

ФИНАНСИРАНЕ И КРЕДИТИРАНЕ НА МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

Малкият и средният бизнес играе значителна икономическа и социална роля в страните от ЕС и е общопризнат фактът за важната роля на малките и средните предприятия (МСП) за заетостта, за повишаването на конкурентоспособността и развитието на всяка една икономика. 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. Европейският съюз се стреми да подкрепя активно успешното предприемачество и да създава обществени условия и бизнес среда за МСП, които да им позволят посрещането на предизвикателствата на съвременната «икономика, основана на знанието» и да реализират напълно своя потенциал.

С цел усъвършенстване на механизмите за подпомагане на малкия и средния бизнес през 2003 година Европейската комисия предложи нова дефиниция за сектора на МСП, в която при неговото обособяване се прилагат три самостоятелни критерия — брой персонал, годишен оборот и общ годишен баланс (стойност на активите).

Важно е да се отбележи, че задължителен критерий, за да бъде отнесено дадено предприятие към групата на МСП, е броят на персонала, а едно от другите две условия (годишен оборот или стойност на акти-

вите) предприятието може да избере самостоятелно. Въвеждането на дефиницията на ЕС за България (вж. табл. 1), 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. Проблемът е в това, че при прилагане на дефиницията на Европейската комисия повечето български фирми, според финансовите си резултати, могат да се окажат само микро- или малки.

МСП в България са около 99% от всички предприятия, 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 по-висок растеж и по-добър човешки капитал в периода 2007—2013 г. Това е залегнало в работните варианти на Националната стратегическа референтна рамка на България, Национал-

Таблица 1

Класификация на МСП и критерии за разграничаване по отделни размерни групи според ЕС и Закона за МСП

Категории предприятия	Брой персонал	Годишен оборот		или	Стойност на активите	
		за ЕС - млн. евро	за България млн. лв.	за ЕС - млн. евро	за България млн. лв.	
Микро-	<10	€≤2	≤3,9	€≤2	≤3,9	
Малки	<50	€≤10	≤19,5	€≤10	≤19,5	
Средни	<250	€≤50	≤97,5	€≤43	≤84	

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

Забележка: Курсът на българския лев към еврото е следния 1 евро = 1,95583 лева.

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

ния план за развитие, Националният план за регионално развитие, Националният стратегически план за развитие на селските райони и други стратегически програми.

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 този раздел, без да поставя искане за преходен период. 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 малките!» Той отразява разбирането, че изискванията за МСП могат да се изпълняват и от големите, докато обратното невинаги е възможно. Европейците съблюдают това правило, защото по-голямата част от икономиката им, въпреки напредващата глобализация, се крепи върху малкото и 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 и да насърчават 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;

— 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 отделя 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 все още провеждащата се приватизация. Въвеждането на принципите на ЕС за политиката към МСП изисква създаването на обща благоприятна нормативна, финансова и адми-

нистративна среда за тези предприятия. Проблемите, отнасящи се до малкия и средния бизнес и МСП в България са обект на внимание от научните институти и стопанската практика. През последните години за тяхното установяване и отстраняване непрекъснато се правят изследвания, фокусиращи вниманието върху определени насоки на тяхната дейност. Въз основа на резултатите от тези проучвания може да се изведат основните групи проблеми, които ще срещнат МСП в България след присъединяването ѝ 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.

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 средствата по различни фондове от 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 са заложили в Закона за МСП³, според който тяхното създаване и развитие се насърчават 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. започват първите последователни действия за облекчаване достъпа на малкия и средния бизнес до кредитен ресурс. Взети заедно те формират и основните насоки на националната политика в областта на финансирането и кредитирането. Създават се възможности за нови финансови инструменти за гарантиране на улеснен достъп на МСП до заеми и разработване на програми за микрокредитиране. Приоритет при насърчаването 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; новообразувани МСП; МСП, свързани с производството на земеделска продукция; осъществяващи

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

³ Закон за малките и средните предприятия, ДВ., бр. 84 от 1999 г., посл. изм. ДВ. бр. 59 от 21 юли 2006 г.

дейности по опазване на околната среда; и осъществяващи развойна дейност.

Основните принципи, върху които се основава политиката на ЕС в областта на МСП, целят 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»⁴ чрез:

1. Разработване на национална стратегия за подкрепа на МСП и краткосрочна програма за осъществяване на непосредствените ѝ 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.

Ограниченият достъп до финансиране и кредитиране традиционно е между най-сериозните пречки пред предприемачеството в България. След 2001 г. кредитният пазар в страната се развива възходящо и показва признаци на кредитен бум. Банките влизат в по-остра конкуренция, лихвите падат (макар и с цената на известно прехвърляне на цената на кредита в допълнителните условия), номенклатурата от банкови продукти се увеличава, обслужването значително се

подобрява. 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 изследвания⁵ сред МСП в България обхващат широк кръг от въпроси относно:

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

— 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»;

— потребностите на МСП от финансова подкрепа, чрез които да се очертаят бъдещите направления на финансовата подкрепа от структурните фондове чрез Оперативната програма «Конкурентоспособност».

Според резултатите от изследването банковият кредит все още остава скъп и трудно достъпен източник за по-голямата част от българските МСП. Една част от тях 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 през последните три години са ползвали търговски кредити. (вж. табл. 2)

Размерът на тези кредити е ограничен — таваните им са средно около 70 хил. лв. Делът на инвестиционните кредити е още по-нисък като около 18% от респондентите са ползвали такъв кредит с максимални стойности 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 бизнеса са 47 хил. лв. Ако се сравнят тези стойности с размерите на жилищните и потребителските кредити за гражданите се вижда, че не-

⁴ Вж. Национална стратегия за присъединяване на Република България към Европейския съюз. http://www.government.bg/bg/official_docs/strategies.

⁵ «Българските малки и средни предприятия и участието им в усвояването на структурните фондове на ЕС. Аналитичен доклад.» е социологическо проучване, проведено 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. Изследването е базирано на случайна двустепенна гнездова извадка сред 1011 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, са определени стартов номер и стъпка в зависимост от броя на фирмите в списъка. Информация е набирана също и чрез качествени методи (дискусии във фокус групи и дълбочинни интервюта) от представители на институции и организации, ръководители и собственици на МСП, национално представени организации на работодателите, банкови и небанкови финансови институции, консултантски и публични изследователски организации (вж. <http://www.vitosharesearch.com>).

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>.

зависимо от кредитния 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.

Обемът на кредитите за МСП в общия ръст на банковия кредит е значителен. Банките, които не са специализирани в обслужването на МСП, подържат специални звена, които проучват този кредитен пазар и разработват продукти за него. Тези банки предлагат специални (привилегирани) условия за МСП, продукти с други ценови параметри, различни от тези за корпоративни клиенти; програми без минимално обезпечение; прилагат се облекчени процедури с по-малък

брой изискуеми документи; анализът за платежоспособността се прави по облекчен ред, различен от този за големите корпоративни клиенти и др.

Редица банки не изискват от клиента да представи предварително подготвен бизнес план. 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 прецени гледната точка на клиента. Независимо от това дали изискват или не изискват бизнес план, банките поемат ролята на консултант като, когато се изисква такъв план те насочват клиентите как да го изготвят или предлагат собствен бизнес план.

В прилагането на специфичните програми за кредитиране на МСП банките проявяват гъвкавост. Така например рамковите условия на кредита могат да се променят, а условията на кредита да варират — от 200 хил. лв. таван на кредита — до 7 млн. лв. Срокът на кредита също може да 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

Основни причини за МСП да не използват кредити

	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.vitosharesearch.com>.

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. 3).

Така например, обезпеченията са предимно недвижима собственост: земя, сгради, машини, оборудване. За значителна част от фирмите непреодолимо препятствие е банковата бюрокрация: обемна 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 както го вижда клиентът.

Причините за тези все още съществени прегради пред достъпа до финансиране отразяват преди всичко проблеми от страна 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 страна 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, а голяма част от техните операции са в «сивата» част на икономиката, където преобладават касови разплаща-

ния 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 стартиращия бизнес и много рядко подпомагат начинаещи фирми. Политиката на повечето банки 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 кредитополучателя 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 тази 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. Като основни причини за отказ се посочват: 1) качеството на документацията, съответно начина на пред-

ставяне на бизнес идеята; 2) осигуряването на обезпечение, което най-често е ипотека върху недвижимо и дълготрайни материални активи; 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 или 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.

Европейските програми за финансиране на бизнеса, включително и МСП, се разглеждат като отделен случай на небанково 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, тъй като 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 предоставения 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.

Идеята да се създаде Национален гаранционен фонд за подпомагане на МСП откроява две 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 нейните функции, предвижда създаването в структурата ѝ на Национален гаранционен фонд, както и на фонд за рисков капитал. **«Либералната» гледна точка** вижда в гаранцията на държавата 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. Може определено да се каже, че повечето банки са запознати с условията на работа на сега съществуващите гаранционни схеми за микрокредитиране. Те познават както добрите страни, така и някои слабости в устройството им, които в крайна сметка водят до оскъпяване на ресурса. Така например принципна слабост е механичното разделяне на банковата от небанковата част на операциите. По този начин определянето на целевата стратегия, инвестиционната политика, социалните параметри и 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 преценяват, 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. Разделянето на портфейла на инвестиционни и оборотни кредити е в известна степен 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.

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.vitosha-research.com>.

Резултатите от проучването показват, че: само 1,4% от анкетираниите фирми са получили финансова подкрепа по линия на програма ФАР; (вж. табл. 4); 1,6% от анкетираниите фирми са получавали финансиране от 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 анкетираниите 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 анкетираниите 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 анкетираниите 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 анкетираниите не е участвал в конкурси по рамковите програми на ЕС за научни изследвания и технологично развитие (Четвърта, Пета, Шеста рамкови

програми). Това, от една страна, индикира слаб 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. 5) 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;

— Допълнителното заплащане за посредници при кандидатстване;

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

— Осигуряване на съфинансиране и сложните процедури на финансова отчетност.

Сред **външните фактори**, затрудняващи МСП в получаването и използването на средствата на европейските фондове, с най-голяма тежест са сложните и бюрократични процедури (29,1%) и липсата на достатъчно информация за европейските програми (28,4%). **Вътрешно фирмените фактори** като лип-

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.vitosha-research.com>.

са 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-то 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. Дългият технологичен 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 «пре-

дизвикателството» — изискуемата проектна документация да се попълва грамотно и на английски език.

Част от включените в качествено-то 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. 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.

Присъединяването на България към 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. Условието за финансиране и кредитиране на фирмите в България следват силно изразена тенденция към подо-

брение 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 България действат множество неправителствени и международни програми за финансиране на фирмите, но достъпът до тях 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 финансирането и кредитирането на МСП.

Литература

1. **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>. 2. **Василев, Й.** Финансови проблеми на малките и средните предприятия. В Международна научно-практическа конференция: Финансова стабилизация и икономически растеж (Сборник доклади) 26—27.10.2000 г., Свищов, 2000. — С. 199—203. 3. **Василев, Й.** Ще се запазят ли проблемите при финансирането и кредитирането на малките и средните предприятия и след присъединяването ни към ЕС? Електронно списание «Диалог» при СА «Д. А. Ценов» — Свищов, брой 3, 2006 година. С. 80—102. <http://www.uni-svishtov.bg/dialog/> 4. **Василев, Й.** Макроикономически аспекти на

малкия и средния бизнес в България. Свищов, «Стопански свят», 2002. 5. **Годишен доклад** за състоянието и развитието на МСП в България 2004, С., Министерство на икономиката и енергетиката, 2005. 6. **Димитров, М.** Малките предприятия — проблеми и перспективи на развитие. Икономическа мисъл, 1985, № 8, с. 22—32. 7. **Закон** за малките и средните предприятия, ДВ., бр. 84 от 1999 г., посл. изм. ДВ. бр. 59 от 21 юли 2006 г. 8. **Индустриалната** организация и предприемачеството в условията на преход. Под ред. на М. Димитров, К. Тодоров, София, Информа-интелект, 1996. 9. **Калигоров, Хр.** и др. Бизнес среда и малък бизнес. Свищов, АИ «Ценов», 1997. 10. **Матеев, М., М. Килова.** Бариери на финансирането и растежа на малките и средните предприятия в България. — Икономика (Икономическо регулиране), 2001, бр. 1, с. 1—3. 11. **Матеев, М., М. Килова.** Схеми и форми за микрокредитиране на малкия и средния бизнес в България. — Икономика (Икономическо регулиране), 2000, бр. 11, с. 1—6. 12. **Матеев, М., М. Килова.** Схеми и форми за микрокредитиране на малкия и средния бизнес в България. — Икономика (Икономическо регулиране), 2000, бр. 12, с. 1—6. 13. **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. 14. **Пъчев, П.** Кредитиране на малките и средните фирми в България // Банки Инвестиции Пазари. — 2000. — № 4. — С. 9—14. 15. **Тодоров, К.** Предприемачество и дребен бизнес. — Варна, Мартилен, 1997. 16. **Тодоров, К.** Стратегическо управление в малките и средните фирми — теория и практика. — С., Сиела, 2001. 17. **Тодоров, К.** Стратегическо управление в малките и средните фирми. — С., НЕКСТ, 1997.