

## РАЗВИТИЕ, НО НЕ УСТОЙЧИВО, НА МАЛКИЯ И СРЕДЕН БИЗНЕС

Иван Тасов

Университет за национално и световно стопанство - София

Дискутираните проблеми на развитието на малкия и среден бизнес, особено при кредитирането. Направени са някои препоръки за преодоляване на проблемите.

**Ключови думи:** малък и среден бизнес, проблеми на предприятието

**Key words:** small and medium business, credit problems.

Дребният и среден бизнес са в основата на всяко пазарно стопанство. В развитите страни малките и средните предприятия създават над 60% от новите работни места. По същество те стоят по близо до потребителя от големите. Не случайно в западните страни се счита, че състоянието на малкия и среден бизнес и т.нар. средна класа са съществени индикатори за състоянието на икономиката на съответната страна.

Това е още по-важно за нашата страна в условията на извършвания преход към пазарни отношения. Малките и средни предприятия са по-адаптивни към измененията на състоянието на пазара, цените, технологиите и др. Освен това те позволяват по-бързо развитие на хора с изявена индивидуалност и инициативност.

Известно е, че т.нар. "предприемачески бум" не подмина и България - от началото на 90-те години броят особено на малките предприятия растеше лавинообразно до 1996 -97 г. От 1997 г. се забелязва определен спад в това отношение. Не дотам сполучливия преход, неподходящата инвестиционна среда и липсата на държавна политика за формиране на средна класа видимо дават своето отражение. Към тези обстоятелства следва да се прибави и липсата на необходимите знания и опит на дребните предприемачи в областта на бизнеса. Като се прибави и неясния произход на средствата в редица случаи, картината става ясна и пълна. Сривът на финансовата система и хиперинфлацията от 1996 - 97 г. само ускори процесите на задържане. Неефективната данъчна политика, нелоялната конкуренция и корупцията по същество задушиха малкия и среден бизнес. Всичко това доведе и продължава да води до много "доброволни" (а по същество - по принуда) ликвидации.

Освен това, по голямата част от регистрираните фирми се занимават основно с търговска дейност и услуги - транспорт, строителство, ресторантьорство, хотелиерство и др. Истина е, че търговията изисква най-малко начални инвестиции и е по-достъпна за намъчинаещи, но някои все пак трябва и да произвежда. Тази ориентация обаче се обръща срещу самите търговци, поради голямата кон-

куренция и все по-намаляващата покупателна способност на населението.

Значителна част от регистрираните фирми работят без наети на трудов или граждански договор, а където е налице такъв, заплащането официално е около минималната работна заплата. Това от своя страна рефлектира в масата на отчисляваните средства за осигуровки и кръгът се затваря - става ясно какви социални задачи решава и може да решава дребния и среден бизнес.

Качеството и дизайнът на произвежданите стоки са на ниско ниво. Използваното оборудване в болшинството от случаите е физически и морално остаряло, не се използват съвременни технологии, много предприятия съзнателно влагат суровини и материали закупени на по-ниски и поносими за тях цени от Русия и бившите страни от ОНД, но и с по-ниско качество. Това обрича продукцията на неконкурентоспособност, особено като се има предвид бъдещото приемане на България в ЕС. В повечето случаи за маркетинг и ориентация към клиента не може и въпрос да става.

Друго важно условие, особено за малкия и средния бизнес, е наличието на свободни средства. Разширяването и развитието на дейността предполага именно това. Независимо от декларациите за овладяна инфлация, търговците нямат достатъчно пари даже за ежедневните разплащания. Забавянето на клиентите бави от своя страна издължаването към доставчиците. Получава се своеобразен "омагьосан" кръг. Това изкривява нагласата за нормална дейност и не са редки декларациите от рода на: "вярно, дължа много, но и на мен ми дължат...", "някой ще почака, на друг ще му платя при получаване на следващата доставка..." и т.н. Като пример, община дължи за месец 24 000 лева на търговец за доставки на хранителни продукти на детски градини на територията ѝ. Вярно, за общината това може и да не са много пари, но не е така за търговеца. Той обаче по силата на договор не може да спре снабдяването, тъй като в случая става въпрос за социална политика и това би му довело много допълнителни неприятности. Т.е., при сегашната ситуация повечето търговци са

вечно безпарични при посрещане на ежедневни нужди, не за някакъв лукс и разточителство при сделките. Те обаче са клиенти на други търговци и веригата продължава.

Ясно е, че при сегашното състояние малко предприемачи разполагат с минимално необходимите свободни средства. Възможностите за осигуряването им са главно две - банково кредитиране и фирмени заеми.

Известно е, че една от основните функции на банките е кредитната функция. В България обаче, на настоящият етап кредитните функции и политиката са сведени почти до нула.

На всички, занимаващи се с тези проблеми е известно, че в развитите страни това е утвърдена практика. Известно е и какво трябва да се направи, за да се получи кредит - на първо място да се докаже, че кредитоискателят е надежден и че реализацията на предприемаческата идея ще бъде изгодна и за съответната банка. Пък и не само в тях. От историята се знае, че известния наш банкер Александър Буров, за да кредитира някаква идея, е провеждал разговор с искателя лично, а не някакъв банков чиновник. Банкерът се е интересувал какво ще се прави, как ще се прави, защо ще се прави, колко ще струва, на кого ще се продава и т.н., и не на последно място - какво ще се получи, какви са гаранциите, че ще се плаща кредита и ще спечели ли той лично. И при задоволителни отговори и обосновки проблемите около кредитирането са отпадали.

Понастоящем у нас банките поради неприятния опит от близкото минало са прекалено недоверчиви и за по-лесно дават много трудно кредити, или по-точно казано, почти изобщо не дават такива. Даже в практиката и разговорния език се утвърди понятието "лоши кредити". А истината е, че такива кредити няма. Може да са били лоши за съответната банка, но надали са били такива за кредитните милионери.

Формално погледнато, изискванията на банките за кредитиране се свеждат до следното.

1. Представяне на документи, легитимиращи кредитоискателя.

2. Прогнозни парични потоци по принцип за три години, в някои случаи и за по-дълъг период.

Колко точни могат да бъдат тези разчети за три години напред по отношение на приходите и разходите е ясно. Прогнозните приходи могат да бъдат убедителни само при наличието на договори за реализация. А колко фирми у нас могат да се похвалят с това? Или по отношение на разходите. Колко точно могат да се определят те, при очаквания курс на долара след три години, цените на горивата и т.н.? При това положение търговците са

принудени с измислени документи да "гарантират" обслужването на кредита. Не е тайна, че много фирми разработват "специални" баланси, за да представят в добра светлина състоянието на фирмата пред съответната банка. Иначе всичко е наред - всички подписи и печати са достоверни. Следва да се подчертае и това, че редица кредитни инспектори нямат необходимата счетоводна подготовка и на практика не могат да разграничат измислените баланси и други документи на фирмите от достоверните.

3. Задължителна ипотека върху недвижими имоти при отпускане на кредит.

Това е наистина далеч по-реална гаранция. Докато за големите градове особени проблеми няма, не така стои въпроса в по-малките селища. Тук нещата опират преди всичко до манталитета на чиновника. В този смисъл банките точно спазват утвърдените правила, но като че ли липсва нагласа за решаване на проблемите. Много рядко може да се даде премер, когато банка се проявява като загрижен консултант на кредитоискателя. Може би работата опира до това, че съответния имот трябва да се огледа, да се оцени и след това евентуално да се продава. Значи, излиза много сложно, защо да се разваля спокойствието. Като пример, даже и в София имоти в околностите ѝ не се приемат за ипотека. А един имот, например в Долни Лозен, от нова къща на три етажа и дворно място декар и половина е доста ценен и би могъл да се ползва за гарантиране на кредит.

4. Самото решение за отпускане на кредита също поражда редица проблеми.

След като са представени всички изисквани документи (за цел на кредита, размер, размер, срок на погасяване, обезпечения, приложения, декларации и т.н.), той трябва да се докладва. От оценката на конкретния кредитен инспектор зависи как ще го докладва в кредитния съвет. И в редица случаи е възможно да задейства субективизма и потенциално корупцията. Затова в редица търговци се е утвърдило убеждението, че ако платят добре, въпроса ще се уреди.

В почти 90% от случаите не се получава разрешение за кредит и започва търсене на варианти, за да се оцелява. С други думи, най-ефективният източник за кредитиране у нас в редица случаи просто действа неефективно.

За да се преодолее съществуващото положение в икономиката на страната и да продължат успешно започнатите структурни реформи, са необходими "свежи" пари. Няма съмнение, че едно от главните условия за осигуряването им, е създаването на подходящ инвестиционен климат с оглед заинтересоване на чуждите инвеститори. В това от-

ношение в страната за годините на преход е направено много, но има и какво още много да се прави.

Усилията трябва да се насочат главно към:

1. Преодоляване на корупцията и усъвършенстване на административното и правното обслужване.

2. Усъвършенстване на търговското законодателство с цел намаляване до възможния минимум намесата на държавата - да се намалят и по-нататък да изчезнат безкрайните изисквания, наредби, санкции, разрешителни и забранителни режими, и др., т.е., държавата да престане да диктува как да се прави бизнес.

3. Дребният и среден бизнес да се освободи от необходимостта да се попълват безкрайни справки и декларации и да се губи време и нерви за регистрации, разрешения и лицензиране, т.е., да се остави да работи.

4. Да се усъвършенстват данъчната политика и данъчното законодателство, с цел установяването на ясни данъчни правила, мотивиране на предприемачите и въвеждането на по-сполучлив режим за уреждане на данъчни спорове.

5. Да се създадат необходимите формални и неформални центрове за подпомагане на малкия и среден бизнес по отношение на финансово планиране и бюджетиране, трансфер на технологии, маркетинг и реклама, консултантска помощ и др.

6. Да се създаде подходящ инвестиционен климат - това предполага стабилна политическа обстановка, ясна регламентация, гарантиране интересите на чуждестранните инвеститори, възможност за закупуване на земя от чужденци и др.

7. Да се създаде надеждна и ефективна система за кредитиране на малкия и среден бизнес, гарантираща бързо и удобно финансиране, кредитиране и разплащане.

## **DEVELOPMENT, BUT UNSUSTAINABLE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS**

**Ivan Tasov**

**University of national and world economy - Sofia, Bulgaria**

### **ABSTRACT**

The development problems of small and medium business, especially in crediting are discussed. Some recommendations for problems solving are pointed out.