търговските банки. Не трябва обаче да се пренебрегват и проблемите от страната на търсенето и цялостната регулативна среда, в които оперира финансовият сектор в България и тяхното влияние върху оценката и управлението на кредитния риск. **Все още значителна част от МСП нямат кредитни истории.** Освен това, голяма част от техните операции са в “сивата” част на икономиката, където преобладават касови разплащания и укриване на доходи, а изрядните и пълни счетоводни записи са по-скоро рядкост. В повечето случаи представените бизнес планове също не могат да дадат достатъчно възможност на банките да оценят риска си. В момента начинаещи фирми много трудно биха се справили без помощта на банките, но те от своя страна не толерират стартирация бизнес и много рядко подпомагат начинаещи фирми. Политиката на болшинството от банките е такава, че отпускат кредити най-вече на фирми, които са се доказали на пазара.

Липсата на кредитни досиета и достатъчно убедителни баланси и финансова информация за миналото и обезпечеността на бъдещите планове на кредитоискателя затруднява банките в

оценката и управлението на кредитния риск и ги кара да се презастраховат с по-високи рискови премии и обезпечаване на вземанията с материални активи. Последните обаче, особено когато се касае за производствено оборудване, са нисколиквидни. Това води до подценяване на пазарната им стойност и оскъпяване на кредита. Дори недвижимата собственост, въпреки че на пръв поглед е по-ликвидна от оборудването, крие риск от неустановени права на собственост, незавършени устройствени и кадастрални планове и т.н.

Отказите за кредитиране също варират според политиката на банката – от 10% до 70%. Но подобна статистика може да се окаже подвеждаща. В случая тя се отнася до първоначалния контакт с потенциалния клиент, т.е. до първоначалното пресяване, когато се установява съответствието с минималните критерии. Веднъж премината тази граница, делът на одобрените кредити рязко нараства. Като основни причини за отказ се посочват: 1) качеството на документацията, съответно начина на представяне на бизнес идеята; 2) осигуряването на обезпечение, което най-често е ипотека върху недвижимост и ДМА; 3) много от фирмите са в “сивата” икономика, не декларират печалби, отчетните документи са нередовни; 4) невъзможност от страна на фирмата да предостави изискваната от банката информация – не поради липса на документи, а поради ниска икономическа и финансова култура; 5) недобра кредитна история – наличие на задължения/просрочени задължения към други банки.

Като основен проблем на достъпа на МСП до финансов ресурс се очертава взаимодействието на банковото и небанково финансиране. Ако трябва да се говори за конкуренция между тези два източника на финансиране, засега тя определено се печели от банковия сектор. Единственото финансиране, което конкурира донякъде банките, в момента е лизингът. Причините за липсата на

достатъчно фондове за рисков капитал, насочени към МСП, са предимно обективни. Проблемът на тези фондове е, че те се стремят да правят по-големи инвестиции, за каквито в страната няма благоприятни условия.

III

Европейските програми за финансиране на бизнеса, включително и МСП, се разглеждат като отделен случай на небанково финансиране. Банките си дават сметка, че в случая на фирмите се предоставят средства на цена, значително по-ниска от тази на кредитния ресурс. Небанковите източници, особено международните програми, предоставят по-свободни условия – например, финансирането по същество на инвестиционен проект под формата на краткосрочно финансиране. Несъмнено тези средства са привлекателни за МСП и ако този източник се рекламира активно, МСП ще се насочат към него. Налице е обективна потребност от такъв небанков ресурс. Той помага да се преодолее един определено рисков момент в работата на МСП. Според банкови специалисти, понастоящем значителен брой МСП работят общо взето като банки поради липса на достатъчно собствени средства, т.е. с 10-15% собствен капитал, като останалото се допълва от привлечен капитал и задължения към доставчици.

При работата с външни програми за финансиране МСП могат да се сблъскат и с трудности от друг характер, които в крайна сметка оскъпяват предоставяния ресурс. Такива трудности могат да бъдат редица изисквания относно срок, целева стратегия, търсен социален ефект, вид на допустимите разходи, възстановяване на ефективно направена инвестиция и други подобни.

Банките, работили досега по програмата САПАРД например, са натрупали ценен опит в това отношение. Въпросът е, като се

вземат поуки от досегашната практика на предприсъединителните фондове (САПАРД, ФАР), да се постигне по-висока ефективност на усвояването на предлагания ресурс. Важна предпоставка за това е и поставянето на такива условия за управлението на европейските фондове, които да не позволяват на бизнеса да гледа на тях като на “далавера”.

Идеята да се създаде Национален гаранционен фонд отново откри две традиционни гледни точки, които условно могат да се определят като “интервенционистка” и “либерална”. Според “интервенционистката” гледна точка държавата е длъжна да създаде такъв фонд именно с цел подпомагане на МСП, които по начало имат затруднен достъп до кредити поради високия риск, който генерират. Например, стратегията на държавната Насърчителна банка за разширяване на своите функции, предвижда създаването в нейната структура на Национален гаранционен фонд, както и на фонд за рисков капитал. “Либералната” гледна точка вижда в гаранцията вид субсидиран кредит, който само може да изкриви и наруши конкурентността на пазара. Това не е приемлив подход, защото насърчава неефективността, а самите банки се стимулират да търсят не ефективност, а достъп до гаранция, независимо от конкурентоспособността на бизнеса, който се ползва от тази гаранция. Това е така, защото насочването на субсидията не се извършва на пазарни начала, т.е. според преценка на риска и доходността на инвестицията, а по други, включително и политически съображения.

Това, което все още липсва, е информация за възможно обвързване на ресурса от структурните еврофондове с гаранционните фондове за микрофинансиране. Банките, които досега са работили по гаранционни схеми за микрокредитиране като ЦКБ, СИБанк и др. са на мнение, че техният опит трябва активно да се използва и занапред. Може определено да се каже, че банките са

запознати с условията на работа на сега съществуващите гаранционни схеми за микрокредитиране. Те конкретно посочват и някои слабости в устройството им, които в крайна сметка водят до оскъпяване на ресурса. Така например, като принципна слабост се посочва механичното разделяне на банковата от небанковата част на операциите. По този начин определянето на целевата стратегия, инвестиционната политика, социалните параметри, условията на кредита се прави без прякото участие на банката, т.е. без да се държи сметка за чисто финансовата ефективност на продукта. По тази причина, т.е. поради несъразмерното “набъбване” на небанковите критерии и условия, някои банки са преценили, че участието им в тези фондове не е изгодно за тях.

Горните съображения индиректно се подкрепят от структурата на кредитния портфейл за МСП. Общото впечатление е, че **преобладават инвестиционните кредити**, като дялът им варира от 20% до и над 50%. Основното предназначение на инвестиционните кредити е инвестиция в дълготрайни материални активи, като водещи сектори са селско стопанство и хранителна промишленост. Обръща се внимание и на обстоятелството, че разделянето на портфейла на инвестиционни и оборотни кредити е условно, тъй като успешната инвестиция изисква и определен дял оборотни средства. Показателно в случая е, че незначителни или почти минимални са средствата, отделяни за консултантски услуги, за проучване на пазара, за развойна дейност, за привличане на чуждестранни инвестиции, за маркетинг, за обучение и квалификация на персонала и за оптимизиране на фирменото управление, т.е. за инвестиции, които в крайна сметка биха довели до нарастване на добавената стойност в предлаганата продукция.

Резултатите от проучването показват, че: само 1,4% от анкетираните фирми са получили финансова подкрепа по линия на

програма ФАР; (вж. табл. 5); 1,6% от анкетираните фирмите са получавали финансиране от

Таблица 5

Получена финансова подкрепа от МСП по програми и фондове на ЕС (%)

Получавала финансова подкрепа от: ФАР	1,4
Получавала финансова подкрепа от: САПАРД	1,6
Получавала финансова подкрепа от: ИСПА	0,7
Получавала финансова подкрепа от: IV, V, VI рамкова програма на Европейския съюз	0,0
Получавала финансова подкрепа от: Други	0,7
Фирмата е кандидатствала, но не е получавала финансиране	5,2
Фирмата не е кандидатствала за финансова подкрепа от европейски/международни фондове и програми	89,5
Не знае-Не отговорил	1,9

Източник: Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад, юли-август 2006. Министерството на икономиката и енергетиката, Витоша-Рисърч”, <http://www.vitosharesearch.com>.

програма САПАРД; 0,7% са получили финансова подкрепа от ИСПА. Само 5,2 % от участниците в изследването отговарят, че са кандидатствали, но не са получили финансиране от нито една европейска програма, а 89,5% от анкетираните фирми никога не са кандидатствали за финансова подкрепа от европейски и международни фондове и програми.

Данните от таблицата показват много слабата активност на фирмите при участието им в конкурси по европейските програми, което може да се обясни с факта, че повечето от участниците в изследването са микро и малки предприятия (51% от анкетираните са с персонал до 10 наети работници/служители и 28,2% са с персонал между 11 и 50), които са с къс хоризонт на планиране на дейността (57,6% от анкетираните изобщо не разработват писмени бизнес планове, а 18,6% разработват бизнес планове с времеви хоризонт до 1 година), който не може да се съгласува с времевата рамка на подготовката и изпълнението на проекти. **Слабо се познават европейските програми и предлаганите от тях**

ВЪЗМОЖНОСТИ поради недостатъчен вътрешно фирмен капацитет (персонал, който ползва чужди езици, работи добре с компютър и ползва интернет, както и умения за разработване и управление на проекти) за участие в конкурси. Нито един от анкетирания не е участвал в конкурси по рамковите програми на ЕС за научни изследвания и технологично развитие⁸ (Четвърта, Пета, Шеста рамкови програми). Това, от една страна, индикира слабия интерес на фирмите към участие в научноизследователски и иновационни проекти, чрез които да решават определени проблеми на своето производство, а от друга страна, практически прекъснатата или много слабата връзка с научноизследователските институти и университетите. Това е и показател за ниската степен на готовност за реалното коопериране на фирмите с чуждестранни партньори в проекти за научни изследвания и технологично развитие, тъй като за участие в рамковите програми се формират международни консорциуми от партньори..

Факторите, които затрудняват МСП в получаването и използването на средства от европейските фондове и програми, (вж. табл. 6) могат да бъдат обособени в няколко основни групи:

- Сложните и бюрократични процедури за кандидатстване; затрудненията с формулярите и формите за кандидатстване; големите разходи за кандидатстване;

- Липсата на информация за програмите - фактор, който ги затруднява/би ги затруднил при кандидатстването по европейски фондове и програми;

- Допълнителното заплащане за посредници при кандидатстване също се явява съществено препятствие;

- Липсата на квалифициран персонал във фирмата, както и затрудненията при ползването на чужд език;

⁸ По данни на Министерството на образованието и науката по проекти на Шеста рамкова програма (2002-2006 г.) са участвали само 52 МСП, от които нито едно не е попаднало в извадката на анкетното проучване.

- Осигуряване на съфинансиране и сложните процедури на финансова отчетност също са посочени от фирмите, кандидатствали за финансова подкрепа от европейски/ международни програми като затрудняващи работата им с европейските фондове.

Таблица 6

Фактори, затрудняващи МСП при участие в европейски фондове и програми

Фактори	%
Сложна и бюрократична процедура на кандидатстване	29,1
Липса на информация за програмите	28,4
Допълнителното заплащане за посредници при кандидатстване	16,8
Липса на квалифициран персонал във фирмата за кандидатстване по програми и управление на проекти	16,0
Сложни процедури на финансова отчетност	15,7
Затруднения с формулярите и формите за кандидатстване	14,4
Много големи разходи за кандидатстване	14,1
Програмите не съответстват на нуждите на фирмата	12,6
Трудности при намирането на партньори -субконтрактори	13,5
Осигуряване на съфинансиране	15,3
Затруднения с ползването на чужд език	10,8
Друго	1,4
Фирмата не е кандидатствала за подкрепа от европейски-международни фондове и програми	89,5

Източник: Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад, юли-август 2006. Министерството на икономиката и енергетиката, Витоша-Рисърч”, <http://www.vitosharesearch.com>

Сред **външните фактори**, затрудняващи МСП в получаването и използването на средствата на европейските фондове, с най-голяма тежест за сложните и бюрократични процедури (29,1%) и липсата на достатъчно информация за европейските програми (28,4%). **Вътрешно фирмените фактори** като липса на квалифициран персонал и слабото владение на чужди езици са посочени като пречки от почти два пъти по-малко фирми. Основният извод, който може да се направи е, че през 2006 г. фирмите не визират отворените за българско участие европейски програми и фондове като значим източник на финансиране за инвестиционни проекти, нови

технологии, изграждане на вътрешно фирмен капацитет и иновационни проекти.

Според всички изследвани групи в качествено изследване, затрудненията при участието на МСП в усвояването на предприсъединителни фондове включват трудности с проектната документация – изключително детайлни формуляри, неразбиране и невъзможност да се отговори на изискванията по програмите, слаба езикова подготовка (езикова бариера). Дългият времеви цикъл, включващ времето от идейното изготвяне на проекта, попълването на формулярите, изпращането на документите, тяхното разглеждане и евентуално получаването на средствата обратно, който може да отнеме две и повече години, също се счита за сериозен проблем от представителите на работодателските организации. Като положителен факт се отчита, че все повече МСП (най-вече експортно ориентирани) имат специалисти с достатъчно познания, включително и езикови, и могат да се справят с “предизвикателството” изискуемата проектна документация да се попълва грамотно и на английски език.

Част от включените в качествено изследване собственици и управители на МСП изразяват страх от корупция в институциите, отговорни за одобряване на проектите и отпускане на сумите. Корупцията се възприема като основна пречка за кандидатстване и получаване на средства по проекти, този страх е и важна причина според МСП те „да не си направят изобщо труда да подготвят проект”. Корупционните практики най-често се споменават под формата на „консултанти”, които „гарантират” успеха на проектното предложение още в етапа на неговата подготовка. Като съществен проблем пред малките фирми за кандидатстване за средства от ЕС се посочва и липсата на доверие към институциите, „които трябва да преодоляваме”. Процесът на взаимодействие с институциите се възприема от страна на МСП, включени в качествено изследване,

по-скоро като борба, съревнование, конкуренция, а не като партньорство и взаимен процес на оказване на подкрепа и съдействие. Като най-подготвени за процедурите по кандидатстване за средства от ЕС се оценяват фирмите от секторите туризъм, селско стопанство, както и в областта на инфраструктурата.

Предстоящото приемане на България в ЕС несъмнено поставя много въпросителни пред конкурентоспособността на българските МСП, включително за начина, по който ще се снабдяват със свежи пари за развитие на бизнеса си за да отговорят на европейските изисквания. Условиата за финансиране и кредитиране на фирмите в България следват силно изразена тенденция към подобрене в резултат на общата финансова стабилност на банковия сектор, възможностите за предвиждане и оценка на риска въз основа на икономическата ситуация и постоянно нарастващия брой на стопанските субекти с добри пазарни позиции, но лихвите и обезпеченията по банковите кредити продължават да се възприемат като препятствие. Лизингът се очертава като бързо развиваща се форма на финансиране на МСП. В страната действат множество неправителствени и международни програми за финансиране на фирмите, но достъпът до финансиране показва, че той е важна характеристика едновременно както на политиката към МСП, така и на средата им за развитие. При тази ситуация приоритет на държавата трябва да бъдат мерките с по-общ характер, които като цяло да подобрят бизнес средата и така да предоставят на частната инициатива решаването на проблема с достъпа до финансирането и кредитирането на МСП.

Литература:

1. Ангелов Ив. с кол. Икономиката на България и Европейския съюз. Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 година. С., БАН, 2003. http://www.fes.bg/bg/PublicationsAndStudies/2003/Bulgarian_Economy.html

2. Ангелов, Ив. Интеграцията на България в европейския съюз – предизвикателства на конкурентноспособността. www.mee.government.bg/ind/doc_konk/Competitiveness-IA.doc.
3. България и целите от Лисабон София, март 2004 г. www.mee.government.bg/ind/doc_konk/LA_Bulgaria2_2.pdf.
4. Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на Европейския съюз. Аналитичен доклад, юли-август 2006. Министерството на икономиката и енергетиката, Витоша-Рисърч”, <http://www.vitosha-research.com>.
5. Годишен доклад за състоянието и развитието на МСП в България 2004, С., Министерство на икономиката и енергетиката. [http://www.evroportal.bg/uploads/\[730380\]Annual.Report.on.SMEs.2004.BG.pdf](http://www.evroportal.bg/uploads/[730380]Annual.Report.on.SMEs.2004.BG.pdf).
6. Закон за малките и средните предприятия, ДВ., бр. 84 от 1999 г., посл. изм. ДВ. бр. 59 от 21 юли 2006 г.
7. Икономика на знанието. Ялъмов, Т., Р. Стефанов и екип на “Индъстри уоч” - съставители, С., Фондация “Приложни изследвания и комуникации” ARC Fund, 2004.
8. Икономическите предизвикателства: България 2010. Доклад за президента на Република България 2005 г., С., 2005. <http://www.president.bg/pdf/Doklad-bK.pdf>.
9. Иновации.бг Индекс на българската иновационна система. Фондация “Приложни изследвания и комуникации”, С., 2004, <http://www.arc.online.bg>.
10. Иновациите - политика и практика. С., Фондация “Приложни изследвания и комуникации” ARC Fund, 2004.
11. Конвергенция и европейски фондове 2006. Икономически доклад за президента на Република България 2006 г., С., 2006. <http://www.president.bg/pdf/Doklad2006.pdf>.
12. Конкурентноспособност на българската икономика. 2006. <http://www.csd.bg/bg/fileSrc.php?id=1858>.
13. Национален план за развитие на Република България за периода 2007-2013 г. www.aeaf.minfin.bg/ndp/documents/NDP_15Dec20005_bg.pdf.
14. Национална стратегия за присъединяване на Република България към Европейския съюз. http://www.government.bg/bg/oficial_docs/strategies/strategy_acc_bg.
15. Национална стратегическа референтна рамка на Република България. За програмния период 2007-2013 г., Министерство на икономиката и енергетиката, С., 2006. http://www.aeaf.minfin.bg/ndp/documents/nsrf_20_04_2006_bg.pdf.
16. Оперативна програма Развитие на конкурентноспособността на българската икономика 2007-2013. http://www.eufunds.bg/docs/OP_Competitiveness_Dec_2005.doc.
17. Предизвикателствата на Лисабонската стратегия Приоритетите за България. www.ced.bg/uploads/publication/lisabon.2005.final.pdf.