

**МАЛКИ И СРЕДНИ
ПРЕДПРИЯТИЯ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ**

Това издание се публикува с помощта на Института за устойчиви общности по програмата на Американската агенция за международно развитие “Демократична мрежа”. Изразените мнения са авторски и не съвпадат непременно с позицията на ИУО и на ААМР.

Институт за устойчиви общности
Програма “Демократична мрежа”
развитие



Американска агенция
за международно
България



Центърът за икономическо развитие е български неправителствен изследователски институт по проблемите на икономическата политика, създаден през 1997 г. Неговата цел е да подпомага икономическото развитие на България чрез осъществяване на обществена дискусия и разработване на варианти по актуалните въпроси на икономическата политика.

© Център за икономическо развитие, 2001

ISBN: 954-9821-11-0

© Агенция Икономика, 2001

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от книгата под каквато и да е форма — електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин — без писменото разрешение на Центъра за икономическо развитие и Агенция Икономика.

За разрешение за публикуване или използване на части от тази книга пишете до:

Център за икономическо развитие
ул. “Балша” 1, бл. 9, София, БЪЛГАРИЯ
e-mail: ced@ced.bg

Издателска разработка и предпечат:
“РАН Дизайн”, София
Печат: “Варна-принт”, Варна

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОД	5
1. МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ	12
1.1. Значимост на малките и средните предприятия (МСП) за българската икономика	12
1.2. Влияние на законодателството върху развитието на МСП в България	16
1.3. Приоритетни насоки за стимулиране възникването и развитието на МСП, основаващи се на международния опит и приложими в български условия	26
1.3.1. Подкрепа на етап създаване	26
1.3.2. Подобряване на технологичната и икономическата среда	27
1.3.3. Намаляване на финансовите и административните пречки	27
2. ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	29
2.1. Банково кредитиране	30
2.1.1. Нормативна регламентация след въвеждането на валутния борд	30
2.1.2. Политика на търговските банки при кредитиране на МСП	33
2.1.3. Банково кредитиране на МСП в България	35
2.1.4. Проблеми на МСП при достъпа до банково кредитиране	36
2.1.5. Проблеми на търговските банки при кредитиране на МСП	41
2.1.5.1. Проблеми, свързани с нормативната среда	41
2.1.5.2. Проблеми, свързани с бизнес средата	43
2.1.5.3. Субективни проблеми	44
2.2. Гарантиране на банковите кредити	45
2.3. Алтернативни форми на финансиране на МСП	46
2.3.1. Рисково финансиране	46
2.3.2. Договор за лизинг	46
2.3.3. Договор за заем по чл.240 и сл. от ЗЗД	47
2.3.4. Публично предлагане на акции и издаване на облигации	47
2.3.5. Договор за дружество (чл. 357 — чл.364 от ЗЗД)	48
2.4. Изводи	48
3. ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА, ДВУСТРАННИТЕ И МНОГОСТРАННИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА	

МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	52
3.1. Либерализация на търговията	54
3.2. Многостранните и двустранните споразумения — предпоставка за участие в международната търговия	59
3.3. Стимулиране на износа	68
3.4. Привличане на чужди инвестиции	79
3.5. Изводи 81	
4. ДАНЪЧНАТА ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	88
4.1. Въздействие на данъчната политика върху развитието на малките и средните предприятия	88
4.2. Данъчно законодателство, отнасящо се до МСП в България и други страни	94
4.2.1. Подоходно облагане	95
4.2.2. Закон за облагане доходите на физическите лица /ЗОДФЛ/	100
4.2.2.1. Еднолични търговци /ЕТ/	100
4.2.2.2. Свободни професии	103
4.2.2.3. Патентен данък	103
4.2.3. Закон за корпоративното подоходно облагане	104
4.2.4. Данък добавена стойност	107
4.3. Основни предимства при използването на данъчни мерки	117
4.4. Изводи 118	
5. СУБЕКТИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА КЪМ МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	120
5.1. Административен апарат и административни органи. Държавна и публична администрация	120
5.2. Организационна структура на държавната администрация. Принципи на изграждане. Въздействие върху МСП	121
5.2.1. Характеристика	121
5.2.2. Принципи на изграждане	123
5.3. Органи на изпълнителната власт и техните функции спрямо МСП	129
5.3.1. Класификация на структурните звена на органите на държавната администрация според тяхното въздействие върху МСП	134
5.4. Изводи	140
ПРЕПОРЪКИ ЗА ДЕЙСТВИЯТА, НЕОБХОДИМИ В НЯКОИ ОСНОВНИ НАПРАВЛЕНИЯ, ЗА ДА СЕ ПОВИШИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ	141
ПРИЛОЖЕНИЯ	147
РЕЗЮМЕ НА АНГЛИЙСКИ ЕЗИК	159

Увод

В края на 1999 г. Центърът за икономическо развитие бе избран като подпомагаща организация по Програма “Демократична мрежа” на Американската агенция за международно развитие. През март 2000 г. започна реализацията на тригодишен проект, едно от направленията на който е анализ на обществената политика в областта на малките и средните предприятия от гледна точка на повишаване на тяхната конкурентоспособност. Подготвителният етап включваше обстоен преглед на вече реализирани от местни и чуждестранни агенции изследвания и анализи, отнасящи се както до състоянието на сектора на МСП, проблемите и перспективите за развитието му в България, така и в регионален и международен план. Проведени бяха и 3 дискусии по метода “фокус групи” с участието на експерти от браншови организации, представители на държавната администрация, НОИ, НЗОК, финансовите институции по проблемите, пред които са изправени МСП в областта на кредитирането, международната търговия, данъчното облагане и при контактите им с администрацията. На тази база бе подготвено изследване на влиянието на данъчната, търговската и финансовата политика върху сектора на МСП, както и преглед на субектите на държавната политика за развитие на МСП, а в заключителната му част бяха формулирани препоръки за усъвършенстването на всяка от областите. Работната група, която анализира обществената политика и подготви настоящата публикация, се състои от Антонина Стояновска и Елена Кръстенова от Фондацията за развитие на предприемачеството, Георги Сматракалев от Икономическия институт на БАН, Борислав Георгиев от Националния съюз на българските спедитори, Росен Чолаков от Агенцията за малки и средни предприятия, както и експертите от Центъра за икономическо развитие

Диана Христозова, Анелия Дамянова, Мариета Цветковска, Димитър Руменов и Лора Брусийска. Мненията и оценките в настоящата публикация са авторски и не съвпадат непременно с позициите на институциите, в които работят членовете на работната група.

С този проект ЦИР конкретизира работата си по проблемите на конкурентоспособността, която се осъществява вече трета година. В настоящото изследване сме си поставили за цел да изследваме влиянието на някои от множеството фактори върху конкурентната среда, в която се развиват МСП в България. Втората основна задача е да бъдат формулирани конкретни предложения и мерки за повишаване на конкурентността на МСП.

Националната конкурентна среда влияе върху стратегическия избор на МСП в рамките на специфични индустрии чрез набора от механизми и инструменти на разположение на бизнес-играчите. Ролята на правителството е да създаде среда за формиране на конкурентни МСП. Множество фактори въздействат върху отделните компании и до голяма степен определят техните приоритети, стратегически избор и поведение. Предмет на анализ са онези, които според нас в най-висока степен влияят върху конкурентната среда на МСП, както и върху специфичния начин, по който тези фактори въздействат. Става дума за данъчната политика, либерализацията на икономиката, достъпа до финансови ресурси, институционалното устройство.

За основа на анализа на конкурентността на МСП е използвана методологията на Световния икономически форум в Давос, разработена от екип под ръководството на проф. Джефри Сакс и проф. Майкъл Портър. Според тази методология основните фактори, които влияят върху конкурентната среда, са: държавно управление (данъчна политика и политика по отношение на административните бариери), институции, финанси, отвореност, инфраструктура, технологично развитие, работна сила, фирмена стратегия и конкуренция на вътрешния пазар.

Действието на факторите върху конкурентността се характеризира с помощта на показатели, някои от които са количествени и се определят на базата на официално публикувана статистическа информация. На друга група показатели се дават оценки от представители на бизнес-средите. За тази цел със съдействието на социологическата агенция “Витоша рисърч” Центърът за икономическо развитие проведе няколко дискусии в рамките на специализирани фокус-групи. Представителите на МСП споделиха проблемите, с които се сблъскват, както и виждания за решаването им. Този подход дава възможност да се съчетае експертната оценка на екипа с конкретните виждания на малкия и средния бизнес за потенциала на този сектор да генерира растеж и да постига по-висока конкурентоспособност.

Проблемите, свързани с повишаването на конкурентоспособността на МСП, са приоритетни, тъй като тя характеризира капацитета на нациите да постигат висока производителност, основана на иновативен подход към човешките ресурси, капитала и физическите активи. Такъв подход дава възможност да се издържи на предизвикателствата и изпитанията на свободните международни пазари.

Повишаването на конкурентоспособността е важна предпоставка за постигане на икономически растеж, справяне с конкурентния натиск в ЕС, пълноценно участие в глобалното разделение на труда. Когато говорим за конкурентоспособност, имаме предвид както конкурентността на националната икономика, така и на отделните сектори и отделните компании. Отчитането на връзките и взаимодействията е необходимо, за да се очертае цялостният икономически потенциал за генериране на растеж.

През последните години настъпват сериозни промени в международната среда, свързани с глобализацията на пазарите и либерализацията на търговията. Те водят до намаляване на значението на сравнителните предимства

от по-нисък порядък - евтина работна ръка, относително евтина електроенергия, наличие на суровини и материали. Все по-голямо значение придобиват предимствата от по-висок ранг — способността на страните да развиват високотехнологични производства, да произвеждат и изнасят стоки с по-висока степен на преработка и съдържание на интелектуален компонент. Тези производства са потенциално конкурентни и могат да окажат сериозно въздействие върху цялостното реструктуриране на икономиката. Това е особено актуално за България в момент, когато се търсят източници за постигане на растеж.

Промените в световната икономика доведоха до по-широко разгръщане на конкуренцията между фирмите, базирани в различни страни. Това налага всички държави (в т.ч. и България), както и отделните компании да приемат нови стратегии, които да им позволят да развият конкурентни предимства, основани върху познанието и иновациите.

Практиката на развитите страни показва, че е необходимо да се обърне специално внимание на сектора на МСП. Ролята на малките и средните предприятия в генерирането на икономически растеж, създаването на нови работни места и осигуряването на социално благополучие нараства непрекъснато. Особено голямо е значението им в реализирането на капацитета на страните да развиват нови технологии, продукти и пазарни ниши.

В същото време много от проблемите, с които МСП се сблъскват — достъп до кредити и равнопоставеност при финансирането, недостатъчен мениджърски капацитет, трудности при усвояването на нови технологии, които не са във фокуса на фирмите, по-ниско качество на работната сила и по-ниска производителност, затруднен достъп до международните пазари, се задълбочават в глобализиращия се свят. Това би могло да попречи за започването на нов бизнес, на растежа и на конкурентоспособността на тези предприятия.

Някои от бариерите пред МСП се дължат на пазарни и

политически несъвършенства и по тази причина правителствата осъзнават необходимостта от специални мерки за създаване на благоприятна среда за развитие. В този смисъл вниманието, което се отделя на мястото и ролята на МСП и на повишаването на тяхната конкурентност е напълно оправдано. Тези предприятия се развиват в непрекъснато променящата се среда, която се характеризира с глобализация на пазарите и либерализиране на търговията в световен мащаб. Често на преден план се изтъква аргументът за ограничените ресурси и потенциални възможности на МСП, с което се обясняват трудностите им да завладеят нови пазари. Независимо че тези ограничения в много случаи са реален фактор, някои МСП успяват да си извоюват трайни позиции и на международните пазари, като техният брой непрекъснато нараства.

Какви са факторите, които могат да бъдат в основата на подобни успехи? Основните субекти на конкурентността са фирмите и по тази причина върху техните конкурентни позиции влияят преди всичко фактори като фирмени стратегии и операции - размери на фирмата, мениджмънт, разработена стратегия, наличие на държавна подкрепа и институции, които оказват съдействие, свързани производства, особености на търсенето, отношение на мениджърите към мястото и ролята на износа и техните познания относно международните пазари и т.н.

Практиката на страните от ОИСР показва, че през последните години детерминиращият фактор при формирането на конкурентоспособността на МСП е технологичното развитие. То определя и основните предизвикателства, с които те се сблъскват. На първо място, трябва да се отбележи засилващата се конкуренция, свързана с капацитета за своевременно интервениране, тъй като времето се превръща в решаващ фактор. Успешно развиващите се МСП са заинтересовани да съкратят драстично времето между първоначалната концепция за дадено изделие и излизането му на пазара. Друга тенденция,

която се очертава, произтича от сегментацията на пазара. Потребителите стават все по-взискателни и това обстоятелство кара предприятията да търсят оригинални иновационни решения, за да отговорят на специфичните изисквания на потребителите. И третото предизвикателство произтича от самото естество на конкуренцията, силно доминирана от технологичните възможности, в т.ч. и от научно-техническия потенциал и практическите умения на фирмите. В условията на динамично развиваща се практика на поддоставчици МСП трябва да покажат специфични технологични възможности и капацитет, за да се квалифицират като такива в системата на големи консорциуми и международни компании. Трите тенденции не са взаимно изключващи се. Напротив, те се съчетават и преплитат. Тяхното комбинирано действие принуждава предприятията да се съобразяват с тях. Тези обстоятелства определят в най-висока степен потенциала на МСП да бъдат иновативни, гъвкави и конкурентни.

Същевременно обаче успешното справяне с предизвикателствата на съвременното развитие предполага наличието на благоприятна среда за МСП. В тези условия особено важен е въпросът, каква ще бъде ролята на държавата. Става дума за правната рамка, административния капацитет, институциите, регулиращите механизми, при това не по принцип, а от гледна точка на тяхното влияние върху практиката и бизнес-стратегииите.

Необходима ли е активна политика за повишаване на конкурентоспособността на МСП или нещата трябва да се оставят на “автопилот”? Дали да продължаваме да пренебрегваме тяхната конкурентоспособност, което вероятно ще бъде неадекватна реакция на съвременните промени в света, или да предприемем мерки за активна политика. Тя се различава съществено по страни — няма общ модел, който може да бъде ръководен. Съществуват институционални различия в отделните страни, различни са подходът към проблема, както и методите за решаването му. Развитието и поддържането на иновативна и конку-

рентна икономика обаче се нуждае от ясна рамка, която е в състояние да оперира във взаимодействие и синхрон с другите национални икономики.

1. МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

1.1. ЗНАЧИМОСТ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (МСП) ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Международният опит в развитието на всяка национална икономика практически доказва приоритетното значение на сектора на малките и средните предприятия за възникването на конкурентоспособно пазарно стопанство и постигането на оптимална диверсификация по отношение на големината на предприятията. МСП са източник на нови работни места. Те стимулират развитието на предприемачески умения, допринасят за засилването на конкуренцията и намаляването на регионалните различия в стопанската ефективност. Тъй като икономическото развитие зависи преди всичко от частната инициатива на отделни личности или групи с различна мотивация, единствено държавата трябва да създаде, наложи и осигури благоприятни рамкови условия за свободното ѝ разгръщане.

Създаването на малки и средни предприятия отдавна е един от основните моменти в действието на пазарната икономика в развитите страни. Основните причини за правителствена подкрепа са: от една страна, тяхната неконкурентоспособност при набавянето на финансиране; относително по-високите административни разходи при спазването на правителствените изисквания, в т. ч. и данъчното законодателство; трудности при набавяне на информация за новостите; от друга страна - основанието, че тези компании са много по-гъвкави и динамични от големите фирми и следователно подпомагат като цяло растежа на икономиката.

В България съществуват традиции в развитието на малките и средните предприятия, тъй като това е била преобладаващата форма на организация в стопанството

за периода от Освобождението до започналата през 1947г. национализация, колективизация и централизация на икономиката. В процеса на индустриализация на страната при социализма тези формирования бяха изместени от тежки и неефективни, обременени от бюрокрация производствени единици.

Сега на дневен ред е задачата да се възроди стремежът у българина към собствено малко производство, към приватизиране на редица дейности и възпитаване на привързаност към частната собственост. Създаването на малки и средни предприятия се смята за гръбнак на реформата и основа за изграждането на средна класа, на която да се базира съвременното демократично общество.

Проблемите и трудностите, пред които се изправя зараждащият се у нас среден и малък бизнес, са резултат както от кризата вследствие прехода към пазарна икономика, така и от липсата на опит и законодателство в тази област.

Формирането на подходяща икономическа среда за ефективно функциониране на различните средни и малки предприятия е труден и продължителен процес. Наред с множеството празноти в тази насока е необходимо създаването на съвременна данъчна система и осигуряването на възможности за финансовото им стимулиране. Освен търсенето на методи и начини за преодоляване на трудностите и проблемите от вътрешен характер, в резултат от силните гравитационни сили на ЕС и асоциирането на страната към него, следва да се направи паралел между стимулите за малкия бизнес в някои от страните на Съюза и възможността да се използва и прилага този опит съобразно с българските условия.

Изработената и приета от Правителството на България Национална стратегия за насърчаване и развитие на МСП е насочена към създаване и развитие на ефективни пазарни условия за МСП, както и създаването на благоприятна институционална, нормативна, административна, финансова и конкурентна среда, поощряваща МСП. Част

от краткосрочните инициативи в програмата са изпълнени, в т. ч. е приет и Законът за малките и средните предприятия.

По данни от НСИ за 1998 г. 92.4% от всички предприятия (общо 205 643, без частните земеделски стопанства, които нямат статут на предприятия) са микропредприятия, 5.41% - малки и 1.05% - средни, т. е. около 98.5% попадат в сектора на МСП. За сравнение 99.8% от всички предприятия в страните от Европейския съюз са МСП и те осигуряват 66% от цялата заетост.

По отрасли най-голям е дялът на МСП в здравеопазването, търговията, образованието, хотели и обществено хранене — от 99.78% до 99.9%, а най-малък — в производството и разпределението на електроенергия, газ и вода и добивната промишленост — между 65.44% и 68.32%¹. Секторът на малките и средните предприятия в България генерира 48% от общите приходи и разполага с 22.8% от дълготрайните материални активи на всички предприятия. Нарастването на броя на наетите в МСП за 1998 г. е с 51 742 души и съставлява 88.74% от отчетеното намаление на безработицата в страната (58 305 души). Този факт показва, че малкият и средният бизнес се утвърждава като основен фактор за намаляването на безработицата и е генератор на нови работни места.²

През 1998 г. МСП са реализирали 46.2% от оборота на всички предприятия. Приносът им в брутната добавена стойност за същата година е, както следва: микропредприятия — 9.08%, малки — 9.94%, средни — 6.36%, общо МСП — 25,38%.³

Достигнатата нетна рентабилност (като отношение между нетния финансов резултат и приходите от основна дейност) общо за икономиката през 1998 г. е 0.69%, при микропредприятията — 3.21%, при малките предприятия — 0.03% и при средните — 0.05%. Следва да се отбележи още, че за периода 1996 — 1998 г. единствено микро-

1 Доклад за МСП 1996 — 1999 - България, АМСП — ФРП, ЦИР, 2000

2 Годишен доклад на АМСП за 1999 г.

3 МСП в Р България през 1998 г., НСИ, 1999

предприятията са отчели положителна нетна рентабилност и през трите години, докато общо за икономиката през 1996 г. фирмите отчитат отрицателна рентабилност -0.85%, а най-големите фирми (с над 250 заети) отчитат отрицателна рентабилност от -0.25% и през 1998 г.. Като цяло данните сочат, че МСП показват по-голяма гъвкавост и се възстановяват значително по-бързо след периоди на криза.

Делът на МСП в заетостта през 1998 г. е общо 44.1% (за 1996 г. тя е 36.7%, а за 1997 г. — 41%), от които: — микро— 20.5%, малки — 14.5%, средни — 9.1%. Имайки предвид, че през 1998 г. средното българско предприятие осигурява работа за 8 души, можем да направим извода, че МСП крият значителен потенциал за наемане на допълнителни работници при наличие на благоприятни условия за разрастване на тяхната дейност. По този начин може да бъде намалено относително високото ниво на безработицата както в регионален, така и в национален мащаб.

Делът на МСП през 1998 г. във вноса е 38.52% (микро-предприятия — 15.13%, малки — 17.7%, средни — 5.69%), а в износа — 22.12% (микропредприятия — 9.53%, малки — 7.85%, средни — 4.74%).⁴

Като обобщение на изводите от изследванията и анализите на сектора на МСП напоследък бихме могли да посочим някои от най-важните им предимства:

- източник на повишаваща се конкуренция на пазара;
- генератор на нови работни места;
- по-голяма гъвкавост в кризисни ситуации;
- по-гъвкава вътрешна организационна структура и възможност за по-бързо и лесно внедряване на иновации и нови технологии;
- благоприятно място за развитие на предприемачески умения и бизнес култура;
- по-близо до крайния потребител, по-бързо и ефективно откликване на нуждите му.

4 Доклад за МСП 1996 — 1999 - България, АМСП — ФРП, ЦИР, 2000

1.2. ВЛИЯНИЕ НА ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА МСП В БЪЛГАРИЯ

Правната рамка за развитието на малките и средните предприятия в България се характеризира с множество законови и подзаконови нормативни актове, регулиращи различни аспекти от тяхната дейност, както и различни сфери на стопанската дейност в страната. Една от причините е и по-късното приемане на Закона за малките и средните предприятия (ЗМСП) — края на септември 1999 г., в сравнение с другите нормативни актове, свързани с икономическото развитие на България. Това предопредели и необходимостта от синхронизирането му с вече действащи норми, така че да се избягнат противоречия или повторения. Основните постижения на ЗМСП са: изчерпателност на понятията “микро-“, “малки” и “средни” предприятия; статутът на Агенцията за МСП и нейните основни функции; създаването на Консултативен съвет за малки и средни предприятия като съвещателен държавно-обществен орган към АМСП; определянето статута на Насърчителна банка АД като институция, кредитираща МСП⁵; преференциите за МСП при участие в приватизацията и наемане на държавни и общински имоти; създаването на специален Фонд за гарантиране на част от кредитния риск; изготвянето на регистър на МСП; информационното осигуряване и обучението в областта на МСП. Същевременно преобладаващо е мнението, че все още не се усеща реалният ефект от приложението на закона. Например досега не са известни конкретни случаи за използване на горепосочените преференции. Все пак биха могли да се отправят някои конкретни препоръки за направленията, в които ЗМСП се нуждае от усъвършенстване:

5 С последните промени в ЗМСП от ноември 2000 г., които влизат в сила от началото на 2001 г., се предвижда Насърчителна банка да кредитира не “само МСП”, както беше в досегашния текст на закона, а “приоритетно МСП” — една доста обща формулировка, без конкретни измерения

- **За преференциите при приватизацията** — в чл. 21 - 23 на ЗМСП се определя преференциален режим за участие в приватизацията на обособени части от държавни или общински предприятия (разсрочено плащане на цената за 3 години и начална вноса 50 на сто от цената) или незавършени обекти на строителството (разсрочено плащане на цената за 5 години и начална вноса от 30 на сто от цената). За разлика от преференциалните схеми за участие на РМД в приватизацията, определени в ЗППДОП, тук срокът на разсрочване и първоначалната вноса са строго фиксирани и не подлежат на договаряне. Преференцията се използва от вече избраните купувачи, но не е посочено дали при избора на най-добрата оферта може да се прилага дисконтиране, заради схемата на разсрочено плащане, или не. Не е пояснено също дали разсрочените вноски ще бъдат равни по размер или не, както и дали се дължи лихва върху неизплатената част от стойността или не. Следователно налице е прекалено голяма свобода на договарянето, която би могла да породи в практиката и съмнения за пристрастност и дори за корупция. Ограничението, че правото на преференции при приватизацията на незавършени обекти на строителството не се ползва само в случаите по §96 от ПЗР на ЗППДОП (а не и при приватизацията на обособени части, както е посочено и в текста на самия §96), даващо право постъпленията да останат в самото дружество, е необосновано. И в двата случая едно разсрочено плащане би повлияло неблагоприятно на дружеството, в чието разпореждане ще останат средствата от приватизация (по смисъла на §96).
В чл.24 от ЗМСП се определят преференции за МСП при участие в приватизацията на акции и дялове — собственост на държавата, като това става по условията на чл.25 ал.3 от ЗППДОП, ако са единствен кандидат. С други думи, те ползват преференциите на РМД, които доскоро бяха: разсрочване до 10 години с едногодишен

gratisен период, начална вноса 10 на сто от цената и олихвяване на неизплатената част с 50 на сто от ОЛП⁶. Тъй като препратката е само към чл. 25 ал.3 на ЗППДОП, но не и към останалите членове от закона, определящи цялостната схема за преференциално участие на РМД в предприятията, следователно останалите условия и ограничения не важат — няма санкция, ако в процеса на изплащане на цената съответното МСП загуби статута си на такова по смисъла на ЗМСП; не е предвидено учредяване на залог, ипотека или друго обезпечение, което да гарантира плащането на разсрочената част от цената. Тези неясни моменти затрудняват практическото приложение на определените със ЗМСП преференции.⁷ Вероятно това е обяснението за липсата на информация за конкретни случаи на упражнени преференции по силата на чл.24 от ЗМСП.

- **За преференциите при наемане на имоти** — чл.25 - 27 от ЗМСП определят преференции при наемане на имоти — частна общинска собственост, от МСП. Определят се имоти, които се отдават под наем само на МСП за срок, не по-кратък от 2 години, или при търг за отдаване под наем. Ако единствен кандидат е МСП, началната наемна цена е 60 на сто от началната цена на търга или на предходния търг, ако става дума за повторен търг, като срокът на наемния договор е не по-кратък от 2 години. И в двата случая има забрани за пренаемане или съвместно ползване по договор с трети лица, като санкциите при нарушение са парични и са посочени съответно в чл.27 и 28 на ЗМСП. Прави впечатление, че размерът на тези санкции е силно занижен (съответно от 50 до 200 лв. и от 500 до 2000 лв.) и в редица случаи би бил пренебрежимо малък в сравнение с евентуалната

6 С последните промени в ЗППДОП от 05.12.2000 г. разсрочването бе променено на до 5 години, без с gratisен период, начална вноса 25 на сто от цената и олихвяване на неизплатената част с ОЛП.

7 При подготовката на тази част от текста са използвани коментари по темата на Д. Парушева и Г. Хорозов в сп. “Труд и право” от 1999 г.

печалба от нарушението на забраната, както и че няма изрично изискване договорът да бъде прекратен при констатирано нарушение. Така се създава възможност за злоупотреби с преференцията, определена от ЗМСП. От друга страна, тези преференции трябва да бъдат предвидени в общинските бюджети, но няма данни това да се е случило в някоя от общините за настоящата 2000 г., нито да е предвидено и за следващата година.

- **За публичните дружества, които не са МСП по смисъла на ЗМСП**, чл.4 определя, че публичните дружества по смисъла на чл.83а от ЗЦКФБИД не са МСП. Тъй като междуременно влезе в сила новият Закон за публично предлагане на ценни книжа, който отменя ЗЦКФБИД, определението за публични дружества е дадено в чл.110. Ограничението публични дружества да не са МСП по смисъла на ЗМСП би оказало неблагоприятно влияние най-вече върху дружества, които иначе отговарят на изискванията за средни предприятия, занимаващи се например с иновации и високо-технологични производства. Те имат нужда от привличане на капитал и извършат това чрез емисия на акции с цел търговия на регулираните пазари на ценни книжа. Дори и дружества, които желаят да си осигурят допълнително финансиране чрез емисия на облигации, биха били по-привлекателни за инвеститорите, ако са публични, поради по-строгите изисквания на ЗППЦК към редица действия, свързани с управлението на публичните дружества и осигуряването на по-голяма прозрачност на това управление. Същевременно в чл.17, т.6 от ЗМСП е посочено задължението за министерствата да предвидят в отрасловите си програми мерки за увеличаване броя на високотехнологичните МСП, които имат приоритет при насърчаването и според чл.14, т.2 на ЗМСП. Вероятно това ограничение е свързано с изискването за независимост на МСП, но е редно още веднъж да се преценят всички негови предимства и недостатъци и евентуално то да отпадне.

- **За изискванията МСП да са независими** — определението “независимо предприятие” е дадено в чл.4 от ДР на ЗМСП. Според него не се счита за малко или средно предприятие ЕООД или дружество, в което съдружници или акционери са физически лица. За сравнение, определението на Европейската комисия за МСП използва по-общото понятие “single business”. Ако един холдинг обаче е например средно предприятие, неговите дъщерни дружества следва да се считат независими. Същото важи и за дружество, в което съдружници и акционери са само еднолични търговци. При съдружници еднолични търговци физическите лица се ползват от търговските си качества, но не придобиват нова правосубектност. Очевидно е необходимо определението за “независимо предприятие” да бъде променено с цел премахване на тази необоснована неравнопоставеност.
- **За кумулативните критерии за определяне на МСП** — чл.3 на ЗМСП дава определение за малки и средни предприятия, основаващи се на кумулативни изисквания — горни граници за средносписъчна численост на персонала, годишен оборот или стойност на дълготрайните материални активи и да са независими. Възниква въпросът, какво предприятие е дружество, което по брой на персонала отговаря на изискванията за малко, по оборот — на средно, а по стойност на ДМА — за голямо? Или ако в такъв случай броят на персонала е до 10 души, но оборотът и ДМА са на голямо предприятие, би следвало да се приеме за микропредприятие, защото за него единственото изискване е за средносписъчна численост на персонала. Следва ли в такъв случай то да се ползва от привилегиите, давани от ЗМСП?
- **За констативната роля на регистъра** — според чл. 9 на ЗМСП, Агенцията за МСП води регистър на МСП, който е публичен. Неговата роля е констативна, т.е. не променя правния статут на вписаните в него предприятия и не

им придава нови качества. Той има информативен характер. Според §1, т.1 на ДР на ЗМСП, “предприятие” е всяко лице — търговец съгласно чл.1 от ТЗ. Следователно то възниква от момента на вписването в търговския регистър на компетентния окръжен съд. От този момент то може да претендира за ползване на нормативно уредените му привилегии, а преценката дали е налице МСП се прави от органа, пред който то иска да ползва съответната привилегия (приватизиращ орган, възложител на обществена поръчка, община наемодател, Насърчителна банка АД). Освен това се предвижда регистърът да се обновява на 2 години, а междуременно проверката, дали обстоятелствата за дадено регистрирано предприятие не са се променили и дали то вече не отговаря на изискванията за МСП по смисъла на ЗМСП, е непосилна, като се има предвид големият брой предприятия в България, които биха отговорили на изискванията за регистриране като МСП. Следователно регистърът би улеснил държавната политика за подкрепа на МСП, но вписването в него не е неоторимо доказателство, че вписаното предприятие продължава да бъде малко или средно по смисъла на ЗМСП. Тогава възниква въпросът, какъв ще е стимулт за самите МСП да бъдат включени в регистъра, а следователно дали базата данни от регистъра след създаването си ще съдържа информация за всички (почти всички) МСП в България и след колко време ще бъде постигнато това? Още повече, че с Правилника за прилагане на ЗМСП и Тарифата за таксите, които се събират от АМСП (ПМС №64 от 25.04.2000 г.) се определя списък от необходими документи, срокове и такси за вписване в регистъра, т.е. процедурата е свързана с известно бюрокрастизиране, загуба на време и средства (макар и незначителни). А таксата от 2 лв. за заличаване от регистъра — действие, което не носи никакви облаги на съответното МСП — е направо абсурдна. Практиката по приложението на Закона за

обществените поръчки напоследък показва единични опити да се придаде конституитивна роля на регистъра за МСП, тъй като в процедурите за възлагане на обществени поръчки вписването в него е посочено като задължително условие за ползване на предимство от МСП. Подобно изискване е в противоречие с действащата нормативна база и може да се приеме като форма на административен произвол.

Цялостната нормативна рамка, имаща отношение към сектора на МСП, се характеризира с известна непоследователност, нестабилност и противоречивост; процедурите, определени в нея, са дълги и сложни; лицензионните и разрешителните режими са прекалено много; съществуват нормативни празноти; липсват конкретни механизми за насърчаване на МСП; липсата на специална единна нормативна рамка за развитие на МСП силно затруднява дейността им; липсват данъчни преференции и схеми за финансиране извън банковото законодателство; не стимулира достатъчно развитието на МСП и тяхната устойчивост. Занапред усилията трябва да бъдат съсредоточени в преодоляването на недостатъци и постигането на по-добра хармонизация между различните правни норми. Нормативната рамка за развитие на МСП в основни линии вече е налице. В рамките на цялостното законодателство обаче се проявяват известна непоследователност и нестабилност, а ефектът, който то оказва върху развитието на МСП, е двойствен и противоречив. Очевидно са необходими изменения и допълнения в нормативната база, както и усъвършенстване на практиката за нейното прилагане, така че да се създаде обща благоприятна среда за развитие на предприемачеството и да се постигне съответствие с правото на Европейския съюз. Дори в Доклада на Европейската комисия за напредъка на България по пътя на присъединяването ѝ към ЕС за 2000 г.⁸

8 2000 Regular Report from the Commission on Bulgaria's Progress towards Accession, p. 65

се отправя препоръка в българското законодателство да бъде възприета дефиницията на Европейската комисия за МСП, особено по отношение на размера на микро-, малките и средните предприятия.

Основната трудност при малките и средните предприятия е тяхната хетерогенност. Независимо дали е просто семеен бизнес, насочен за подпомагане на квартала при осигуряване на определен вид услуга или задоволяването му със стоки (хранителни и други), или е ново предприемачество, целящо да заеме дадена ниша в пазарното пространство, свързана с производството, не може да се определят дадени дейности като типични за експлоатиране от малките и средните предприятия. Въпреки диверсификацията, може да се определят потенциалните предимства и недостатъци на малките предприятия.

Едно от основните предимства на малките предприятия е тяхната структурна организация и издръжливостта им на външни шокове. Малкият брой работещи в тях, липсата на бюрократична структура, както и лесното преорганизиране на производствения им капацитет ги правят особено издръжливи по време на криза. Гъвкавостта им, отнасяща се до ефективни бързи промени в производствен аспект, както и предприемането на няколко дейности едновременно традиционно се свързват с малкия и средния бизнес и са значителен фактор за неговата конкурентоспособност. През последните години гъвкавостта и адаптивността на малкия бизнес значително нараснаха благодарение на компютризацията.

Малките фирми се характеризират с относително високи разходи при съблюдаването на данъчното законодателство и други форми на държавно регулиране, особено ако са включени и в международна дейност. Разходите за съблюдаване могат да бъдат под формата на пари (плащане на данъчни съветници или заплати на работници, занимаващи се с данъчните въпроси), времеви разходи (времето, което данъкоплатецът отделя за занимание със

собствените си или нечии други данъчни въпроси) и физиологични разходи (притеснения, стрес, вълнения относно правенето на грешки или от вероятна ревизия).

Предприятията в България и особено от сектора на МСП се сблъскват с все по-сложна правна, данъчна и административна среда, в която да започнат и развиват бизнеса си.

Законодателството е необходим регулатор за защита на бизнес средата, здравето и сигурността на работещите, за установяване на необходимите социално-осигурителни регулации, но в същото време пречатства бизнеса чрез допълнителни разходи и административни пречки, които поставят в различни позиции малките и големите предприятия. Големите компании могат да определят част от персонала им да се занимава само с изучаване и съобразяване на дейността на компанията с новите нормативни разпоредби. За МСП това ще бъде голям разход за размерите на техния бизнес. За предприятията в ЕС административното бреме е оценено на стойност между 180 и 230 милиарда ЕВРО годишно. Според изследване на относителната стойност на разходите по административното бреме на човек в МСП тя е до повече от 20 пъти по-висока, отколкото в големите предприятия.⁹

Затрудненията за МСП започват още от началната фаза на живот. В Препоръката на Комисията за подобряване и опростяване на бизнес средата за стартиране на бизнеса от 22 април 1997 г. се препоръчва за всички формалности по създаването на едно предприятие страните-членки да установят **single contact points** (познати и като **“one stop shops”** – обслужване “на едно гише”), да се използват единна регистрационна форма и единен идентификационен номер и да се ускорят процедурите по регистрация. Препоръката също така предписва страните-членки да стимулират предприятията в техните първи години на съществуване чрез опростяване на данъчните, социалните

⁹ Данните се от Комюнике на Комисията от 1996 г. относно интегрираната програма за малки и средни предприятия и занаятчийския сектор.

и статистическите задължения.

Всички страни с развито пазарно стопанство прилагат специални мерки и схеми, включително и данъчни облаги, които имат за цел да подобрят икономическата и технологичната среда на малките и средните предприятия, като по този начин се подобрява възможността за установяването и растежа на тези предприятия. Диапазонът и начините за подкрепата им са различни в отделните страни. Някои страни, като Канада, Франция и Испания например, имат множество схеми за подкрепа, при които значителен дял има и ангажираността на държавния сектор. При други страни, като например Дания, Исландия и Нова Зеландия, тази ангажираност е строго ограничена.

Политиката спрямо този вид фирми е повлияна от това, че малкият бизнес играе основна роля в икономиката във връзка с производствения капацитет, заетост, иновационен потенциал, а отгук и конкурентоспособност на съответната промишленост или страна в цялост. Развитието на малкия бизнес може да бъде забавено или спряно от редица икономически и други фактори, които до известна степен могат да бъдат неутрализиращи или притъпяващи посредством подходяща държавна инициатива. Обратно, всяка неправилно оценена държавна инициатива може да забави или дори да унищожи малките предприятия.

В тази насока основните въпроси, които се изправят пред всяко правителство, деклариращо своята подкрепа за малкия и средния бизнес, са:

- идентифицирането на всички специфични пречки за създаването и растежа на малките предприятия;
- решаването на въпроса, кои от тези пречки може и трябва да се неутрализират или притъпят чрез правителствени действия;
- да се реши кое действие в тази насока трябва да бъде предприето, дали да се прилагат данъчни или неданъчни мерки за стимулиране на малките и средните предприятия.

Широката правителствена политика и специфичните мерки в тази област при всички случаи са необходими предвид на общоикономическите предимства и недостатъци в националното развитие. Не е възможно да се прилагат мерки, които да ощетяват останалите агенти в едно свободно пазарно пространство.

1.3. ПРИОРИТЕТНИ НАСОКИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ ВЪЗНИК- ВАНЕТО И РАЗВИТИЕТО НА МСП, ОСНОВАВАЩИ СЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ОПИТ И ПРИЛОЖИМИ В БЪЛГАРСКИ УСЛОВИЯ

В развитите страни се използва широк спектър от различни схеми и мерки за малкия бизнес. Ние ще се спрем накратко на някои от тях.

1.3.1. ПОДКРЕПА НА ЕТАП СЪЗДАВАНЕ

Редица страни, като Австрия, Канада, Дания, Германия, Ирландия, Холандия, Норвегия, Швеция, Швейцария, Великобритания и САЩ, имат специални схеми или програми, подпомагащи създаването на малки и средни предприятия, например:

- схеми, осигуряващи наличен капитал за стартиране на фирми. Те са различни по своя замисъл - подпомагане на млади бизнесмени за започване на бизнес, предоставящи му гаранции и фондове, помощи за безработни за започване на собствен бизнес, гаранции пред банки за заеми и др.;
- намаляване на данъчното бреме за нови предприятия;
- мерки за разширяване на предприемаческата култура;
- информационно осигуряване и консултантско подпомагане;
- обучение и квалификация в съответни предприемачески курсове и школи.

1.3.2. ПОДОБРЯВАНЕ НА ТЕХНОЛОГИЧНАТА И ИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА

Това са най-усложнените схеми, насочени към малките предприятия:

- финансова помощ за подобряване сръчността, придобиване на нови квалификации, ноу-хау, както и помощи за проекти с висок приоритет - опазване на околната среда, използване на нови технологии, подкрепа за проучване и развитие;
- схеми за подобряване на иновативността и качеството на малките предприятия;
- грантове за технологичен трансфер и достъп до нови открития;
- схеми за използване на компютри и автоматизация;
- данъчни кредити за разширяване;
- схеми, насърчаващи партньорството между малки и големи фирми, както и между самите малки фирми, за подкрепа нарастването на експорта. В тази насока са и много субсидии, които да насърчават експортната ориентираност, както и консултантски услуги при пониски тарифи за получаване на експортни заеми или предоставяне на нужните гаранции;
- правителствена политика, третираща благоприятно дребни и средни фирми при държавни търгове.

1.3.3. НАМАЛЯВАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ И АДМИНИСТРАТИВНИТЕ ПРЕЧКИ

Тази група също се състои от широк спектър схеми и мерки:

- осигуряване на обществени фондове за заем за финансиране на инвестиции;
- премахване на контрола върху лихвите за малки заеми;
- държавни заеми или преки субсидии за малки фирми, особено за погранични райони или зони с висока степен на безработица;
- гаранции за частни заемодатели на малки фирми;

- заеми при преференциални ставки от специализирани кредитни институции;
- широк набор от данъчни мерки, използвани в последните години с цел облекчаване на трудната ситуация на малкия бизнес, като например по-ниски данъчни ставки за малките фирми, което цели да подобри самофинансирането им, пожизнени облекчения за дивиденди, данъчни кредити за обучение, облекчения за прехвърлянето на собствеността на акции и дялове от малки и средни предприятия, което да облекчава наследствеността в този вид бизнес.

Всички тези мерки може да се разгледат детайлно и да се прецени доколко да бъдат приети и нормативно уредени и в българското законодателство, което може да бъде предмет на самостоятелно проучване.

2. ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансирането на малките и средните предприятия (МСП) в България е една от основните предпоставки за бъдещото развитие на българската икономика и за постигането на икономически растеж. За да се осъществи, необходимо е специално кредитиране от търговските банки, насочено към сектора на малкия и средния бизнес. В настоящия момент се прилага консервативна политика при осигуряването на кредити за МСП. Повечето банки предпочитат да поддържат предимно безрискови и нискодоходни активи, а кредитирането на МСП е непривлекателно поради редица обективни и субективни причини: високи разходи при отпускане на малки кредити, невъзможност за предоставяне на желаното обезпечение и т.н. Разбира се, секторът на малките и средните предприятия не е хомогенен и затова има разлика в атрактивността им за финансовите институции в зависимост от тяхната големина, “зрялост”, сектор и т.н. Спецификата при финансирането на МСП е наложила разработването на редица финансови инструменти, предназначени специално за МСП:

- схеми за микрокредитиране;
- рисково финансиране;
- гаранционни кредитни схеми и т. н.

Политиката на международните финансови институции, като ЕБВР например, по отношение финансирането на МСП обикновено е насочена към предлагане на продукти, пряко адресирани към тях, или цели укрепване на банковата система с оглед осигуряване на достъп до банковите услуги за малките фирми. Най-често срещаните форми, под които това става, са :

- участие във фондове за рисков капитал;
- акционерно участие в местни банки с цел увеличаване на капиталовата им база и подсилване на корпора-

- тивното управление;
- осигуряване на междубанкови заеми (bank to bank loans);
- съфинансиране на местни проекти заедно с местни и чуждестранни банки;
- предлагане на апексови кредитни линии при държавна гаранция.

2.1. БАНКОВО КРЕДИТИРАНЕ

2.1.1. НОРМАТИВНА РЕГЛАМЕНТАЦИЯ СЛЕД ВЪВЕЖДАНЕТО НА ВАЛУТНИЯ БОРД

Сред основните нормативни разпоредби, които въведоха системата на валутен борд в България, са Законът за БНБ и Законът за банките. Със Закона за БНБ бяха отнети два от основните инструменти на паричната политика на централната банка — операциите на открития пазар и административното определяне на основния лихвен процент. Като инструмент на паричната политика на БНБ се запази определянето на задължителните минимални резерви на търговските банки в нея.

Основните нормативни актове, регулиращи кредитната дейност на търговските банки, са:

- Закон за банките от 1 юли 1997 г.
- Наредба № 2 от 7 януари 2000 г. за лицензите и разрешенията, издавани от БНБ
- Наредба № 7 за големите експозиции на банките
- Наредба № 8 от 15 юли 1997 г. за капиталовата адекватност на банките
- Наредба № 9 от 15 юли 1997 г. за оценка на рисковите експозиции на банките и за формиране на провизии за покриване на риска от загуби
- Наредба № 10 за вътрешния контрол в банките
- Наредба № 11 от 22 декември 1997 г. за управлението и надзора върху ликвидността на банките
- Наредба № 21 от 19 февруари 1998 г. за

задължителните минимални резерви, които банките поддържат при Българската народна банка

- Наредба № 22 от 16 юли 1998 г. за централен кредитен регистър на банките
- Наредба № 35 от 8 декември 1997 г. за реда за продажба чрез търг на движими вещи, заложен в полза на банка

От голямо значение за банковото кредитиране са и:

- Законът за особените залози
- Законът за ипотечните облигации
- Кодексът за данъчното производство
- Търговският закон (особено в частта му за несъстоятелността)

Съгласно законодателството банковото кредитиране е подчинено на разрешителен режим и строг контрол. Банката е “акционерно дружество, което извършва публично привличане на влогове и използва привлечените парични средства за предоставяне на кредити и за инвестиции за своя сметка и на собствен риск”. Тя може да извършва и следните търговски сделки, които имат отношение към финансирането: гаранционни сделки; управление на инвестиционни фондове, факторинг, финансов лизинг и придобиване и управление на дялови участия (при определени условия). Законът за банките (ЗБ) определя и общия размер на вложенията на банката в недвижими имоти и други материални дълготрайни активи спрямо собствения ѝ капитал.

Изисквания за собствен капитал на търговските банки, ликвидност и други

БНБ определя:

- минималните размери на собствения капитал, структурата и съотношението с балансовите активи и пасиви на банките;
- рисковия компонент на балансовите и задбалансовите

- позиции;
- условията за формиране на фонд “Резервен” ;
 - условията за поддържане на ликвидност;
 - размерите на разликите между активите и пасивите в чуждестранни валути както по отделни видове валути, така и общо;
 - условията за формиране на провизии за покриването на рискове от загуби;
 - задължителните минимални резерви, които търговските банки следва да поддържат при БНБ.

Оценка на кредитния риск и обезпечения

БНБ определя с Наредба № 9 критериите за оценка на рисковите експозиции на банките и за формиране на провизии за покриване на риска от загуби. В нея подробно са дефинирани параметрите за оценка и класификация на рисковите експозиции (нередовни, съмнителни и т.н.) и условията за формиране на провизии. Според наредбата банките могат да прилагат детайлна и по-строга вътрешна класификация на рисковите си експозиции по критерии, установени във вътрешните им правила за кредитна дейност. На практика преценяват МСП като високорискови и настояват за обезпечение, по-голямо от 125%, за да се гарантират при евентуално провизиране. Размерът на обезпечението зависи от срочността на кредита — колкото е по-дълъг срокът, толкова по-големи гаранции иска банката. Банките търсят високоликвидно обезпечение (злато, блокирани депозити в лева или валута, ДЦК или половината от стойността на първа по ред ипотека). Те са ограничени и по отношение на вида недвижима собственост, която приемат като обезпечение под формата на ипотека. Дори ипотеките на недвижимо имущество не се ценят особено, тъй като имотите са нисколиквидни, а обективната им оценка е проблем. Последните изменения на Наредба № 9 постановяват, че кредитната експозиция се намалява само при предоставена ипотека на имот в

жилищна сграда, като от банката се начисляват провизии върху цялата сума на кредита за всички други недвижими имоти.

Лихвени проценти

Съгласно чл. 37 на ЗБ лихвените проценти по кредитите и паричните депозити се договарят между кредитополучателите, съответно вложителите, и банките. Същевременно според чл.2 на действащото от 1991 г. ПМС 5 лихвите по кредитите, депозитите и влоговете в левове се договарят между банките и кредитополучателите, съответно вложителите, на пазарна основа в зависимост от размера на основния лихвен процент и другите лихвени равнища, определени от БНБ.

По данни на Годишния доклад на Агенцията за МСП през изминалата 1999 г. средният лихвен процент по отпуснати дългосрочни кредити в лева е бил 15% за частни предприятия. При краткосрочните кредити в лева средният лихвен процент за частни предприятия е бил съответно 14%. Лихвените проценти по новите кредити в щатски долари са средно 10% за краткосрочно и 14% за дългосрочно финансиране. Лихвените проценти по новите кредити в ЕВРО са средно 9% за краткосрочни и 11% за дългосрочни кредити.

2.1.2. ПОЛИТИКА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ ПРИ КРЕДИТИРАНЕ НА МСП

След въвеждането на валутния борд и засилването на надзора от страна на БНБ търговските банки са доста предпазливи при отпускането на нови кредити. Тази политика не е променена чувствително. Отпускат се предимно краткосрочни кредити за оборотни средства при наличие на сигурно обезпечение (между 110% и 150% от стойността на искания кредит) и предимно на клиенти с добра репутация на кредитополучатели.¹⁰ Въпреки

10 Доклад за МСП в България 1996-99 г., АМСР – ФРП, ЦИР, 2000.

трайната тенденция на намаление на основния лихвен процент лихвите по кредитите се запазват на относително високи равнища.

От гледна точка на действащите след 1997 г. нормативни разпоредби търговските банки са по-добре защитени при кредитната си дейност. Предстои въвеждането на централен кредитен регистър към БНБ, който ще осигурява информация на банките за кредитната задлъжнялост на обслужваните от тях лица.¹¹ Съгласно ЗБ, когато кредитът не бъде издължен на падежа, банката има право да получи изпълнителен лист по извлечение от сметка. Тя има възможност да продаде на търг заложената вещ¹² по ред, установен с наредба на министъра на правосъдието и на управителя на Централната банка, който не се прилага за залозите, учредени по Закона за особените залози. От своя страна този закон също създава улеснения в полза на заложния кредитор. Банката има право на законна ипотека върху недвижимите имоти и вещните права върху тях, придобити чрез ползване на банков кредит. При все това от гледна точка на банките събирането на вземанията от кредиторите е много трудно.

Банките могат да изискват от кредитополучателите да им предоставят отчетни и други документи, свързани с тяхната дейност, както и да проверяват за целевото използване на предоставените кредити и условията на съхраняване и качеството на стоките, за които са ползвани кредити.

Според редица изследвания върху МСП през последните години повече от половината от фирмите от сектора са посочили финансовите проблеми (липса на първоначален капитал, липса на финанси за оборотни средства и за инвестиционна дейност) сред трите основни затруднения в началото на тяхната дейност. В същото време едва 20-30% от тях са кандидатствали за кредит. Причините са

11 Наредба 22/98 г. за централен кредитен регистър на банките.

12 Ако банката е включила такава клауза в договора си с кредитополучателя (чл.2 от Наредба 35/97 г.).

преди всичко в условията, при които се предлага кредитният ресурс, и невъзможността на МСП да отговорят на тях.

Проучванията показват, че през последните години поисканите кредити са предимно за оборотни средства, а размерът им — обикновено до 10 хил. щ. д. Според Годишния доклад на Агенцията за МСП¹³ от основно значение за решението на една търговска банка дали да отпусне кредит на дадена фирма или да отклони подобно искане са били степента на обезпеченост на кредита и на следващо място — размерът на фирмата и нейното финансово състояние.

2.1.3. БАНКОВО КРЕДИТИРАНЕ НА МСП В БЪЛГАРИЯ

Банковото кредитиране е основната форма на финансиране на МСП в европейските страни — над 55% от всички заемни средства. Може да се направи разделение на банковото кредитиране според принципите за отпускане на кредити. Стандартно банковото кредитиране, при което предприятията кандидатстват на общо основание като всички икономически субекти, и специализирано — кредитни линии за МСП, гаранционни кредитни схеми, подпомагащи програми и т.н. В настоящия момент банковото кредитиране в България е силно ограничено. По данни на БНБ към 30.06.2000 г. само около 31,5% от всички доходоносни активи на банковата система са под формата на отпуснати кредити. Банките по принцип избягват да влагат свободните си ресурси в кредити, независимо от стабилната макроикономическа среда и редицата други положителни фактори, настъпили след въвеждането на валутния борд. Може да се твърди, че реално развит кредитен пазар в страната няма. Практически е невъзможно малко предприятие да получи стандартен кредит. Като се има предвид, че МСП формират около 30% от БВП, на

13 Доклад за МСП в България 1996-99 г., АМСР — ФРП, ЦИР 2000.

практика 1/3 от българската икономика е лишена от банково финансиране. Проблемът е сериозен и по друга причина — МСП са основен източник на заетост в икономиката и липсата на достъп до финансиране силно увеличава риска от по-голяма безработица.

Съществуват няколко кредитни линии, осигуряващи заемни средства за МСП в България - на немската банка KfW, посредством българските Евробанк и Юнионбанк, на ЕБВР чрез Българо-американската кредитна банка, Юнионбанк и СЖ Експресбанк, както и няколко кредитни линии за финансиране на внос на инвестиционни стоки и услуги, предоставени на Първа инвестиционна банка от чужди финансови институции. Насърчителна банка, създадена по закона за МСП, предоставя дългосрочни инвестиционни кредити за срок от 4—10 години, като средствата за тях са изцяло от собствения капитал на банката. Обединена българска банка предоставя кредити на МСП по линия на гаранционно споразумение с Американската агенция за международно развитие (USAID) в размер до \$150 000. Съвместно с фонда за икономическо развитие “Сорос” банката предоставя микрокредити в районите на Смолян, Сливен и Кърджали, като неин партньор е фондацията “Ресурсен център на НПО”. По принцип кредитните линии от международни финансови институции служат за осигуряване на достъп до финансиране на предприятия със стартиращ бизнес, с висок риск, в региони с влошена икономическа среда и т.н.

2.1.4. ПРОБЛЕМИ НА МСП ПРИ ДОСТЪПА ДО БАНКОВО КРЕДИТИРАНЕ

Малките и средните предприятия се сблъскват с множество затруднения при получаването на банков кредит поради следните основни причини:

Отсъствие на кредитна история

Сред основните критерии за отпускане на кредити са доброто финансово състояние на фирмата и нейната икономическа история. Тези условия на практика са непреодолима преграда за стартиращите МСП, които не могат да покрият критерии от такова естество. Дори за много български МСП с неколкогодишна история и добри икономически показатели е трудно да отговорят на тези изисквания. Допълнително обстоятелство, което откровено се признава от предприемачите, е укриването на печалбата или част от нея поради голямата данъчна тежест. Поради това голяма част от кредитоискателите — малки и средни предприятия, не могат да представят в търговските банки надеждна информация за своята дейност. Често срещано явление е фирмите да нямат бизнесплан и счетоводни документи, с които да удостоверят оборота от дейността си.

Размер и вид на исканите обезпечения

МСП не винаги са в състояние да представят обезпечение, отговарящо на банковите изисквания при търсенето на средно- и дългосрочни кредити. Тяхното оборудване често е физически или морално остаряло. Особено чувствителен е този проблем при новите фирми. Изискванията от банките 160—200% обезпечение правят тегленето на кредит непосилно, а в повечето случаи и икономически неизгодно. Банките предпочитат ипотеката на недвижим имот в съответствие с разпоредбите на Наредба № 9 на БНБ. Само една банка в България (Евробанк АД) приема складови записи като обезпечение.

Размер на лихвения процент

Средният лихвен процент, изискван по кредитите, е от 14% до 18%. Според мнението на предприемачите и представителите на браншовите асоциации този лихвен процент е непосилен за мнозинството МСП, които работят със

средна печалба от 10—15%. Тази констатация се отнася и до Насърчителната банка, създадена, за да подпомага развитието на МСП. От друга страна, според банките това е нормален процент за пазарната конюнктура, още повече, че и международните финансови институции поставят категорични условия за пазарни лихвени нива. Независимо от високите лихвени размери (около 9,5—10%) банките твърдят, че трудно могат да покрият риска по кредита и разходите и данъците си с по-ниски лихвени нива. От дълги години банковата система не може да се справи с един сериозен проблем — равнището на оперативните разходи. За 1999 г. съотношението на оперативните разходи към общата сума на приходите е около 65,1% по данни на БНБ — едно твърде високо равнище.

Невъзможност на МСП да направят дългосрочна финансова прогноза и да гарантират постъпления

Липсата на дългосрочни фирмени стратегии и оттам на финансово планиране се дължи преди всичко на нестабилната икономическа среда, а понякога и на подценяването от страна на дребните предприемачи на необходимостта от научно управление на бизнеса им.

Разходи и тежка процедура, свързани с отпускането на кредита, и дълъг период на вземане на решение, който поражда несигурност и допълнителни разходи за МСП

Отпускането на кредити е свързано със значими за МСП разходи, които те не винаги могат да си позволят. Тези разходи са предимно за изготвянето на бизнес план, такси за цялостното обслужване на кредита и т.н. В повечето случаи кредитоискателят представя искане пред няколко банки — това означава няколко бизнес плана, изготвени според изискванията на съответната банка. Наемането на бизнес консултанти е финансово непосилно за малките предприятия.

Изисквания за собствено финансово участие на МСП в кредитирания бизнес проект

При кандидатстването за кредит мениджърите на предприятията разполагат с минимални или нулеви собствени средства, което означава, че очакват почти 100% финансиране от страна на банката. В много случаи това са значителни налични средства, с които предприемачът трябва задължително да разполага в момента на отпускане на кредита. За мнозина наличието на толкова значим свободен ресурс би обезсмислило необходимостта от търсенето на кредит. Ако приемем, че предприятие кандидатства за кредит с проектна стойност 200 000 лв., при 15 % лихва и изискуемо обезпечение от 180 % и собствено участие от 25 %, за първата година трябва да осигури:

- 50 000 лв. — собствено участие в проекта;
- 22 500 лв. — начислена лихва върху главница от 150 000 лв.;
- 50 000 лв. — изплащане на главница по кредита (ако кредитът е тригодишен с равни вноски);
- 1500лв. — разход за изработване на бизнес план;
- 750лв. — банкова такса за обработка на кредита.

От тази примерна сметка се вижда, че за да изтегли кредит от 150 000 лв. за три години, предприятието трябва да предостави обезпечение от 270 000лв., да разполага с налични 50 000 лв., да генерира паричен поток, който да му позволи да плати още 74 750 лв.

Изисквания за минимален оборот или висока долна граница за размера на отпускания кредит

На практика за търговските банки няма особена разлика в разходите по отпускането и обслужването на големите и малките кредити. От тази гледна точка, особено в ситуации, когато търсенето на кредити превишава предлагането, за банките е значително по-изгодно да привлекат по-малък брой крупни клиенти, отколкото много дребни кредито-

получатели.

Допълнителни условия, поставяни от банките

В редица случаи отпускането на кредити се обвързва от банките с допълнителни изисквания. Типичен пример е условието да бъде открита сметка в банката, от която се иска кредит. При получаването на кредити от няколко финансови институции това означава откриването на аналогичен брой сметки, за чието обслужване се правят разходи.

Нежелание на търговските банки да предоставят инвестиционни кредити на МСП

Търсенето на такива кредити се свързва с общото технологично и икономическо състояние на малките и средните фирми. Необходимостта от финансови ресурси на стартиращите МСП, обновяване на остарялата техника в приватизираните предприятия, повишаване на качеството на произвежданата продукция, увеличаване на конкурентоспособността на МСП обуславя приоритетното значение на инвестиционните кредити. От друга страна, именно морално и физически остарялото оборудване е недостатъчно като обезпечение на дългосрочния кредит.

Други обстоятелства, които затрудняват достъпа на МСП до банково кредитиране, са акцентирането при вземането на решение за отпускане на кредит върху обезпечението, а не толкова върху бъдещия финансов поток, възможността да се връща дългът, управленските характеристики, широкият достъп до банковата тайна и т.н.

2.1.5. ПРОБЛЕМИ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ ПРИ КРЕДИТИРАНЕ НА МСП

2.1.5.1. ПРОБЛЕМИ, СВЪРЗАНИ С НОРМАТИВНАТА СРЕДА

Изисквания за капиталова адекватност на банките, оценка на рисковите им експозиции и формиране на провизии за покриване на риска от загуби

От гледна точка на търговските банки Законът за банките е твърде рестриктивен. Той е приет при различна от днешната ситуация и се нуждае от промени. Банковата система днес е по-стабилна, а и някои от нормите му трябва да се приведат в съответствие с други разпоредби. Представителите на банковите институции обясняват поведението на банките главно с нормативно регламентирани изисквания за тяхната дейност. В този смисъл според bankerите липсата на свободен кредитен ресурс не е основна пречка за развитието на инвестиционното кредитиране.

Например според Наредба №9 на БНБ ипотеката в полза на банка върху недвижим имот в жилищна сграда се третира по-благоприятно, отколкото обезпечение под формата на производствени сгради, машини и съоръжения и др., които българските фирми са в състояние да предоставят по отношение формирането на провизии. Провизиите са разход за банките и влияят на финансовия резултат. Това е причината, поради която една банка се стреми да има по-малко начислени провизии — по-малко разходи, по-добри финансови резултати.

Необжалваемост на някои действия и решения на БНБ по съдебен ред и изискване за формално упълномощаване от страна на БНБ за редица операции, обичайни за банковия бизнес.

Наказателна отговорност за длъжностните лица, раздали необезпечени неиздължени кредити

Има разминаване между смекчаването позицията на Закона за банките по отношение изискванията целият заем да бъде подкрепен от специфична форма на обезпечение и все още рестриктивните изисквания относно обезпечението, съдържащи се в Наказателния кодекс /чл.220, ал.3 от НК/.

Несъответствие между националните и международните счетоводни стандарти по отношение отпускането на кредити

Тези стандарти включват строги правила, които не винаги отразяват действителната ситуация по кредита и не оставят място за преценка.

Чести промени в данъчните разпоредби и в митническия режим

Изключително трудно събиране на вземанията на кредиторите

Този проблем се отнася както до реалната ликвидност на обезпеченията, така и до публичните вземания. Тъй като държавата има предимство пред останалите кредитори, наличието на публични вземания се превръща в непреодолима бариера за получаване на кредит. Освен това периодът за реализиране на обезпеченията е твърде дълъг (при оспорване от страна на длъжника съдебните дела може да се проточат с години). Липсва и вторичен пазар на обезпеченията, а съдебното производство е тромаво и неефективно.

Забрана да се продават или залагат активите до 10 г. след приватизиране на предприятието - при сделки, предвиждащи значителни следприватизационни ангажменти за купувача (разсрочено плащане, изплащане на дългове, реализация на инвестиционна програма). В голяма

част от случаите тя не е абсолютна, а предвижда разрешение от приватизиращия орган, когато тези разпоредителни действия засягат активи над определен в приватизационния договор минимален процент, но така или иначе съществува.

2.1.5.2. ПРОБЛЕМИ, СВЪРЗАНИ С БИЗНЕС СРЕДАТА

Несигурна и динамична икономическа среда

Предприятията не могат да правят прогнози за развитието си. Високите данъци не предразполагат към инвестиционна активност.

Ниска икономическа и правна култура на кредитоискателите

Значителна част от предприемачите не притежават необходимите познания, за да са в състояние сами да изготвят качествен бизнес план, отговарящ на изискванията на банките. Практиката на МСП да крият печалби с цел намаляване на данъци пък възпрепятства впоследствие кредитирането им.

Ограничени и неразвити пазари в страната, което води до ниска ликвидност на обезпеченията

Оттук идват огромните тежести при обезпечаването на кредита, защото банките трудно реализират обезпеченията. Дълготрайните материални активи например се възприемат като рискови обезпечения поради тяхната ниска ликвидност — от една страна, те трудно могат да бъдат продадени, а от друга — бързо остаряват и се амортизират физически и морално.

Повечето малки и средни предприятия разполагат с техника, която е до голяма степен морално и физически остаряла и не може да бъде приета от една търговска банка като обезпечение на инвестиционен кредит. Дори по Закона за счетоводството амортизационните отчисления приключват за 5 години. Това е причината да се приемат такива

обезпечения 50 - 60% от пазарната оценка към момента на отпускане на кредита.

Готовата продукция също не се смята надеждна гаранция. Тя по-скоро се схваща като “залежала стока”, която трудно би се продала. Откритите акредитиви рядко се приемат като обезпечение от банките, тъй като съществува риск от неизпълнение на условията на акредитива (количество, качество, срокове на доставка, срокове на експедиция и т. н.) както от страна на изпълнителя (продавача), така и от страна на възложителя (купувача).

Недостатъчна информация за кредитоискателя

Търговските банки не могат да получат официална информация дали кредитоискателят има заеми в други кредитни институции. Регистърът на особените залози не дава информация дали акциите на едно дружество са заложени, защото са изключени от приложното му поле. Освен това банките изпитват затруднения при упражняването на контрол на следкредитния процес.

2.1.5.3. СУБЕКТИВНИ ПРОБЛЕМИ

Банките често не разполагат с подходящи като срочност привлечени средства, което ограничава отпускането на дългосрочни инвестиционни кредити

При отпускането на дългосрочни кредити търговските банки (които нямат кредитна линия с привлечени средства от чужбина) изпитват затруднения. Обикновено те разполагат с прогнозируем ресурс до една година (депозитите в банките са предимно краткосрочни — обикновено със срок от три месеца до една година). При отпускането на дългосрочен кредит се получава дисбаланс между актива и пасива. Липсата на източници на дългосрочни ресурси води до диспропорция в показателите на банката според изискванията на БНБ. Според БНБ¹⁴ по-активната кредитна

14 Отчет на БНБ за първото полугодие на 1999 г.

дейност е свързана с по-голям риск от влошаване качеството на кредитния портфейл на банките, което би застрашило стабилността на финансовата система и режима на паричен съвет, а оттам и на цялото национално стопанство.

Недостатъчно обучение и мотивираност на банковите служители при работа с МСП

Банковите служители следва да се научат да анализират различните условия за развитие на паричния поток, да преценяват възможностите на предприемача да се приспособява към флукуациите на пазара. Квалификацията и уменията на банковия персонал се нуждаят от усъвършенстване.

2.2. ГАРАНТИРАНЕ НА БАНКОВИТЕ КРЕДИТИ

Според Закона за малките и средните предприятия създаването и развитието на МСП следва да се насърчава и чрез гарантиране на част от кредитния риск по кредити, предоставяни целево на МСП. Ето защо към Агенцията за малките и средните предприятия е създадена работна група, която ще изготви концепцията за гаранционен фонд— в него ще участват държавата и редица търговски банки. При споделяне на риска от страна на такъв фонд търговските банки с по-голяма охота ще финансират проекти на МСП, особено в областта на високите технологии, в райони с висока безработица и т.н. Необходимостта от гаранционен фонд е много голяма, а и примерите от другите източно-европейски страни, като Полша, Унгария, Румъния, са положителни.

Понастоящем съгласно споразумение между Американската агенция за международно развитие, Агенцията за малки и средни предприятия и ОББ се гарантира кредитният портфейл на банката при кредитиране на МСП. Покриват се 50% от риска по главниците на отпуснатите кредити.

2.3. АЛТЕРНАТИВНИ ФОРМИ НА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП

2.3.1. РИСКОВО ФИНАНСИРАНЕ

Финансирането чрез дялово участие е алтернатива на банковото кредитиране, която най-често се използва при високорискови стартиращи предприятия или за предприятия с голям потенциал за растеж. В българските условия то предлага на МСП предимства, като отсъствие на изискване за обезпечение, подкрепа и ноу-хау в управлението на предприятието и т.н. Основни критерии на рисковата инвестиция са значимостта на предлагания бизнес проект и очакваният ръст на печалбата. Срещу придобиване на (миноритарна) част от дяловете/акциите на фирмата финансиращата институция получава участие в управлението на предприятието. Нормативна основа за този вид дейност е Търговският закон. Обикновено рисковият инвеститор влиза в дружеството чрез записване на нови акции или дялове. Възможно е и създаването на ново дружество, в което да участвуват финансираното малко предприятие и инвеститорът. Предпочитана форма за инвестиране е акционерното дружество, тъй като излизането на рисковия инвеститор е по-лесно, а и управлението на дружеството гарантира повече интересите на инвеститора. Неразвитият фондов пазар у нас е допълнителна пречка за рисковия инвеститор.

2.3.2. ДОГОВОР ЗА ЛИЗИНГ

Значението на лизинга все повече нараства поради голямата му гъвкавост. Чрез него предприятията могат да използват дълготрайни активи без ангажиране на инвестиционен капитал. При финансовия лизинг фирмите заплащат погасителни вноски въз основа на схема, отразяваща амортизацията на предоставения дълготраен актив. Финансовият лизинг се смята за продажба на отдадения от страна на наемодателя дълготраен актив, а наемателят по такъв договор за купувач на отдадения актив. Оператив-

ният лизинг може да бъде сравнен с наема, при който се заплащат наемни вноски. Тук наемодателят отчита в своите приходи получените наеми, а в разходите — начислената амортизация на отдадения актив, както и другите си пряко свързани с наемния договор разходи.

Основната регламентация на лизинговия договор се съдържа в чл.342 — чл.347 от ТЗ и в Раздел IV “Данъчно третиране на наемните (лизинговите) договори” на Закона за корпоративното подоходно облагане.

Други закони, които регламентират отношенията при договора за лизинг, са: Законът за особените залози, Законът за облагане доходите на физическите лица, Законът за счетоводството, Законът за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (особени начини на приватизация, чл.34) и др.

2.3.3. ДОГОВОР ЗА ЗАЕМ ПО ЧЛ.240 И СЛ. ОТ ЗЗД

Заемодател може да бъде всяко физическо или юридическо лице, за което това е инцидентна сделка (т.е. предоставянето на заеми да не се извършва често, по “занятие”, тъй като кредитирането като предмет на дейност е разрешено само за банките). Възможно е да се уговори и лихва, като нейният размер не бива да надвишава посочения от МС. Издаването на запис на заповед при такава сделка гарантира заемодателя, тъй като записът има сила на извънсъдебно изпълнително основание.

2.3.4. ПУБЛИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ НА АКЦИИ И ИЗДАВАНЕ НА ОБЛИГАЦИИ

Това са възможности за привличане на капитал, които в българските условия не са реалистични за МСП. Те обикновено не приемат формата на акционерни дружества, а тези, които я приемат, са достатъчно малки, за да бъдат регистрирани на фондовата борса. Освен това по силата на Закона за МСП публичните дружества са изключени от групата на МСП.

2.3.5. ДОГОВОР ЗА ДРУЖЕСТВО (ЧЛ. 357 – ЧЛ.364 ОТ ЗЗД)

С договора за дружество две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за обща стопанска цел, за чието постигане съдружниците могат да уговорят и вноски в пари или в други имоти.

Внесените пари и заместими вещи са обща собственост на съдружниците, както и постъпленията на дружеството. То няма качество на юридическо лице, но подлежи на данъчна регистрация и се облага по реда на Закона за корпоративното подоходно облагане.

2.4. Изводи

Подкрепа за предприемачите в изготвянето на необходимите документи при кандидатстване пред финансова институция

Това е задача на браншовите и редица нестопански организации, чиято целева група са МСП, както и на органите и на местното/регионалното икономическо развитие, Агенцията за МСП и др. Оказването на техническа помощ може да бъде и елемент от различни международни донорски програми, насочени към сектора на малките и средните предприятия. Помощта може да е под формата на:

- организиране на специализирано бизнес обучение за изготвяне на икономическата обосновка и подготовката на бизнесплановете за отпускането на кредити;
- консултантски услуги от браншовите асоциации, които да подпомагат предприемачите при подготовката на бизнес проектите.

Създаване на специализирани рискови фондове

Те са от особено значение за насърчаването на стартиращи малки и средни предприятия, финансиране на развойна дейност или предпроектни проучвания, тъй като в момента липсва финансиране на подобни проекти.

Необходима е държавна подкрепа за създаване на подходяща инвестиционна среда за привличане на фондовете за рисков капитал. В този аспект може да се почерпи полезен опит от Унгария, Румъния и Полша.

Откриване на кредитни линии и създаването на схеми за кредитиране от международни донори, които споделят риска с българските банки

В България може да се посочат и реални примери за кредитиране на МСП с подкрепата на външни донори. Такива кредитни линии поначало предоставят дългосрочно кредитиране и гратисен период за главницата. Обикновено чуждите донори извършват и безплатни консултантски услуги, например при подготовката на бизнес плановете на кредитоискателите.

Споделяне на риска със застрахователни институции

Такива възможности, които обаче много рядко се използват, предлага например и Агенцията за експортно застраховане (АЕЗ). Чрез сключване на застраховка може да се повиши качеството на обезпеченията пред няколко банки. Застрахователната полица на АЕЗ може да се използва и като нискорисково допълнително обезпечение при краткосрочни кредити. Това е едно ликвидно обезпечение, понеже агенцията е държавна и веднага би платила на банката, ако се стигне до забавяне на плащането от страна на кредитополучателя.

От гледна точка на собствениците на малки и средни предприятия обаче застрахователната премия на АЕЗ (от 0.5 до 3.5%, в зависимост от оценката за експортния риск) се възприема като висока, особено при високорисковите държави. С присъствието на нашия пазар на големи застрахователи като AIG и Munich Re може да се разгледат възможностите за схеми за застраховане на кредитния риск на търговските банки, кредитиращи МСП, като това се съчетае и със застрахователни пакети, конструирани

специално за МСП.

Стандартизирано отпускане и управление на кредити от търговските банки за МСП

Търговските банки, работещи в сегмента “МСП”, биха могли при сравнително ниски разходи да въведат стандартизирани системи за оценка, отпускане и управление на кредити за МСП. Това би довело до намаляване на разходите за тази кредитна дейност и би ускорило кредитния процес. Предимствата за банката са увеличаване на пазарния дял при намаляващи разходи, привличането на нови клиенти, гъвкавост при въвеждането на нови кредитни продукти и др. Предимствата за кредитоискателите са опростената и ускорена процедура за отпускане на кредита, прозрачност на условията и изискванията.

Усилия за сближаване на интересите на банките и браншовите асоциации с оглед постигането на по-благоприятни условия за кредитиране на МСП

Например — постигане на споразумение между една браншова организация и определена търговска банка всички членове на асоциацията да открият сметките си във въпросната банка, срещу което тя ще има по-активна кредитна политика спрямо тези предприятия. Друга възможност е активната обмяна на информация между банките и браншовите организации — анализи на отрасъла, регионални и продуктови анализи, класация на фирмите с най-добри (най-лоши) резултати за отчетния период, специфични особености и проблеми на съответния отрасъл. Това би дало възможност банката да класифицира своите длъжници по множество критерии, да им предлага диверсифицирани банкови продукти и услуги и не на последно място да управлява риска по-добре.

По-активна подкрепа от държавата по отношение кредитирането на МСП

Конкретни предложения:

- Създаване на специални правила за дейността на Насърчителната банка, които да облекчат кредитирането на МСП.
- Създаване на условия за получаване на кредити, гарантирани от държавата (чрез фонд “Земеделие”) при облекчени условия (по-дълъг гратисен период и при разумен размер и вид на обезпеченията), което ще позволи да се усвои безвъзмездното финансиране по програма САПАРД.

3. ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА, ДВУСТРАННИТЕ И МНОГОСТРАННИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Икономическото развитие на България се прехождат от няколко процеса. На първо място е смяна на собствеността като част от реструктурирането, което приключва. На дневен ред излизат изискванията за икономическо развитие. На второ място са европейската интеграция и глобализацията. Този процес започна с приемането на национални и международни правни актове, които са само част от изграждането на конкурентоспособна икономика. Той ще продължи в търсене на ефективни регионални, европейски и глобални икономически решения.

В българското общество липсва консенсус за средносрочна и дългосрочна стратегия за развитие на икономиката, отчитаща едновременно двата прехода. Често се употребяват словосъчетания, звучащи почти като заклинания, като европейска интеграция, глобализация, водеща роля на малките и средните предприятия (МСП). Зад това обаче, поради липсата на професионални анализи, най-често се крият опити за повтарянето на модели, действали или действащи в други страни. Не се отчитат българските особености, не се получава цялостна и неизкривена информация чрез обратна връзка с деловите среди и МСП за истинската картина на прехода.

Безспорна е ролята на МСП в икономическото развитие на всяка страна. Те са гъвкаво средство за едновременно решаване на икономически и социални проблеми. Неслучайно ЕС приема специални програми в тази област. Безспорна е и ролята на големите предприятия, които са ледоразбивачите и проправят пътя на МСП. Microsoft нямаше да се роди, оцелее и развие, ако го нямаше мастодонта IBM. Ние разглеждаме МСП именно и само

като едно от средствата за решаване на българските икономически и социални проблеми. Те не могат да гарантират устойчиво развитие на българската икономика без водещи големи предприятия, но са необходимата среда за пълноценното функциониране на тези предприятия.

В доклада на Агенцията за малки и средни предприятия за 1996-1999 г.¹⁵ е очертана ролята на МСП в българската външна търговия /износ и внос/. Въпреки че приносът им е относително малък в износа — около 1/5 от целия износ, не може да не се отчете, че в някои сектори (селско стопанство, строителство, търговия, хотелиерство и ресторантьорство, транспорт и туризъм) техният дял надхвърля 50%. При вноса картината е по-различна — тук делът на МСП се движи около 1/3 от общия внос. Те участват активно във вноса на стоки за задоволяване на вътрешното търсене на продукти за крайно потребление. Тяхната дейност е съсредоточена главно в сферата на селското стопанство, търговията, хотелиерството, строителството. В много случаи това са по-скоро специализирани външнотърговски фирми, отколкото директни производители.

Всичко това говори за нереализирания потенциал на МСП за разширяване на външнотърговския обмен на страната, както и за недооценяването на тяхната роля от държавните институции и по-специално от разработващите и провеждащите търговската политика на страната. Глобализацията като особеност на външния преход води до съществено нарастване на изискванията към конкурентоспособността, включително на МСП. Това става на основата на по-голяма специализация, използваща български конкурентни предимства. Особено остро стои този проблем за малки страни с отворена икономика като България. Конкурентността на МСП може да се повишава едновременно в две направления: осигуряване на свободен достъп на вноса до вътрешния пазар, като се създава конкурентна среда за местното производство, и подобряване достъпа

15 Доклад за МСП в България 1996-1999 г., АМСП — ФРП, ЦИР, 2000

на продукцията на тези предприятия до външните пазари чрез целенасочена експортна политика и конкретни мерки за насърчаване на износа им.

От началото на преходния период търговската политика на България е насочена към разширяване на търговията с европейските страни, развитие на регионалното сътрудничество и създаване на зони за свободна търговия. В съответствие с изграждането на отворена пазарна икономика бяха предприети редица стъпки за либерализиране на цените и търговския режим. Най-важните от тях са членството на България в СТО, сключването на Европейското споразумение за асоцииране, присъединяването към ЦЕФТА, подписването на споразумения за свободна търговия с Турция и Македония. Тук трябва да се прибавят и всички останали двустранни и многостранни търговски споразумения, които не само формират законовата рамка за развитие на външноикономическите отношения на страната с останалия свят, но и дават възможност да се използват предимствата от намаляването на тарифните и нетарифните бариери за подобряване достъпа на българските МСП до външните пазари.

3.1. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА ТЪРГОВИЯТА

Безспорно постижение на вътрешния преход е либерализацията на търговията. Такава е и оценката на експертите от ЕБВР¹⁶. Премахна се законовата основа за държавна намеса във формирането на цените, отмениха се задължителните норми на рентабилност и търговска надценка, въведен беше механизъм на свободно договаряне на цените между производители, търговци и потребители. Държавното регулиране на цените на стоките и услугите е ограничено до отраслите с характер на естествени монополи. Тук стремежът е цените да покриват разходите, свързани с производството, и минимална норма на печалба.

16 EBRD Transition Report 1999, p.202.

Относителното тегло на фиксираните цени в потребителската кошница е 14% и е съпоставимо с това при развитите пазарни икономики и страните от първата група за присъединяване към ЕС. Всички стоки се облагат с единна ставка по ДДС, с което се избягва възможността за административна намеса в ценообразуването чрез диверсификация на ставките. Всичко това създава подходяща среда за изграждането на конкурентоспособни МСП.

На сегашния етап държавното регулиране в областта на вътрешния пазар се изразява в **стимулиране на конкуренцията и определяне на ясни правила за търговска дейност**. Политиката в областта на конкуренцията е насочена към пълно съвместяване на българските законови и подзаконови актове със законодателството на ЕС. **Законът за защита на конкуренцията**, приет през май 1998 г., има за цел да осигури защита и благоприятни условия за разгръщане на конкуренцията на вътрешния пазар и за превръщането ѝ в един от основните регулатори на пазарната икономика. Този закон осигурява защита срещу споразумения, решения и координирани действия (често предприемани от големи фирми в ущърб на малките и средните предприятия), регулира случаите на злоупотреба с монополно положение, контролира концентрацията на стопанска дейност в ръцете на свързани групи, забранява нелоялната конкуренция, определя правилата за авторските права и очертава границите на държавната намеса при неговото нарушаване. Той се прилага спрямо всички предприятия и е съобразен с международните норми¹⁷.

Законът за защита на потребителите и за правила за търговия гарантира правата и икономическите интереси на потребителите, слага ред на пазара и създава съвместима с европейските норми рамка за регулиране на стандартите на поведение на стопанските субекти, която да съдейства за подобряването на тяхната конкуренто-

17 Republic of Bulgaria: Recent Developments and a Review of the Economic Program. World Bank, Brussels, April 1999, p.14

способност.

Въннотърговската политика на страната създава предпоставки за развитие на конкурентни предприятия (в т.ч. МСП). Задачата на тази политика е да се осигури баланс между необходимостта от запазване на определено равнище на заетост и доходи и стремеж към стимулиране на националната конкурентност на основата на отвореност към пряко въздействие на глобалната конкуренция.

Въннотърговският режим и митническата тарифа са основни инструменти за цялостно реструктуриране на икономиката. Отпадна прилагането на *експортни и временни импортни такси*. Няма и количествени ограничения при вноса и износа. По отношение на **нетарифните мерки** също е отбелязан значителен напредък. *Забраните за износ и внос* се основават на закон, международен договор или специален акт на правителството. Прилаганият *регистрационен режим* при износа и вноса е изключително с цел наблюдение на търговията с основни стоки. Обхватът на стоките, включени в този режим, е значително редуциран. *Разрешителният режим* по износа и вноса и транзитното преминаване се основават изключително на съображения за опазване на обществения морал, ред и сигурност, за закрила живота и здравето на хората, животните и растенията, на националните богатства с художествена, историческа или архитектурна стойност. Усъвършенствана е процедурата по издаване на удостоверения, като е съкратен периодът (до два дни) и е намален до минимум броят на оторизираните органи. В резултат на всички тези промени кръгът от стоки, за които се прилагат нетарифни мерки, вече е силно ограничен, а това улеснява търговската дейност на МСП.

Либералният и с постоянен характер въннотърговски режим създава благоприятен бизнес климат за функциониране на МСП. Основен инструмент на търговската политика остава **митническата тарифа**. Прилаганият вече повече от година нов Закон за митниците позволява значително хармонизиране с този на ЕС. Заключениеето на

Европейската комисия е, че този закон и разпоредбите за прилагането му, влезли в сила през януари 1999 г., са изградени според постиженията на правото на ЕО.¹⁸

Митническата тарифа отговаря на изискванията на Световната митническа организация — Брюксел. Мерките на тарифната политика са насочени към постигане на стабилна и предсказуема бизнес среда. В съответствие с поетите ангажименти в рамките на СТО продължава ежегодното намаляване на *средноаритметичната ставка* за третиране “най-облагодетелствана нация”, както и максималната ставка на митата. От началото на 2000 г. средноаритметичната ставка е 13,88% (при 15,2% през 1999 г. и 17,85% през 1998 г.), в т.ч. за промишлени стоки — 10,99% (при съответно 12,56% и 15,25% за предишните две години) и за селскостопански — 24,00% (при съответно 24,61% и 27,31%). *Средно претегленото мито* на база вноса за първото полугодие на 1999 г. (без да се отчитат преференциите) е 8,56% (7,05% за промишлените стоки и 24,3% за селскостопанските). Ако се отчетат и преференциите по различните споразумения за свободна търговия, то става още по-ниско, тъй като 60% от търговията е със страни, с които България има сключени такива споразумения. Така например средната ставка за промишлени стоки за страните от ЕС от началото на 2000 г. е 2,09%, като по-голямата част от този внос е безмитна; за тези от ЕАСТ — 2,08%; за Турция — 1,97%, за Унгария — 0,92%, за Полша — 0,08%, за Румъния — 0,01%, за Македония — 4,98%. Вносът на промишлени стоки от Чехия, Словакия и Словения е безмитен.

Благоприятният ефект от либерализацията на търговията се изразява в понижаването на цените на стоките, а оттам - и в повишаване на покупателната способност на потребителите. Засиленото присъствие на чужди фирми ускорява реструктурирането на националната икономика

18 1999 Regular Report From the Commission on Bulgaria's Progress Towards Accession, p.53.

и спомага за по-бързото излизане от пазара на нежизнеспособните производства и фирми и пренасочване на наличните ресурси към по-ефективна дейност. Това подпомага пазарната ориентация на МСП.

Обнародваната от ДВ българска митническа тарифа за 2000 г. обаче не включва намалените мита, договорени със споразуменията за свободна търговия с ЕС, ЕАСТ, ЦЕФТА, Турция и Македония, както и ограниченията на митата, прилагани в рамките на договорени квоти, съобразени със задълженията по СТО. Това затруднява силно ползването ѝ от МСП, които трябва да търсят самите споразумения и приложенията към митническата тарифа, за да получат необходимата им информация.

Анализът на степента на ценовата и търговската либерализация показва, че в много отношения тя надхвърля нивото, характерно за страните от първата вълна за присъединяване към ЕС. Общото заключение на ЕБВР е, че е *постигнат съществен напредък в либерализирането на търговския и валутния режим*. Оценката за България според скалата и методологията на банката е 4+¹⁹. Това е максималната оценка и означава, че у нас в значителна степен се прилагат стандартите, характерни за промишлено развитите страни (България е член на СТО, премахнати са нетарифните ограничения, намалени са митата). Нещо повече, чуждите инвеститори в България, обединени от БИБА, в своята “Бяла книга за чуждите инвестиции - 1999” заключават, че: *Българският пазар е “свободен пазар” във всякакъв смисъл на този термин. За съжаление това означава също, че този пазар е открит за “дъмпинг” и “нелоялна” конкуренция от страна на субсидирани стоки. България трябва да разработи стратегия за защита на местния пазар от такава практика.*

19 EBRD Transition Report 1999.

3.2. МНОГОСТРАННИТЕ И ДВУСТРАННИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ – ПРЕДПОСТАВКА ЗА УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ

Търговските споразумения предоставят нови възможности за разширяване на износа на МСП, като създават по-добра среда за техния експорт, без директно да ги стимулират. За да могат МСП да се възползват от тях, трябва да бъдат добре популяризирани. Към познаването им предприятията трябва да добавят достатъчна гъвкавост, за да имат конкурентно производство. В противен случай контрагентите са тези, които се възползват от предимствата на споразуменията, като намаляват още повече конкурентността на българските МСП.

Един от основните приоритети в областта на многостранната търговско-икономическа политика на България е участието ѝ на равнопоставена основа в по-нататъшната либерализация на световната търговия. **Членството на България в СТО** е основа за регулиране на икономическите ѝ отношения с останалия свят. Предимствата се изразяват в разширяване на достъпа на българската експортна продукция до националните пазари на страните, членки в СТО, и прогресивно намаляване на тарифните и нетарифните бариери, както и в национално третиране на българските стоки (а по-късно и на капитали, услуги и работна сила) на тези пазари. Присъединяването към организацията разшири възможностите на българските МСП да използват либерализацията на световната търговия и глобализацията на производството за конкретни стопански цели и същевременно като гаранция за съблюдаването на утвърдените правила за международна търговия и провеждане на разумна търговска политика в условия на висока степен на прозрачност и предсказуемост в икономиката. Това е от голямо значение за МСП, които не разполагат с достатъчно средства и възможности да се борят с нелоялните търговски практики на международните пазари.

Последните изменения във външнотърговския режим на

страната са пряка последица от членството в СТО и договореностите с международните финансови институции. При премахването на редица ограничения и при ежегодното изготвяне на Митническата тарифа на Република България се отразяват поетите тарифни задължения по достъпа до пазара и задълженията по отделните многостранни търговски споразумения. Целта на тази политика е последователно намаляване на защитата и подкрепата на определен сектори в страните членки. *България обаче не прилага експортни субсидии* и на сегашния етап стои по-скоро въпросът за неравнопоставеността на страната и нейните икономически субекти в сравнение с други страни, членки на СТО, поради този либерален режим. Това поставя за момента българските МСП в неравностойно положение на международните пазари.

Присъединяването към европейските структури и интегрирането в изграждащата се нова общоевропейска архитектура е стратегическа цел за България. Тази задача предизвиква радикално реструктуриране на икономическата и търговската политика. Основавайки своята търговска политика върху дисциплините на многостранната търговска система, България получи възможност да преговаря с Европейската общност за сключване на споразумение за асоцииране, а впоследствие — и за договаряне на пълноправно членство.

Известно е, че съгласно разпоредбите на Споразумението за асоцииране на България към ЕС, подписано на 8.3.1993 г. и влязло в сила от 1.2.1995 г., България и Общността се ангажират да установят зона за свободна търговия в рамките на преходен период от 10 години и в съответствие с нормите на ГАТТ. Митата и таксите с равностоен ефект за българските промишлени продукти бяха премахнати от 1.1.1998 г., а от 1.1.1999 г. отпаднаха и квотите за българския текстил.

Търговията със селскостопански стоки между България и ЕС се основава на взаимно предоставени преференциални тарифни квоти, които осигуряват подобряване на пазарния

достъп. Предвидено е ежегодното им нарастване най-малко с 5% за българския селскостопански износ. Размерът на митата възлиза на 20% от конвенционалните мита на Общността, като за някои особено чувствителни за България стоки (като т.нар. “червени плодове”) намалението на митата достига до 40—50% от митата MFN (най-облагодетелствана нация). По отношение на преработените селскостопански стоки от 01.07.1997 г. Общността, намалява със 7,5% годишно базовите мита за основните продукти. Преференциалните мита по вноса на селскостопански стоки с произход ЕС в България са 70% или 85% от митата MFN в рамките на количествените лимити.

В резултат на пълното премахване на митата и таксите с равностоен ефект бе изградена *зона за свободна търговия с промишлени изделия*. За чувствителните стоки, като металургични продукти и текстилни изделия, бе осъществена ускорена либерализация с *премахването на количествените ограничения* и митата при износ на пазара на Общността. Запазват се обаче възможностите за т.нар. “мерки за търговска защита” (safeguards), които съгласно чл.113 на Договора за ЕО се прилагат в случай на дъмпинг или субсидии. Спрямо българския износ на селскостопански стоки в ЕС продължават да се прилагат минимални импортни цени със сезонни ограничения, компенсационни такси и др.

Всичко това дава отражение върху обема на стокообмена между България и ЕС. Разширеният достъп до пазара на Общността вследствие на *подписаното Споразумение за асоцииране доведе до съществена промяна в географската структура на българската търговия* и превърна европейските страни в основни търговски и инвестиционни партньори на България (51,8% от общия стокообмен на страната, в това число 48,6% от общия внос и 52,6% от общия износ). За периода 1992—1999 г. общият обем на взаимния стокообмен нараства близо два пъти и от 2,5 достига 4,7 млрд. долара. През първата половина от

периода нарастването на стокообмена се дължи главно на увеличението български износ, докато за втората е характерно задържането на износа и изпреварващото нарастване на вноса. Така за целия период българският износ регистрира нарастване от 80%, докато вносът от ЕС — увеличение с 90%. Засилената конкуренция вследствие на единния вътрешен пазар лиши до голяма степен българските износители и производители от възможността да се възползват от предоставените изгоди. Още повече, че ако България има някакви сравнителни предимства, те са в производството на стоки, които в ЕС се смятат за чувствителни и вносът им се ограничава в най-голяма степен с помощта на различни защитни мерки.

При износа на селскостопанска продукция влиянието на договореностите по споразумението не е така ясно изразено. Въпреки намаления размер на митата и изравнителните такси в рамките на определените количествени квоти относителният дял на селскостопанския износ показва тенденция на намаляване през последните години за сметка на вноса на такива стоки от европейските страни. Ясно е, че предоставените концесии не са единственият фактор за подобряване достъпа до пазара и за чувствително нарастване на износа. В много случаи тарифните квоти остават неусвоени, тъй като намаляването на митата и изравнителните такси се оказва недостатъчно, за да направи българските стоки конкурентоспособни и да стимулира износителите и производителите на селскостопанска продукция. Най-пълно се усвояват квотите за живи животни и месо от дребен рогат добитък, вино и необработен тютюн, където основни износители отново са МСП. При този износ обаче се прилагат различни специфични изисквания, които в много случаи играят ролята на нетарифни ограничения (специална маркировка на живите животни, изискване да не са ваксинирани с определени ваксини, санитарни стандарти спрямо кланиците и т.н.).

Нарастването на дела на ЕС в износа на България може да се разглежда до известна степен като израз на *успеш-*

ната адаптация на българското производство към изискванията на западноевропейския пазар. Част от МСП обаче все още не осъзнават напълно последиците от Европейското споразумение и перспективите на бъдещата интеграция за собствения им бизнес.²⁰ Либерализацията на търговията с ЕС предлага големи възможности за реализацията на българските МСП и за тяхната интернационализация, но в същото време ги изправя пред необходимостта да се справят с повишената тежест на нетарифните бариери и пред силната конкуренция на местните МСП, които са обект на целенасочено стимулиране от страна на Общността. В преговорите за присъединяване на България към ЕС главата за малките и средните предприятия беше една от първите отворени и сравнително бързо затворени, като се изхождаше единствено от наличието на съобразен с международните правила и европейското законодателство Закон за МСП. Политиката на ЕС към МСП обаче не се свежда само до влизането в сила на определен закон, а включва целенасочени действия за създаване на благоприятна икономическа и правна среда за тяхното развитие, за повишаване на конкурентоспособността им и активното им включване в международното разделение на труда.

Присъединяването на България към ЕС означава, че ще трябва не само да приемем неговото законодателство, но и да създадем условия за провеждането на неговата политика в за стимулиране развитието на МСП, за да бъдат готови българските предприятия да се присъединят към системата на сътрудничество между МСП в страните от ЕС, както и да участват в различните програми за тяхното подпомагане. Всичко записано в специализираните програми на ЕС за МСП важи с още по-голяма сила за българските. Те едва сега започват да си пробиват път и трябва да станат част от национална програма за изграждането и дейността им като средство за подпомагане

20 Доклад за МСП в България 1996-1999 г., АМСР — ФРП, ЦИР, 2000.

конкурентоспособността на цялата икономика. Още повече, че България вече се присъедини към Третата многогодишна програма за МСП в ЕС.

Мрежата от евроинфоцентрове в страната е крайно недостатъчна за стимулиране на МСП. Установяването на контакти с партньори от ЕС не би могло да бъде от особено голяма полза, ако на представителите на малкия и средния бизнес липсва достъпна информация за изискванията на интегрирания европейски пазар. Българските производители и износители не биха могли да се адаптират към тези изисквания без активната намеса от страна на държавата под формата на опростяване на административната и правната среда за развитие на бизнеса, подобряване на финансовата среда и разширяване достъпа на МСП до финансиране и до нови пазари, обучение по маркетинг и управление на качеството, спешно въвеждане на съответните европейски стандарти. Оцеляването на българските МСП на интегрирания европейски пазар ще зависи много от подобряването на тяхната организация и засилването на сътрудничеството между тях. Най-важното условие си остава повишаването на тяхната конкурентоспособност чрез издигане на технологичното им равнище на базата на стимули за участието им в изследвания, иновации и обучение.

Интеграцията на България в ЕС има дълбоки последствия за икономическата ѝ политика, както и за фирмената политика на икономическите ѝ субекти. С Европейското споразумение се поставя началото не само на либерализация на търговията, т.е. на свободното движение на стоки, но и на постепенното установяване на свободно движение на услуги, капитали и хора. В много отношения България е достигнала по-висока степен на търговска интеграция с Европейския съюз в сравнение с някои страни членки в момента на присъединяването им (например Гърция и Италия). В този смисъл независимо от географската отдалеченост на страната в сравнение с останалите асоциирани страни увеличеният стокооборот

със страните членки и отмяната на по-голяма част от тарифните и нетарифни ограничения по вноса от Европейския съюз са показателни за възможностите на българската икономика да се справя с конкурентния натиск.

България е страна по **Многостранното споразумение за свободна търговия на страните членки на ЕАСТ - Швейцария, Лихтенщайн, Норвегия и Исландия**. Съгласно договореностите на споразумението от 01.01.1998 г. вносът в ЕАСТ на промишлени стоки от България е безмитен. Още в началото на 1998 г. страната изравни преференциалното митническо третиране на страните от ЕС и ЕАСТ по отношение облагането на вноса на селскостопански стоки и премахна едностранно митата по вноса на някои тарифни позиции на текстилни стоки от страните членки на ЕАСТ с оглед изравняване митническото третиране с това спрямо ЕС. Либерализацията в рамките на ЕАСТ предвижда формирането на Зона за свободна търговия между петте страни до 01.01.2002 г. Отражението на това споразумение върху стокообмена е относително ограничено поради значително по-малкия обем търговия.

С подписване на Споразумението за присъединяване на България към **Централноевропейското споразумение за свободна търговия** страните се ангажираха в рамките на преходен период постепенно да премахнат всички вносни и износни мита, таксите с равностоен ефект, количествените ограничения и мерките с равностоен ефект, както и да не въвеждат нови във взаимната си търговия. Изпълнението на този ангажимент по отношение на конкретните стоки и срокове за премахване на митата се договаря на двустранна основа. Така от началото на 1999 г. митата на повече от 80% от търгуваните промишлени стоки бяха премахнати, като за останалите ставките са намалени (между 25 и 60% от базовите мита) с оглед на постепенното им премахване в бъдеще. Предвижда се от началото на 2002 г. търговията с промишлени стоки между страните членки да стане напълно безмитна. В областта на търговията със селскостопански стоки Споразумението

предвижда формиране на три групи: стоки с нулеви мита; стоки, търгувани с намалени единни мита; стоки, за които страните двустранно си предоставят концесии.

Очакваше се, че с влизането в сила на споразумението за присъединяване на България към ЦЕФТА ще се получи известен тласък на взаимната търговия. Действително нарасна обемът на стокообмена главно за сметка на вноса от ЦЕФТА. *Намаляването или отпадането на митата при вноса на някои български промишлени изделия подобри достъпа до пазара* и премахна дискриминацията спрямо другите източноевропейски изделия, но не доведе автоматично до значително нарастване на търсенето на българска продукция. Това се дължи на различния експортен потенциал в резултат на различната скорост на възстановяване на националните икономики, на изоставащия темп на реформите в България в сравнение с другите страни от ЦЕФТА, на относително по-малкото значение на търговията ѝ с тях в сравнение с това за страните учредителки. Същевременно почти всички стоки, в т.ч. и промишлените изделия, за които митата падат, имат безмитен достъп и до пазара на ЕС по силата на договора за асоциирано членство. Той е с по-голяма поглъщателна способност и по-атрактивен, което е важен фактор за териториалното разпределение на търговията.

Въпреки всичко не може да се пренебрегва фактът, че присъединяването на България към ЦЕФТА ѝ осигурява свободен достъп до един 100-милионен пазар, както и възможност за предприемане на координирани действия и съвместни изяви по отношение на трети страни, участие в редица важни международни икономически организации. Всичко това в крайна сметка ще допринесе за сближаване на позициите на асоциираните към ЕС страни в европейския интеграционен процес. Отчитайки факта, че България става част от по-голямо пазарно пространство, може да се очаква значително повишаване на инвеститорския интерес.

Страните от **Югоизточна Европа** заемат важно място в българската външна търговия не само предвид относител-

ния им дял (17–18%), но и реализираните значителни положителни салда за България. Това са традиционни партньори и успешното развитие на търговскоикономическото сътрудничество се определя от влиянието на редица благоприятни фактори: общите граници, близките до голяма степен проблеми в социалноикономическото развитие, географското разположение, което обуславя възможностите за мащабни инфраструктурни проекти, и т.н. Същевременно обаче по-голямата част от търговските връзки на страните от региона продължава да е ориентирана към държави, разположени извън региона. Преодоляването на последиците от Косовската криза и прилагането на Пакта за стабилност са благоприятни предпоставки за активизиране и либерализиране на двустранните търговско-икономически връзки в региона. България стана инициатор за създаване на зони за свободна търговия с партньорите си от Югоизточна Европа.

През юли 1998 г. беше подписано **Споразумение за създаване на зона за свободна търговия с Турция**. С влизането му в сила от 1.01.1999 г. 90% от българския износ на промишлени стоки стана безмитен. Двете страни поеха ангажимент да либерализират напълно търговията си с промишлени стоки до 01.01.2002 г. При търговията със селскостопански стоки те постепенно ще намаляват митата двустранно в рамките на договорени тарифни квоти. През първата година от действието на Споразумението очакваният положителен ефект не беше постигнат. Не се реализира значително нарастване на стокообмена, но и задържането му на равнището от предишната година (около 455 млн. долара) при общ спад вече е успех. За високата степен на либерализация на пазара говори бързото нарастване на вноса на турска продукция в България (с 30%). Българските износители обаче реагират по-бавно и още не са оползотворили благоприятните възможности, разкривани от влязлото в сила Споразумение. Оживлението в българския износ през третото тримесечие на 1999 г. и началото на 2000 г. дава основание да се смята, че тенденцията ще продължи и през

цялата година ще бъдат реализирани по-големи обеми.

През 1999 г. беше подписано и **Споразумение за свободна търговия с Македония**, което се прилага от 1.1.2000 г. и предвижда изграждането на зона за свободна търговия между двете страни до 1.1.2005 г. Вярно е, че стокообменът е сравнително ограничен по обем (около 130 млн. долара, 1,5% от стокообмена), но либерализирането на двустранната търговия ще даде възможност за неговото бързо увеличаване. Македония започва да се превръща във важен партньор за България — износът през 1999 г. показва нарастване с повече от 30%, а вносите на някои селскостопански суровини се оказва от голямо значение за производството на редица хранително-вкусови стоки.

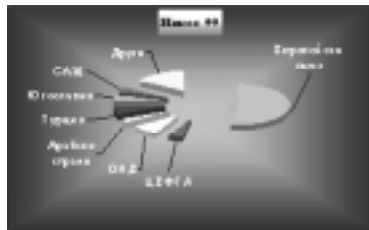
Безспорно *активната външнотърговска политика, насочена към създаване на зони за свободна търговия на двустранна основа с оглед премахването на всички нетарифни пречки и разширяване на търговията*, е ход в правилната посока. Преговорите за създаването на зони за свободна търговия с други балкански страни все още са на етапа на експертното проучване. Усилено се работи по подготовката на нови споразумения за свободна търговия със страни извън региона — Израел, Мароко, Литва, Латвия, Естония.

3.3. СТИМУЛИРАНЕ НА ИЗНОСА

Единодушно е мнението на МСП, че липсва активна политика за стимулиране на износа. Сред деловите среди се утвърждава убеждението, че се пренебрегва практическото му значение като важен фактор за постигане на растеж. Резултатът показва, че на практика *не се провежда целенасочена политика, която да създаде предпоставки за насърчаване на българския износ*. Липсва ясно заявен интерес в обществото за необходимостта от национална стратегия за стимулиране на експорта и значително подобряване на ефективността на вече създадените държавни структури, натоварени с подобни задачи - Център за насър-

чаване на износа, Агенция за експортно застраховане и др.

Засега единственият начин, по който се насърчава износа, е осигуряването на подобрен достъп за българската продукция до външните пазари посредством сключва-



нето на споразумения на двустранна и много-странна основа. Не е формулирана и не се провежда определена индустриална и търговска политика, които да идентифицират и насърчават износа на конкурентна продукция. Поддържането на такава позиция е характерно за високо развитите икономики с добре функциониращ национален пазар и вече завоювани добри позиции на международния пазар. За недостатъчно развитите икономики, изпитващи потребност от бърз икономически растеж, е характерно *провеждането на експортно ориентирана политика въз основа на отваряне на икономиката и насърчаване на конкурентния износ*. Когато бъде ясно заявено намерението за такава политика и се идентифицира конкурентният износ на страната, определянето на мерките за неговото насърчаване няма да бъде трудна задача. Наличието на приоритети в политиката не означава дискриминация или протекционизъм, а обхващане на процесите.

В последния Доклад на Европейската комисия за напредъка на страната по присъединяването ѝ към ЕС се констатира, че *България все още няма външнотърговска стратегия и цялостна ефективна политика за отваряне*

на икономиката²¹, която да спомогне за намиране на оптималното съотношение между протекционизъм и либерализация за постигане на положителен ефект от балансираността на вътрешното и външното равновесие. Такава стратегия в действителност има, но тъй като все още се избягва дефинирането на държавно ниво на експортния профил на страната и ангажиментите на държавата към неговото развитие, наличната стратегия остава само пожелателна.

Анализът на обема, динамиката и структурата на стокообмена дава възможност да се проследят настъпилите през последните години съществени промени и да се направят изводи за възможностите на МСП и равнището на тяхната конкурентоспособност. През периода 1992-1999 г. стокообменът нараства с 12,5% от 8,4 млрд. долара на 9,4 млрд. долара, като за това време износът се увеличава само с 1,2% и възлиза на 4 млрд. долара, докато вносът отбелязва повишение с 22,4% и достига 5,5 млрд. долара. През 1999 г. страната регистрира за пореден път отрицателен търговски баланс, който е най-голям от началото на периода и е 1,5 млрд. долара. Към юни 2000 г. салдото отново е отрицателно и е 819 млн.щ.д.

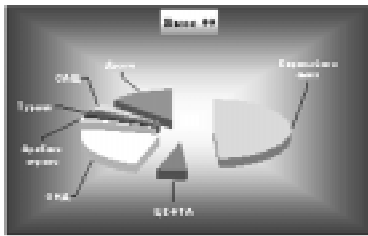
Най-голямо нарастване през анализирания период отбелязва износът за страните от ЕС — 80,9%. Значително по-малко е нарастването при балканските страни — 3,3%, а за всички останали групи се констатира намаляване. Особено голям спад отбелязва износът за Русия — 72,3%, докато за ОНД намалението е 51,8%. Това е резултат преди всичко от формиралата се тенденция на активен износ за някои от републиките от ОНД — Армения, Грузия, Молдова.

Структурата на износа по отделни страни потвърждава извода за европейската ориентация на износа на България — през 1999 г. западноевропейският дял възлиза на 52,6% срещу 37,7% за 1995 г. и 29,4% през 1992

21 1999 Regular Report from the Commission on Bulgaria's Progress Towards Accession.

г. Средно за периода този дял е 40% и говори, че вече е променено дългогодишното териториално разпределение на износа на три почти равни части в три направления: страните от Централна и Източна Европа (в това число ОНД), западноевропейските държави и страните извън Евро-пейския регион.

Най-динамичните промени във вноса през анализирания период се свързват отново със страните от ЕС - увеличение с 91,5%. За страните от ОНД това увеличение е 25,8%, за Русия — 13,8, за страните от ЦЕФТА — 44,4% и т. н. Изобщо



вносът от всички групи страни бележи повишение, като от страните от ОИСР нараства с 61,7%, а от страните от Централна и Източна Европа — с 22,8%.

Половината от стокообмена на страната през 1999 г. е свързана с Русия (13,9%), Германия (12,8%), Италия (10,8%), Гърция (6,9%) и Франция (5%). Ако се прибавят Турция (4,8%), САЩ (3,4%) и Белгия (2,8%), делът достига 60%. Тези страни остават водещи през целия анализиран период. Особено голяма е концентрацията при вноса — близо 40% се падат на традиционните ни партньори Русия и Германия, докато при износа 40%-ната граница се постига от първите 4 страни - Италия, Германия, Гърция и Турция. Този факт свидетелства за *тясната обвързаност на търговските връзки на България с дългогодишни традиционни партньори.*

Концентрацията на географската насоченост е добра предпоставка за подпомагане дейността на МСП, като се използват ефективно досегашните служби по търговско-

икономическите въпроси на България зад граница. Необходимо е пилотно да се въведе практиката на редовно тримесечно информиране например чрез Търговски вестник и/или страницата на МИ в Интернет за промените в икономическата конюнктура на тези водещи страни в българската външна търговия и на местните пазари на водещите български конкурентни стоки. Паралелно би трябвало те да изпращат тази информация и на основните браншови организации в България съобразно техния професионален интерес.

Така би могло да бъде променено негативното отношение на голяма част от МСП към тези служби и тяхната категорична оценка, че досега не са им били полезни.

Анализът на *стоковата структура* през периода 1992—1999 г. показва, че първите места в стокообмена се заемат от едни и същи раздели: минерални продукти, машини и апарати, текстил, неблагородни метали, изделия на химическата промишленост, транспортни съоръжения, изделия на хранителната промишленост. Делът на тези стокови групи през целия период е около 80% и като цяло определя облика на българската външна търговия в стоков аспект. На останалите 14 стокови групи от Хармонизираната система се падат само 20%. Главната промяна в стоковата структура на стокообмена се свързва с продукцията на текстилната промишленост, чийто дял от 7,1% през 1992 г. се повишава до 14,4% през 1999 г., както и с изделията на хранителната промишленост, чийто дял падна от 9,6% през 1992 г. на 5,2% през 1999 г. И в двата сектора МСП играят водеща, ключова роля. През целия период на първо място са минералните продукти с дял около 22%, но и тук наред с големите предприятия има и значителен брой участници — МСП.

През последните години в българския износ се наблюдават процеси, които отслабват позициите на продуктите на химическата и хранителната промишленост, на металите и изделията от тях; позициите на машините и апаратите на практика остават непроме-

нени, а текстилните материали заемат все по-силни позиции. Тук веднага следва да се отбележи, че преобладаващата част от текстилната ни промишленост работи на ишлеме, а това обяснява големите обеми в търговията както при износа, така и при вноса. Като се има предвид, че текстилните материали и изделията от тях заемат 19% от износа за ЕС (в т.ч. 27% от този за Германия, 23% за Франция, 20% за Италия, 17% за Гърция), ясно е, че нарастването му се дължи на либерализирането на търговията с ЕС и отпадането на количествените квоти от началото на 1999 г. Същото се отнася и за металите, чийто дял в износа ни за ЕС е 23% (за Белгия 56%, Италия 25%, Гърция 24%). В износа ни за Германия те са на второ място (17%) след текстилните изделия.

На равнище конкретна стока до 1995 г. цигарите оглавяват експортната листа, като през 1996 г. отстъпват първото място на дизеловото гориво, а през 1997 г. напред излиза нерафинираната мед, която се задържа на първо място и през 1999 г. На първите десет стоки се падат 17% от износа на страната. Сред тях са *газъл, калцинирана сода, електроенергия, сушен тютюн, вино, санитарна водопроводна арматура, тениски памучни, медикаменти, медна руда, цинк* и др. Първите 20 стоки заемат 27% от износа, а първите 50 стоки — 44%. Голяма част от тези стоки са предмет на дейността на МСП.

Вносът през анализирания период е по-динамичен и при него се наблюдава увеличение почти за всички стокови групи. На първите две места в структурата на вноса неизменно са минералните продукти—енергоресурси и машините и електрооборудването. Вносът на минерални продукти формира през последните две години 25% от общия внос, докато през предходните години той варира между 30 и 40%. Независимо от намаляването на относителния дял на тази стокова група данните говорят за висока степен на концентрация. Съвсем ясно се откроява засиленото присъствие на текстилните материали и изделията от тях (увеличение на относителния дял през

анализирания период от 6,3% на 11,6%) и на машините и електрооборудването (увеличение на дела от 13,3% на 20,2%). Това всъщност са стоковите групи с едно от най-големите увеличения на стойностния обем на вноса. Със сигурност може да се твърди, че увеличеният обем на вноса на текстилни изделия резултира в нарастване на износа. Може да се очаква, че ускореният внос на инвестиционни стоки, т.е. на средства за производство, също ще заработи в полза на износа (макар и на по-късен етап).

В стоковата импортна листа преобладаващ дял продължава да заема суровият нефт — 10—16%. Заедно със следващата го стока (природен газ) формират от 16 до 26% от общия внос на страната. На първите десет стоки през 1999 г. се падат 27% от общия внос на България, на първите 20 стоки — 31%, а на първите 50 стоки — 39%.

За конкурентоспособността на българската експортна продукция може да се съди по показателя **“условия на търговия”**, представляващ съотношение между изменението на експортните и импортните цени. Разчетите показват, че *през периода 1992-1999 г. условията за българската външна търговия като цяло са се влошили*, но при отделните стокови групи се наблюдават значителни различия: по-голямата част от стоковите позиции се реализират при влошени условия на търговия; за около 38% от позициите условията са се подобрили, като те представляват близо 40% от целия износ. От гледна точка на стоковия аспект най-голямо подобрене на условията на търговия през периода се наблюдава при живите животни (4 пъги), обувките (3 пъги), оптичните, фото-графските и кинематографските инструменти (2,3 пъги), минералните продукти (2,1 пъги). Между стоковите групи с подобрени условия на търговия последното място се заема от текстилните материали и изделията от тях (32% спрямо базисната година). Този показател дава възможност да се определят секторите със значителни конкурентни предимства за българските производители. Текстилните материали и изделията от тях, обувките и минералните продукти

представляват 32,4% от българския износ, характеризират се с увеличение на физическия обем на износа, по-бързо нарастване на экспортните от импортните цени (непрекъснато подобряващи се условия на търговия) и повишаване на покупателната способност на износа им. Всичко това е добър атестат за конкурентоспособността на предприятията, произвеждащи тези экспортни изделия.

Анализът на **водещите 50 конкурентни стокови позиции** в българския износ показва, че сред тях са такива изделия, като вино, цигари, козметика, медикаменти, текстил, пшеница, тютюн на листа, части за обувки и др., произведени главно от МСП. Това означава, че като се изключат продуктите на такива отрасли, като химия, нефтопреработка, цветна и черна металургия, *голяма част от производителите и износителите на конкурентна продукция от отраслите винопроизводство, обувна и текстилна промишленост, фармацевтична промишленост, селско стопанство и други са МСП.*

Преобладаващата част от този конкурентен износ се реализира на висококонкурентни **пазари** (в ЕС отиват 28% от аграрния износ и 52% от промишлените стоки). Концентрацията на конкурентния износ може да се демонстрира с помощта на следните данни: над 50% от износа по 30 позиции се насочват към ЕС, при 22 от тях този износ надхвърля 60%, при 14 от тях достига 80%, а при 6 от тези позиции дори надхвърля 90%. Това са горни части за обувки — 99,3%, агнешко месо — 95,6%, панталони от памук — 94,9%, женски блузи от памук — 93,8%, женски блузи от изкуствени влакна — 93,5% и фланелки от памук — 91%. С изключение на агнешкото месо за всички останали позиции е характерен големият обем ишлема, т.е. износ на продукцията с много нисък дял на добавената стойност, произведена на основата на вносни машини, технологии и суровини. По същество това е продукцията, която не дава добри възможности да се правят изводи за състоянието и потенциала на българската текстилна, шивашка и обувна промишленост.

Друг основен пазар за конкурентния износ са страните, с които България има сключени споразумения за зони за свободна търговия (Македония, Турция, ЦЕФТА). Третата група конкурентни стоки се насочва в страните, с които България има само споразумения за търговия, и където има възможност за договаряне на по-добри условия. Така например 88% от изнасяната паста за зъби отива в страните от ОНД и само 2% в ЕС. В страните от ОНД се изнасят 66% от цигарите, 74% от медикаментите и 80% от козметичните продукти. Интерес представлява териториалната насоченост на сиренето (35% в арабските страни и още 36% в страните от НАФТА) и на пшеницата (21% в Турция и 15% в арабските страни).

Анализът показва, че за *преобладаващата част от конкурентния износ ишлемето е типична характеристика*. По същество в работата на ишлеме няма нищо лошо. То включва внос на инвестиционни стоки, технологии и суровини с цел последващ износ, създаване на работни места, натоварване на производствени мощности, осигуряване на пазар за произведената продукция. Всички тези предимства не могат да бъдат пренебрегнати в условията на бавно излизащата от криза българска икономика, но *при ишлемето се използва главно евтината работна ръка и не се създава значителна добавена стойност*. То води до загуба на търговската марка и размиване на българската характеристика на експортната продукция. Ако се приеме, че 60—70% дял на ишлемето в износа на дадена стока води до загуба на българското, трудно може да се говори за български износ при спортните обувки, горните части за обувки, женските блузи, панталоните от памук, вълнените костюми, нерафинирания цинк и горещовалцуваните рулони, при които делът на ишлемето варира между 90% и 99,7%. Следователно голяма част от конкурентната експортна продукция на страната просто “потъва” в международните пазари, без да остави българска следа.

Друг важен въпрос от анализа на стокообмена през периода 1997—1999 г. е **обновяването на стоковата струк-**

тура на износа, т.е. появата през последните две години на “нови” стокови позиции (които до този момент не са фигурирали сред първите 100). Около 80% от тези стоки са промишлени изделия, като 30% от тях са от групата на текстилната и шивашката промишленост. Това по същество показва, че ишлемето като начин на производство и износ продължава да си пробива път в българската икономика. От аграрните стоки тук може да се включат: царевица, храна за животни, слънчогледово масло, гъби, бутчета и разфасовки от гъски и патици. В групата на машините попадат шаситата за автомобили с двигатели, само двигатели и пробивни инструменти. Освен това се появява и износ на машини и апарати за подготовка или преработка на тютюн, но в съчетание с износа на суровия тютюн вместо цигари. Този факт е резултат от действията на българското правителство по преодоляване на митническите бариери (преди всичко на руския пазар) при износа на цигари посредством създаване на смесени предприятия и изнасяне на производството на територията на Русия. Бързото изтласкване на санитарния фаянс на предни позиции (през 1999 г. той заема 0,53% от износа) пък е резултат от ефективната американска инвестиция в Севлиево. От останалите стоки, обновяващи экспортната структура на българския износ, може да се отбележат: фотографски плаки и филми, столове с рамки от дърво, латекс, сребро в необработени форми, изделия от нековък чугун, дъбов и буков дървен материал, запушалки, електрически лампи (нощни и настолни) и др.

Какво би могло и би трябвало да се направи за МСП в тази област? Особено чувствителни са малките и средните фирми към нетарифните бариери за българския износ. Например често срещано изискване е сертификацията на МСП за внедрени системи за управление на качеството съгласно серията ИСО 9000. Към август 2000 г. в България има не повече от 250 такива сертифицирани предприятия. Самият процес, изискващ участието на консултанти и на сертифициращи организации, затруднява фирмите както

от гледна точка на своята продължителност (поне една година), така и на необходимите разходи (няколко хиляди долара). Браншовият подход при сертификацията, заедно с пряко или непряко подпомагане в рамките на международни проекти, би повишил значително конкурентоспособността на българските МСП.

Пазарното изискване за наличие на национален идентификационен номер (НИН) за номериране на артикулите, разговорно известен като “бар-код”, също е особено важно за фирмите, предлагащи стоки за пряка консумация. Тази услуга се предлага у нас по цена в долари и отново представлява значителен разход за малките предприятия. Всяка форма на оптимизиране на този разход задължително ще доведе до повишаване на тяхната конкурентоспособност.

Запазването на търговска марка и всички други дейности, свързани с правата на интелектуална собственост, също са от скъпо платените услуги, без които българските МСП не могат да бъдат конкурентоспособни. Този въпрос възниква с особена острота при фирмите, произвеждащи изделия на ишлема. Те трябва да планират в близките години на база натрупания опит от ишлемето създаване на собствена търговска марка и собствени продукти. Това се налага от факта, че само след няколко години с оптимизирането на двустранните търговски отношения между ЕС и Китай, отпадането на квотите и някои други ограничения, все още съществуващи на този етап, предимството на ишлемето ще бъде загубено.

Тези три примера, свързани с неудобствата, които създават ИСО 9000, бар-кодът, търговската марка, показват необходимостта от разработването на **национална система за ефективно обслужване на МСП**. Само изпълнителната власт, съвместно с браншовите структури, може да планира тези процеси и да предложи улеснения за МСП. Сегашната практика по-скоро натоварва допълнително фирмите и не позволява да се постигнат ефективно развитие и пълноценно българско участие на международните пазари.

Друга възможност за подпомагане конкурентоспособ-

ното производство на стоки за износ от МСП е развитието на свободните икономически зони (обновяване на законодателството и активизиране дейността на съществуващите безмитни зони), които на основата на различни данъчни и митнически облекчения да съдействат за привличането на чуждестранни капитали (“на зелено” или във вече съществуващи предприятия) и за създаване на нови работни места. Известно е, че понастоящем около 30% от световния стокообмен се осъществява в свободни икономически зони. Те се използват като важен инструмент на националните икономики за оптимизиране на търговската дейност, подпомагане на регионалното развитие, подобряване на инфраструктурата, усъвършенстване на бизнес климата, осъществяване на ускорен трансфер на технологии и ноухау, както и на управленски опит, което съдейства за укрепването и развитието на МСП и за повишаването на тяхната конкурентоспособност.

3.4. ПРИВЛИЧАНЕ НА ЧУЖДИ ИНВЕСТИЦИИ

Чуждите инвестиции играят много важна роля за повишаване конкурентоспособността на МСП не само като източник на външно финансиране, но и като възможност за по-широко навлизане на нови технологии и елементи на ефективна корпоративна организация и управление, създаване на иновационна среда и осигуряване на пазари. България има *един от най-либералните закони за чуждите инвестиции* в региона, който създава благоприятен инвестиционен климат в страната. Законът дава право на национално третиране на чуждите инвеститори, гарантира даването на компенсация в случай на експроприация и позволява репатрирането на печалбата. Няма ограничения за размера на чуждото участие във фирмите. Не се контролира валутата, с която разполагат. Чуждите компании имат право да откриват депозитни сметки в твърда валута и в български левове. На чуждестранните компании, регистрирани в България, се разрешава закупуването и притежава-

нето на промишлени и земеделски земи. Освен това законът предвижда приоритет на международните договори, гаранция срещу последващи по-неблагоприятни изменения в законо-дателството и стриктно прилагане на принципа на най-облагодетелстваната нация, както и на недискриминация, установени в двустранните договори за насърчаване и закрила на чуждестранните инвестиции.

Като причини за недостатъчния обем чужди инвестиции в България, наред с нестабилността в региона, обикновено се изтъкват: забавянето на приватизацията на някои големи структуроопределящи предприятия, недостатъчно развитият капиталов пазар, честите промени в законодателството в резултат на усилията за хармонизирането му с европейските и международните стандарти, наличието на бюрократични процедури, затрудняващи и забавящи осъществяването на инвестиционните проекти, ограничената покупателна способност на населението, наличието все още на елементи на нелоялна конкуренция, ширещата се корупция и т.н.

Част от насърчаването на чуждите инвестиции е работата по сключване на договори за взаимна защита. Досега са ратифицирани, подписани и подготвени за подпис договори с редица страни. Подписани са и редица спогодби, съглашения, меморандуми за сътрудничество, споразумения за техническо и финансово сътрудничество, които подпомагат привличането на чуждестранни инвестиции в страната.

Необходимо условие за привличане на чуждестранни инвестиции е систематизирането на положителния опит на МСП в конкурентни отрасли (така наречените "success stories"), който да се използва съвместно от изпълнителната власт и браншовите структури. Тази информация трябва да се разпространява постоянно печатно и в Интернет страниците на гилдиите. АЧИ, ЦНИ, АМСП и търговските представителства на МИ трябва съвместно да я разпространяват чрез редовно българско участие в професионални специализирани панаири и изложби. Малките и средните фирми нито имат финансовите възмож-

ности, нито човешкия потенциал да го правят постоянно. Разбира се, това трябва да става планово по съгласуван и допълващ се начин. Не трябва да се забравя и друго важно изискване на инвеститорите — наличието на предварително изготвени от фирмите инвестиционни пла-нове, от които да става ясно какви са идеите на менидж-мънта за развитието на бизнеса и разширяването на дейността, как ще изглежда фирмата след инвестицията и какво ще донесе това на чуждестранния инвеститор.

3.5. Изводи

1. На този етап може да се смята, че **пазарът в България е напълно либерализиран**. Вносните мита и квоти не са сериозна пречка за навлизане на чуждестранна продукция. Тук по-скоро стои въпросът за защитата на националния пазар от нелоялна конкуренция по линията на контрабандния внос. Реалната **степен на защита на българското производство** може да се оцени като недостатъчна — има се предвид фактът, че средно претеглените мита по вноса, изчислени на база търговски данни, се оказват два пъти по-високи от изчислените на база постъпленията в бюджета от същите тези мита.

Средно претеглено мито	1998		1999	
	<i>ВТ данни</i>	<i>ДБ и ВТ данни</i>	<i>ВТ данни</i>	<i>ДБ и ВТ данни</i>
Селскостопански стоки	24.17 %		23.66 %	
Промислени стоки	10.82 %		10.58 %	
Общо	11.89 %	5.03 %	11.44 %	4.91 %

Вероятно зад това различие между стойностите, изчислени на база на търговските данни и бюджетните постъпления от мита, се крие неравнопоставеност на

българския пазар за редовните инвеститори/търговци. То дава възможност да се правят изводи за състоянието на конкурентната среда и наличието на значим дял “сива” икономика в страната. Съвсем наскоро беше публикуван анализ на Центъра за изследване на демокрацията, направен на базата на огледалната статистика. Той доказва съществуването на сериозни разлики в регистрираните от нашата и от европейската митническа статистика търговски потоци. Това поставя въпроса за разминаване между декларираната и приеманата от митницата митническа стойност, особено чувствителна тема за МСП. Необходим е по-задълбочен *анализ на реалните входящи и изходящи потоци; на причините за появилите се различия; на действителната степен на защита на вътрешния пазар и действителната митническа тежест*. Той трябва да се направи съвместно с изпълнителната власт и браншовите организации, за да се изясни противоречието между верните макроикономически стъпки и реалното им отражение върху микросредата.

2. Това, което липсва особено много на МСП, е достъпна информация за постигнатите договорености във вид, годен за използване. *Необходимо е много по-пълно информационно обезпечаване на стопанските субекти с цялостна и изчерпателна информация за тарифните мерки, действащи у нас, и прилаганите спрямо българските стоки на външните пазари с цел те да могат да се възползват от възможностите на преференциалната търговия. Предоставянето на частична и откъслечна информация за преференциални мита, преходни периоди до влизането в сила на определени изисквания, непълни данни, при това разхвърляни между различни институции, просто пречи на МСП.*

Правителствените и неправителствените структури, които обслужват МСП, трябва да обединят усилията си и да създадат интегрирана система за информационното им обслужване. Става дума за АМСП, ЦНИ, АЧИ, Института по търговия, Комисията по търговия. Едно задълбочено

обсъждане на такова решение и предприемането на съответни действия на тази база би довело до повишаване на ефективността на българската администрация в национален мащаб.

3. Външноикономическите отношения са структурирани и систематизирани в многостранни споразумения, международни и регионални договорености и двустранни спогодби. Това създава значителна степен на предсказуемост поради широко и лесно достъпни правила за деловите среди. Основен проблем за фирмите е *липсата на достатъчна информация и професионални знания за нейното използване*. Става дума за поетите от страната ангажименти във връзка с членството в СТО, за протоколите за адаптиране на Европейското споразумение в областта на селскостопанските стоки, задълженията по хармонизирането на граничния контрол на стоки и т.н. Информационното осигуряване е подходящ начин за държавна намеса и подпомагане на износителите, без да се нарушават принципите на либерализация и свободна конкуренция.

Макросредата за МСП може да бъде затрудняваща, неутрална и поощряваща. За съжаление постижения на България по изравняване на международноправната рамка с тази на глобализираната икономика формално са налице, но практически не може да се използват от МСП поради някои съществени причини:

- недостъпността поради необнародване в ДВ на основни актове. Обемът на информацията от обнародваните и нейната сложност я правят практически непригодна за ползване от МСП, ако не е представена и поддържана в интегриран изчерпателен вид (например интегрирана митническа тарифа);
- липсата на професионално и специализирано обучение за целево прилагане на тези актове от МСП. Правителствените институции и неправителствените организации, твърдящи, че защитават и/или представляват МСП,

нямат капацитет да предлагат и не предлагат такова обучение;

- основните европейски принципи на активен равнопоставен диалог с МСП по време на планирането и изготвянето на актовете е *terra incognita* за българската администрация. ЕС често публикува актове, които предстои да влязат в сила след няколко години. В България актове, влезли в сила от години, не се обнародват и не са широко достъпни. Поради това, независимо от броя на службите, агенциите, палатите и др. “грижещи се” за МСП, единодушна е емоционалната и рационалната оценка за липсата от тяхна страна на капацитет и полезност по отношение на МСП.

Освен това България търгува с повече от 192 страни средногодишно. С част от тях двустранните търговски отношения се уреждат въз основа на достатъчно обхватни споразумения. При други (Русия и Украйна например) липсата на такива споразумения определено влияе отрицателно върху обема, динамиката и ефективността на търговските отношения.

4. Тъй като по-голямата част от износа е насочена към пазари, с които имаме сключени споразумения за свободна търговия, предвиждащи бързо намаляване на митата, те не са пречка за износителите. По-голяма трудност представляват **скритите бариери**, които най-често са свързани с нетарифните мерки при вноса. Те имат за цел защита безопасността на потребителите, спазване на санитарните и ветеринарните изисквания, качеството на стоките и услугите и др. При хармонизирането на българското с европейското законодателство, считано от януари 2000 г., беше отменена заповед 171/1995 г., определяща граничния контрол на качеството, което беше свързано и със забавяне на движението на стоките. Предстои да бъдат приети процедурите и по прилагането на 20-те директиви от Новия подход на ЕС, определящи изискванията за безопасност към редица групи стоки — асансьори, бойлери, детски

играчки, нисковолтово оборудване, строителни продукти, медицинска техника и др.

Тук отново стои въпросът за **достъпа до необходимата информация** както по отношение на самите директиви, така и на изискваната от тях методика за контрол и мониторинг на производствените процеси. Другият проблем е свързан не толкова с тежестта на самите изисквания, колкото с *липсата на изградени структури на национално равнище за защита на потребителите, на признати сертифициращи органи, международно акредитирани лаборатории и т.н.* Това води до необходимостта да се използват услугите на чужди и съответно оскъпява износа.

Липсва пълен **анализ на изпълнението на тарифните квоти** за българските продукти, продавани в ЕС през последните 7 години. По-малко от половината от тях се изпълняват от 50 до 100%. Става дума например за патешко месо (средно изпълнение 50%), замразени ягоди (100%), малини (50%), пчелен мед (100%), замразени зеленчуци (100%), орехи (100%), череши пресни и консервирани (съответно 100% и 60 %), кайсии (100%), сушени плодове (75%), вина пенливи, качествени и “Гъмза” (съответно 70%, 85% и 95%). Изпълнението при други позиции е под 50%: пъпеша (40%), консервирани гъби (48%), лук (45%) (Използвани са данни от Европейската комисия, тъй като не ни е известна българска институция, която да е правила такъв анализ и да предоставя свободно тези данни. Косвена информация за тяхното изпълнение може да се търси от Националната ветеринарномедицинска служба и Управлението по горите при МЗГАР, облагащи износа с някои специфични такси.)

5. Износът все още не е издигнат като национален приоритет. Единодушно деловите среди и професионалистите смятат, че засега трудно се налага сред държавната администрация убеждението за активно подпомагане на конкурентния износ и неговите производители и привличане на стратегически инвестиции в определени дейности,

за да се стимулира икономическият растеж. Защиаваният от някои икономисти и от изпълнителната власт подход, съгласно който пазарът ще роди автоматично приоритети и ще очертае подходяща стратегия, не се прилага нито в ЕС, нито в икономиките в преход, нито дори и в САЩ.

През последните пет години стокообменът се запазва около 10 млрд. щ.д. при нарастващо отрицателно салдо за 1998 и 1999 г. Износът намалява, като най-голям остава дялът на суровините и материалите (около 42%), макар че този дял следва тенденция на намаляване. На следващо място са потребителските стоки с бавно растящ дял от около 34%, докато инвестиционните стоки запазват сравнително постоянен дял от 15%. В същото време вносът расте, като с най-голям, но намаляващ дял са суровините и материалите (33%), следвани от инвестиционните стоки (27%) (тук са включени и автомобилите) и енергоресурсите (22%) (делът им намалява постоянно, но не поради повишаване на енергийната ефективност, а поради намаляване на производството).

За утвърждаването на износа като национален приоритет е необходим съответен *административен капацитет за ефективно съдействие на износа (държавни структури, палати, камари, агенции)*. Макар в по-голямата си част те да са изградени, ефективността им все още е на много ниско ниво. Отделни браншови организации започнаха да търсят възможности за диалог с държавната администрация за постигане на консенсус в обществото и предприемане на мерки за стимулиране на конкурентния износ. Този диалог още веднъж показва липсата на общ поглед върху потенциала на българската икономика и ролята на отделните субекти.

Мерките, които биха могли да се вземат за насърчаване на износа в перспективни отрасли, са:

- подобряване на условията за финансиране на утвърдени вече на европейския пазар износители чрез нисколихвени заеми;

-
- отпускане на целеви кредити на експортни предприятия, които с тяхна помощ могат да достигнат качество на производството в съответствие със стандарта ISO и така да получат разширен достъп до външния пазар;
 - ускоряване на стандартизацията, акредитацията на лаборатории, стимулиране обединяването на дребните фирми в асоциации за взаимно подпомагане и преодоляването на общи проблеми;
 - облекчен административен режим, съдействащ за преките чужди инвестиции в сектора на експортно ориентираните производители;
 - поддържане на достигнатата степен на либерализация на външнотърговския режим чрез запазването на ниски тарифни ограничения по вноса на суровини за производителите, участващи в износа;
 - поддържане на широк достъп до информацията за изискванията и стандартите на Европейския съюз и за наличните възможности за износ в различните сектори;
 - приемане на единна методология за лабораторно сертифициране на качеството на износните продукти, съответстваща на методологията и законодателството на Европейския съюз.

4. ДАНЪЧНАТА ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ДАНЪЧНАТА ПОЛИТИКА ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

От гледна точка на финансовото и по-специално на данъчното законодателство промяната на правната рамка за развитие на независима икономическа дейност се извява като неблагоприятен фактор поради няколко основни причини. Българското законодателство е продукт до голяма степен на изработването на отделните закони “на парче”, без съгласуване както по отношение на понятията и термините, така и с оглед на установения специфичен правен ред. Поради това често се стига до колизия на правни норми, относими до една и съща материя, определени в различни нормативни актове. Приемането на закони става до голяма степен под въздействието на външни фактори, а не в резултат на последователна законодателна политика. Така се стига и до правния абсурд да се приеме нормативен акт, който да съдържа препращащи норми към още не приет закон. Изработването на законите невинаги е резултат от продължително проучване на съответната материя и опита на страни с развити пазарни икономики. Наблюдава се и обратният модел — възприемане на чужда правна уредба или закон, без да са съобразени с националните особености. Това налага те да бъдат изменяни или допълвани малко след влизането им в сила. Примерите в българското законодателство и особено във финансовото са много. В него изобилстват и случаи на приемане на финансови нормативни актове в средата на финансовата и данъчната година, като им се придава обратно действие. Особено силно се проявява като неблагоприятен фактор и промяната на данъчния режим на един данъчен субект в средата на данъчната година или непосредствено преди следващата. Това води до невъзможност за планиране на дейността от

гледна точка на данъчните регулатори. Не е осигурена унифицирана интерпретация и приложение на данъчните закони. Нарушенията на установените със Закона нормативни актове и принципи за уреждане на един кръг обществени отношения от един закон, спазване на йерархията на нормативните актове и други са много.

Това състояние на реформата в законодателството се отрази особено неблагоприятно на възможността стопанските субекти да извършат *данъчно планиране*.

Независимо че плащането на данъци е неизбежно, човекът винаги се е стремил да намали своето данъчно бреме. С развитието на данъчната теория се оформя паралелно една друга противовесна теория - данъчното планиране.

То е основна делова стратегия в икономическото развитие на всяка фирма в съвременните условия. Всички проблеми в данъчното облагане възникват поради факта, че данъчните власти са в определен смисъл неканена и скрита страна при всички видове договори. Те внасят набор от договорни правила (данъчни правила) при всички тези "принудителни" съдружия с данъкоплатците. За разлика от останалите страни данъчните власти не преговарят условията за всяко отделно съдружие (такъв тип политика струва много скъпо). Те обявяват стандартния набор от условия (данъчни закони), съгласно който данъкоплатците трябва да оперират.

Това изисква данъчните правила и данъчните закони да са ясни, точно регламентирани и непридружавани от набор правилници, наредби, тълкувания и други.

Данъчните правила влияят също върху финансирането на различните икономически решения на всички участници в икономиката. По какъв начин ще се използват различните "дупки" и пропуски в данъчното законодателство или пък реалностите от разминаването на формалния и ефективния обхват на всеки данък - всичко това обособява един интересен раздел в данъчната наука, а именно данъчното планиране.

То се опитва да съчетае оптималното използване на налични и потенциални ресурси в разрешените от данъчното законодателство рамки.

Данъчните правила засягат нивата на възвращаемост преди облагането на активите. Данъчните ставки се различават, защото:

- (1) възвращаемостта на различните видове активи се облага различно,
- (2) възвращаемостта на еднакви активи се облага различно, ако са разположени в различни данъчни райони,
- (3) възвращаемостта на еднакви активи, разположени в един и същ данъчен район, се облага различно, ако се получава от различни законни организационни форми (например фирма-юридическо лице, едноличен търговец, отделен индивид);
- (4) възвращаемостта на подобни активи, разположени в един и същ данъчен район и получени от една и съща законна организационна форма, се облага различно, в зависимост от следните фактори:
 - трудовата история на организацията;
 - възвращаемостта на останалите активи, получена в организацията;
 - особените характеристики на индивидуалните собственици на организацията.

Освен това данъчните ставки варират в зависимост от различните икономически дейности, съобразно отделните данъкоплатци и се променят във времето.

Всичко това силно стимулира данъкоплатците да се заемат с данъчното планиране. От друга страна, тези стимули са ключовата съставка, която позволява данъчната система да бъде използвана за изпълнението на желана социална политика.

Данъчното планиране е огромен бизнес. Всяка година в

САЩ се изразходват милиарди долари за осигуряване на професионална помощ за намаляване на данъчните задължения. От друга страна, се изразходват милиарди долари за поддържането на данни, свързани с данъчните задължения на данъкоплатците, както и накрая милиарди долари за юридически и административни такси, свързани с писане и прилагане на договорни съглашения, които са създадени да намалят данъчното бреме върху договарящите се страни.

Инвестициите на дадена фирма зависят от начина, по който са финансирани. Приема се, че е взела “решение за капиталова структура”, когато е решила как ще финансира своята дейност. Тази структура води до определена възвращаемост на направените инвестиции.

Създателите на една корпорация обикновено имат правото, дадено им от рамките на закона, да създават капиталова структура. Тя може да се състои само от ценни книжа (включвайки различни видове акции, общи и преференциални) или от комбинация от ценни книжа и дълг. При вземането на решения дали да се използва дългът или ценните книжа за доказателство на приносите към корпорацията, то те обикновено са наясно, че кредиторите, чиито искания не са задоволени в определения срок, могат да вкарат компанията в банкрут, докато недоволните акционери могат само да гласуват или да предизвикат смяната на съвета на директорите. Тази разлика между дълг и ценни книжа може и да не изглежда толкова страшна, ако дългът като съотношение на собствения капитал на фирмата е в разумни граници и връзката между организаторите на корпорацията продължава да бъде хармонична, тъй като във време на финансови проблеми те се държат по един и същ начин, независимо дали са акционери—кредитори на корпорацията, или обикновени акционери.

В най-общия случай обаче въпросът, дали да се използват дългът или ценните книжа при учредяването на фирмата или впоследствие за нейното функциониране, е тясно свързан с данъчните плащания, които тази фирма

трябва да прави. Това е дори форма на данъчно планиране при ясни и коректни закони, които ще функционират не месеци, а години, без да бъдат изменяни.

Вече беше споменато, че данъчното планиране е възможно само при ясни и пълни данъчни закони, които трябва да бъдат и навременни.

Във всички развити страни с пазарна икономика промяната в данъчните закони става половин или една година, преди те да влязат в сила, което дава възможност на икономическите агенти да се пренастроят за новите условия, да потърсят нови форми на данъчно планиране, да изградят нови бизнес стратегии. Освен това след въвеждането на нови данъчни закони близо една година се наблюдава тяхното действие, преди да се предприемат промени или пък да се правят разчети за приходите, които те биха донесли.

Приемането на един закон не е еднократен акт, а сложен и динамичен процес. Налагането и прилагането на закона е много по-сложно и времеемко действие от неговото гласуване. Още по-дълго време е необходимо за получаване на реални резултати от него и не трябва да се разчита веднага на някакви супер приходи.

Информацията - този основен капитал във всяка икономическа дейност - е много важна за данъчното планиране. Тя трябва да бъде достъпна, дори задължителна за всеки данъкоплатец, да излиза от меродавен източник, да бъде поднесена в подходяща форма и широко огласена.

Данъчното планиране е справедлив и положително влияещ на развитието процес, тъй като подпомага данъчното законодателство, като му сочи слабите места и наличието на пропуски. За този процес обаче са необходими две страни, които взаимно да се уважават и зачитат.

Известното стабилизиране на финансовата нормативна рамка се дължи на: създаването на органи, които да следят за степента на хармонизация на проектите за нормативни актове, действащи в страните от ЕС; приемането на устройствения бюджетен закон, който изисква измененията

в данъчните закони да стават преди началото на бюджетната година; приемането на нови закони, които уреждат нерегулирани до този момент отношения (напр. Законът за обществените поръчки). Въпреки това степента на стабилност на правната рамка, която ще я превърне от недостатък за развитието на икономическа дейност в гарант за успешна икономическа реформа и преход към пазарно стопанство, все още не е достигната.

Тези неблагоприятни влияния, породени от лабилната правна среда, се отразяват на всички стопански субекти в България. Но докато големите предприятия или изградените холдингови структури имат икономически и персонален потенциал, за да се справят и да преодолеят тези трудности, МСП поради своя размер и породените от това особености могат в много по-малка степен да се приспособят и да развият успешна стопанска дейност. Без пряка нормативна или административна дискриминация МСП са поставени в неравностойно положение, с което се нарушава конкурентната среда на икономическа активност. Преодоляването на това нарушение поставя отново въпроса за формата на подпомагане, която да е достатъчна за избягването на дискриминацията на МСП - дали е осигурена стабилна нормативна рамка за водене на бизнес или е необходимо предоставяне на специални преференции за МСП, като директна държавна помощ, привилегии в специални тържни процедури и други.

В България тепърва предстоят промени в действащото законодателство и най-вече в данъчната, социалната и здравната реформа. При изработването на конкретните предложения за промяна е необходимо да се изхожда, на първо място, от концепцията “мисли първо за малките” (“Think Small First”), защото големите фирми ще се справят със законодателните разпоредби, изработени с оглед на интересите на МСП, докато обратното не е вярно. Приложението на инициативата “опростено законодателство на вътрешния пазар” (“Simpler Legislation on the Internal Market”) също ще допринесе за развитие на

законодателството ни в посока към намаляване на препятствията за усъвършенстване на МСП, действащи в различните сектори на икономиката.

Това са само част от мерките, предприемани с цел опростяване и развитие на законодателството на външния пазар.

Правителството може да избере да приложи общи данъчни мерки (например да намали данъка върху печалбата за малкия бизнес), за да премахне комбинираното въздействие на множество (данъчни и неданъчни) фактори, спъващи растежа на МСП. Данъчните мерки обаче могат да бъдат елемент от по-широк пакет, който също така да включва други, неданъчни схеми или мерки (например подкрепа за обучение в счетоводство или планиране), които да намалят разходите, свързани с данъчното осигуряване (тези разходи понякога са твърде високи за малките фирми).

4.2. ДАНЪЧНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО, ОТНАСЯЩО СЕ ДО МСП В БЪЛГАРИЯ И ДРУГИ СТРАНИ

Създаването и изграждането на данъчна система в нашата страна имат за цел привеждане на данъчното облагане в съответствие с изискванията на пазарната икономика. Данъчната система трябва да обслужва различните форми на собственост, които в момента съществуват, като същевременно спомага за неинфлационно финансиране на бюджета и разходите на държавата с цел поддържане на съвременна социална политика. Данъците следва да се налагат, за да регулират инвестиционното поведение на индивидите, а не за да убиват всякаква предприемаческа инициатива.

У нас данъчното облагане на малките и средните предприятия не се различава от останалото данъчно облагане в страната. Регистрираните като еднолични търговци (което не винаги означава, че са МСП) се облагат през годината с авансови вноски съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане, а накрая се формира

облагаем доход по Закона за облагане на физическите лица, т.нар. патентен данък. В Закона за корпоративното подоходно облагане има единствено облекчение за т. нар. малки фирми, които при облагаема печалба под 50 000 лева заплащат 20 на сто корпоративен данък. С тези позиции се изчерпва възможността за облекчаване на дребния и средния бизнес в страната.

Настоящото изследване ще разгледа възможностите за стимулиране на МСП чрез подобряване на данъчната среда от гледна точка на данъчния режим на тези предприятия и възможностите за създаване на преференциален режим за този сектор.

4.2.1. Подоходно облагане

Подоходното облагане е основен инструмент за икономически контрол, начин за оправдаване на икономическото неравенство. По принцип доходите са подходяща данъчна база. В тази връзка винаги е добре да се определи точно и ясно обхватът на доходите.²²

Това, което е обща черта на всички схеми, е определянето на даден обем от дохода като възвращаемост на капитала, основана на капиталови активи на предприятието. Такава система открито признава двойната същност на дохода в малката фирма - възвращаемост на капитала и заплащане или надница за положениия труд.

По принцип доходите може да бъдат разделени на две основни направления:

- а) доходи от земя, произведени инструменти, потребителски капитал, упражняване на различни права;
- б) доход от операции (транзакции), като се има предвид доход от лихви, от дивиденди и др. финансови операции.

22 В тази насока, дефиницията дадена от американския автор Хюет, е много точна: "Чистият индивидуален доход е потокът от стоки и услуги, придобити от даден индивид за определен период от време и налични за потребление след отчисляване на необходимите разходи за тяхното придобиване" (W. W. Hewett, The Definition of Income, Philadelphia, 1925, p. 22- 23).

Всички те могат да бъдат доходи на физически или на юридически лица в зависимост от законовата форма, от която са получени. На тази основа можем да дефинираме персоналният доход като алгебрична сума от (1) пазарната стойност на упражнените права при потреблението и (2) промяната в стойностите на притежаваните права на собственост в даден времеви период.

Почти всички развити страни използват подоходното данъчно облагане като част от начините за събиране на приходи в държавния бюджет, но съществува огромна диверсификация на неговата структура и размер. В най-общи линии облагането на доходите на юридическите лица е пропорционално, докато на физическите прогресивно. В първия случай доходите са от капитал,²³ във втория - от упражняване на някакви права.

Организацията и функционирането на МСП в Дания, Норвегия и Швеция в началото на 90-те години²⁴ представлява особен интерес поради начина на създаване на данъчната система, така че да бъде неутрална при облагането на малкия бизнес. Неутралността не е еднаква и за трите. От една страна, има изисквания за неутралност спрямо организационната форма на малкия бизнес, от друга - в смисъл на облагане на доходи от различен източник при една и съща ставка, независимо от правно-организационната форма на бизнеса. Дания може да се характеризира като стремяща се към първия вид неутралност, докато Норвегия — към втория.

В Норвегия доходът от делова активност може изкуствено да бъде разделен на доход от капитал и трудов доход. Разделянето на дохода от деловата активност се основава на т. нар. "модел за източника". Това се прави, когато

23 В литературата има редица названия за този вид данък - capital income tax (данък върху доход от капитал), tax on profits (данък върху печалбите), corporation tax (корпоративен данък) и др.

24 Облагането на МСП в някои скандинавски страни е на основата на Taxation and Small Businesses (OECD), Paris: OECD 1994, а така също и на основата на Taxation in OECD Countries, Paris: OECD 1993.

акционерите или партньорите са активно заети в предприятието и/или притежават две трети от компанията, или пък имат право на две трети от печалбите или дивидентите му. “Активни” се считат онези собственици, които работят за компанията, както и свързаните с тях и работещи за компанията - съпрузи, родители, деца и т.н.

Друг важен момент в норвежката система е включването и на печалбите при облагането на дивидентите, както и откритото уточняване на стойността (т. нар. РИСК метод). Те играят важна роля при определянето на политиката по дивидентите на дадена компания. Методът на облагане на капиталовите приходи включва обща данъчна задълженост за приходите от акции и съответно право за отчисляване на загуби от продажба на акции. Приходите от акции се класифицират като обикновен доход и се облагат със ставка 28%. Подобно на тях загубите се отчисляват от обикновения доход. Все пак платените данъци за неразпределената печалба през време на притежаването на акции се вземат предвид чрез променяне на началната стойност на акцията нагоре или надолу, в зависимост от промените в платените от компанията данъци за периода на собственост.

Всеки останал доход се приема за личен и се облага прогресивно по скала по същия начин както заплатите, достигайки до 23.7% за високите етажи на личните доходи. Личният доход обаче има по-висока ставка за социално осигуряване от страна на работника - около 10.7% при доход от 70 000 \$. Личен доход, надвишаващ 70 000 \$, се облага при същата ставка както дохода от заплата - 7.8%. Ако обаче той надвиши 200 000 \$, тогава се облага като доход от капитал при ставка 28%. Само доходът от заплата, а не личният доход, е обект на социални осигуровки от страна на работодателя.

От 1994 г. в Норвегия стартира нов проект за преоценка на разпоредбите за малкия и средния бизнес с цел законодателството да се осъвремени в най-близко време на базата на събраните данни. Норвегия отказа да стане членка на Европейския съюз, но това не пречи на страната да про-

вежда реформи в стимулирането на дребния и средния бизнес, близки до тези в страните членки.

Датският закон за специален бизнес е приет през 1987 г. и макар че не третира размера, е насочен предимно към малките компании. Целта е да стандартизира данъчното облагане на едноличните фирми и компаниите. Така например данъчна ставка от 34% се прилага както за компаниите, така и за едноличните фирми - в случай, че доходът остане неразпределен. Съгласно законодателството данъците върху доходи от инвестиране в собствената компания се облагат по същия начин, както доходите от алтернативни инвестиции - например облигации. Доходът от облигация се изчислява, като се умножава с капиталовата основа, за да се види общият капиталов доход. Този доход се облага като доход от капитал с данък печалба или данък върху нарастване пазарната стойност на капиталовите активи, докато резултативната печалба се облага като личен доход, когато е разпределена от компанията.

Този метод кореспондира с облагането на основните акционери. Те са обект на личен подоходен данък за частта от изтеглените от компанията фондове под формата на работни заплати, докато дивидентите се облагат различно.

Основната разлика от норвежката система е, че датското законодателство е вариантно и данъкоплатците могат да решават всяка година дали да използват специалните регулации, ако са в техен интерес, или не.

От 1993 г. насам се прилага нов механизъм за капиталовата възвращаемост, което е опростяване на съществуващата регулация. Той обаче може да се прилага само от около половината от 130 000 фирми, използващи стария механизъм, но ефектът е същият - пълно отчисляване на лихвите от облагаемия доход и по-ниско облагане на капиталовата възвращаемост, реинвестирана във фирмата. Експертите считат, че допълнително 70 000 фирми, които досега не са имали тази възможност по стария модел, ще могат да ползват новите облекчения. Данъчните промени в новата схема ще струват около 12.3 милиона долара

непостъпили данъчни приходи в бюджета.

Швеция също използва съотношение, основано на възвращаемостта от алтернативни активи (държавни облигации) при данъчното третиране на малки и средни предприятия. За собственици на частни компании с ограничен брой дялове има специални правила за облагането на дивидентите и капиталовите приходи от акции. Тези правила се прилагат, когато акционерът или негов сродник по права линия работи или е работил продължително време в кампанията.

Специалното правило има за цел да запази общото данъчно третиране на всеки доход от положен труд. Възможността да се плаща данък върху печалбата (30%) и допълнително 30% върху дивидентите заедно с обща данъчна ставка от 51% е по-благоприятен вариант от възможността да се плаща социално осигуряване (27%) и допълнителен данък общ доход (51% за индивиди) с обща данъчна ставка от 64%. Затова само дивидентите, достигащи до лихвения процент на държавните облигации плюс 5% допълнително, покриващи предполагаемата рискова премия, умножен по разходите за придобиване на които и да са акции, се облагат като обикновени дивиденти. Дивиденти над този обем се облагат с пълния размер на данъка върху общия доход, подобен на облагането на дохода от заетост (при максимална ставка от 51%). Нарастването на капитала при акциите в частни компании се разделя на две, като едната половина се облага като доход от капитал (с обща за Швеция ставка 30%), а другата — като доход от заетост. Преди разделянето обемът, съответстващ на акумулираните неразпределени печалби, квалифицирани като “нормални” дивиденти, се отчислява като доход от капитал.

Този доход е обект на социално осигуряване (26%) и обикновен подоходен данък (31 — 51%).

Ефектът от норвежката система е този, че данъчната задълженост не зависи от това, дали печалбите са разпределени или не. Следователно за собствениците на такива

компания решението дали да реинвестират печал-бите или да си ги разпределят е неутрално от гледна точка на данъчното облагане. Това разделяне важи както за самонаетите (едноличните търговци), така също и за частните компании с ограничен брой акционери. По този начин се осигурява неутрална структура на ставките, що се отнася до стимулите за инкорпориране. Доходът от капитал се облага при същата ставка, независимо от законовата организационна форма на данъкоплатеца. Допълнителният личен доход и при двата вида се облага по един и същ начин, както заплатите. Принципната разлика е, че “остатъчният” некапиталов доход се облага само като личен, когато предприятието разпределя фондовете при датската система, докато норвежката облага остатъка, независимо дали е разпределен или не. В Швеция системата е обратна: обемът на дивидентите, които могат да ползват облагите на по-ниската данъчна ставка върху дохода от капитал, е ограничен.

4.2.2. ЗАКОН ЗА ОБЛАГАНЕ ДОХОДИТЕ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА /ЗОДФЛ/

4.2.2.1. ЕДНОЛИЧНИ ТЪРГОВЦИ /ЕТ/

Те формират своите доходи съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане, а се облагат по ЗОДФЛ. Това е едно странно противоречие, което трябва да бъде премахнато. Едноличният търговец, определен като малка фирма с ниски доходи, следва да се счита за самонает и да се облага по ЗОДФЛ, докато този, който управлява значителни капитали и има наети работници — по Закона за корпоративното подоходно облагане. В противен случай се получава така, че един ЕТ внася авансово вноски съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО), а в края на годината се оказва, че е надвнесъл, тъй като авансовите вноски не са съобразени с необлагаемия минимален доход по ЗОДФЛ.

Например: дребен ЕТ (консултантски бизнес или счетоводна къща) има приходи за първо тримесечие 2000 лв., разходи 1500 лв., внася авансово 10 лв., за второ

тримесечие приходи 3000 лв. и разходи 2300 лв., внася авансово 14 лв., за трето тримесечие приход 2200 лв. и разходи 2000 лв. и внася 4 лв.; за четвърто тримесечие има приходи 1000 лв., а разходи 1600 лв. И така в края на годината попълва декларация по ЗОДФЛ за приходи 8200 лв. и разходи 7400 лв., облагаем доход 800 лв., не следва да плаща данъци, само че вече е платил авансово 28 лв.

Освен това не са регламентирани доходи, които се получават допълнително, т. нар. социални придобивки.

Включването на социалните придобивки в данъчната база е необходимо не само за постигането на хоризонтално равенство, но и за да се предотврати нарушаването на компенсационната база на социалните придобивки в парично изражение. В **Германия** категорията на дохода от наемане включва почти всички “приходи”, получавани от наестия до степента, в която може да се определи, че имат парична стойност. Има правило, което изключва от дохода до 35\$ за месец от иначе облагаемите приходи извън колите на фирмата или специалните отстъпки от работодателя. Има също така и таблици със стандартни стойности за някои социални придобивки.²⁵

В **Швеция** всички приходи, които влизат в категория доход от наемане, са облагаеми. Интересно е, че има специална трактовка на социалните услуги, предлагани от работодателя. Швеция има обширно обществено здравеопазване, което включва дълго чакане за определени видове услуги. Ако работодателят плаща разходите по частното обслужване, сумата не се приспада на работодателя, но е необлагаема за наемания. Данъчната ставка на корпоративния работодател е обикновено по-ниска от тази на наемания (и работодателят не понася бремето на социалните осигурителни вноски), като по този начин се осигурява стимулът за този вид доход.²⁶

25 Leibfritz, Buettner, van Essen, “The Tax System of Germany” 10 Tax Notes International 465-483 (1995).

26 Andersson, Krister and Muten, Lief, “The Tax System of Sweden” 9 Tax Notes International, 1147 (1994).

В **Холандия** повечето социални придобивки се включват в дохода. Оценката се базира на препродажната стойност или, ако е невъзможно или не е възприето да се препродаде полученият приход, на сумата, която се предполага, че наетият е спестил поради прихода на работодателя. Специални правила се отнасят за облекло, храни, нисколихвени заеми, акции и транспорт, осигурени от работодателя.²⁷

Френската система включва основно приходи от разликата до цената на дребно, но има много изключения и специални правила, за намаляване на цената, особено в случаи с храни и настаняване.

Приходи, които наетите получават в натура от своите работодатели, в **Румъния** се оценяват и се включват в месечната облагаема заплата на наетия. Доходите на наетите професионалисти, като адвокати и лекари, също са предмет на данък върху заплатите. Някои плащания са необлагаеми, например за транспорт до работното място, суми, получавани *за периода на уведоменост*, който предшества освобождаването от работа, пенсиите и хранителните порции.

В **България** системата на социалните придобивки не е така развита и все още не е намерила място в данъчните закони. Има определени правила за дневните и квартирните по време на бизнес пътувания, за местен транспорт, за социални и здравни осигуровки, но това засяга главно тези, които имат бизнес доход, т. е. облекченията са за работодателя. Нищо не се споменава за организация на детска градина или плащане от фирмата на таксата от името на работниците и служителите, за ползване на фирмени коли за лични нужди и нисколихвени въгрешно-фирмени кредити за жилищно строителство и някои други придобивки за работещите във фирмата, които в сегашната икономическа ситуация са много по-важни от самата заплата.

27 Spenke, Gerritte, "Taxation in the Netherlands", Kluwer, 1995.

4.2.2.2. СВОБОДНИ ПРОФЕСИИ

Това също може да бъде форма на малък бизнес — например дипломираните експерт-счетоводители, консултантите и др. В повечето случаи за тях са въведени безалтернативно някакви проценти на допустими разходи, които спъват възможностите за растеж. Освен това съществува противоречие, тъй като съгласно чл. 22, ал.1, т.1, б. “а” и “б” има облекчения, които пък съгласно чл. 12, ал.3 са напълно освободени от данък и се считат за необлагаем доход. Необходимо е премахване на това противоречие.

4.2.2.3. ПАТЕНТЕН ДАНЪК

Другото нововъведение беше свързано с някои занаяти. В противоречие с Конституцията беше въведена в един национален закон форма на местно данъчно облагане. Става въпрос за еднократния данък, свързан с упражняването на някои професии и занаяти. Всъщност това си е данък “занаяти” или лиценз, но той трябва да се плаща вероятно еднократно и да намери място в закона за местните данъци и такси. Включени са занаяти като ремонт на музикални инструменти, които би трябвало да бъдат поощрявани, а не унищожавани. Други пък като общарските услуги са на изчезване и вместо да бъдат поставени в червената книга, те намериха място в данъчните облагания. Това се отнася също и за изработката на дребна бижутерия, а тя се извършва в повечето случаи от отделни художници-дизайнери, които имат облекчения, съгласно чл. 22 (1). Една таксиметрова кола подлежи на амортизация, една шевна машина също, да не говорим колко уреди и апаратура са необходими за ремонт на съвременния автомобил. Според патентния данък амортизацията не важат в този случай.

4.2.3. ЗАКОН ЗА КОРПОРАТИВНОТО ПОДОХОДНО ОБЛАГАНЕ

Корпоративният данък е важен, тъй като фирмите са социална и икономическа институция с голямо влияние. Като отделна юридическа личност корпорацията има властта да сключва договори, права да притежава и придобива собственост, възможността да съди и да бъде съдена, дори властта да създава правила и разпоредби.

Ролята на данъка върху печалбата на юридическите лица в различните страни зависи от формите на облагане, както и от съотношението му спрямо данъка върху общия доход. В единия край на спектъра корпорацията се приема като юридическа личност, напълно отделена от своите акционери и собственици, и се облага като такава - т. нар. "класическа система"²⁸. В този случай полученият доход се облага двойно, ако бъде разпределен - веднъж на фирмено ниво, под формата на данък върху печалбата, и отново на ниво акционер като данък върху общия доход. В данъчната литература това явление се нарича "икономическо двойно данъчно облагане на дивидентите"²⁹. Отделният корпоративен данък означава, че дивидентите са свръх-обложени в сравнение с останалите доходи от капитал, например лихвите.

Данъчното стимулиране на дребния и средния бизнес във Франция и Великобритания е относително най-добре развито. Във Франция съществува минимален данък и той се определя на базата на оборота. Той е своеобразен кредит срещу дължимия данък върху печалбата за текущата и за следващите две финансови години.

Във Великобритания облекченията са залегнали в данъчното законодателство, а границите на оборота се гласуват ежегодно в бюджета. Ставката за малки компании, чиято облагаема печалба за отчетния период е не повече

28 Виж Sijbren Cnossen, "What kind of Corporation tax?" в "Key Issues in Tax Reform" ed. Cedric Stanford, Fiscal Publications, 1993, UK с. 41-43.

29 Това определение е въведено от проф. Ч. Маклуър през 1979 г. *ibid.* с. 43.

от 250 000 лири (\$380 000), е 25%, но може да се повишава при нарастване на дохода. Общо намаление на данъка има в границата между 200 000 и 1.250 млн. лири (\$1.9 млн.); тази граница се разделя на 1 + броя на клоновете, които има компанията, независимо дали са във или извън Великобритания. Освен това съществуват и благоприятни условия при косвеното данъчно облагане - с данък върху добавената стойност се облагат всички, чиито доставки за бизнеса надвишават 37 600 лири (\$57 152).³⁰

В повечето страни, членки на Европейския съюз, освен основната корпоративна ставка се използва и намалена, в зависимост от дохода. Резултатите от облекченията дават безспорно отражение върху относителния дял на средните и дребните предприятия в тези страни.

Понякога облекченията обхващат общо стимулиране на определен отрасъл или производство (Гърция) или район (Ирландия). Въпреки че в ирландското законодателство няма изрично упоменати облекчения за среден и дребен бизнес, съществува намаляване на данъчната ставка от 40 на 10% за печалби от продажба на стоки местно производство и от някои сервизни дейности. За производствените печалби това важи до 2010 г., а за останалите - до 2000 г. С подобна ставка се стимулира и активността в района на летище Шенън след 5 април 1990 г.

Очевидно е, че в повечето страни се обръща особено внимание на дребния бизнес и се приемат различни форми за неговото облагодетелстване. В изследване на Европейската комисия се отбелязва обаче, че въпреки големите различия между данъчните системи в Европа техният цялостен механизъм измества данъчното бреме върху дребния бизнес.³¹ Има се предвид следното:

- **първо**, в някои от тях се прилагат преки дискриминационни мерки срещу дребния бизнес. Нови малки

30 The Budget 1993. Summary of the Taxation Provisions. Kingston Smith Chartered Accountants, London, 1993, 11-15.

31 G. Bannock & Partners; Ernst & Whinney Fiscalite; Study for European Small and Medium Enterprises. 1988.

фирми имат по-лоши позиции от установените вече в областта на облекченията при инвестирането и облагането на доходите от инвестиции;

- **второ**, широко разпространените данъчни стимули, отнасящи се до спестяванията под формата на застраховки, пенсионни фондове, правителствени схеми за спестяване и др., не обхващат дребните производители. Много често големи финансови институции считат, че е икономически необосновано да инвестират малки суми в голям брой дребни предприятия, а техните собственици нямат възможност да получат винаги данъчно облекчение върху спестяванията си, които инвестират в своите фирми.

Поради тези и някои други причини Комисията предлага да се премахне корпоративният данък за всички малки и средни предприятия, тъй като целият доход отива в ръцете на собственика, който може да бъде облаган индивидуално; да се отстранят различията между дохода и нарастването на пазарната стойност на капиталовите активи и да се замени подоходният с т. нар. “универсален данък върху разходите” — да се облагат всички разходи.³²

Друг широко използван инструмент на данъчната политика са амортизационните отчисления, използвани за данъчни цели. Във всички развити страни с пазарна икономика се приема, че една от възможностите за стимулиране на инвестиционната активност е ускорената амортизация, като по този начин се променя данъчната база за облагане. Всички нововъведения, технологични обновления и др. се извършват на основата на промени именно в амортизационните квоти. За страна като България, където машинният парк е безнадежно остарял, сградният фонд е пред срутване, са определени амортизационни норми като за Япония. След идването си на власт през 1979 г. г-жа Тачър въвежда ускорената амортизация и дори 100% едногодишна амортизация с цел да се обнови изцяло остарялата

32 Batchelor Ch., Disparato EC System Still a Taxing Burden, Financial Times, 1988 April 26, p. 18.

британска индустрия. По този именно начин тя извежда Великобритания от пето на първо място в Европа само за три години.

Тези данъчни облекчения и стимули имат за цел подобряването на икономическия климат за дребните и средните предприятия, а също по-доброто използване на данъчните лостове за поощряване на предприемачеството.

4.2.4. Данък добавена стойност

Що се отнася до косвеното облагане и по-специално до установения режим на данъка върху добавената стойност (ДДС), влиянието му върху МСП следва да се разгледа в два аспекта. От една страна, българската система на ДДС трябва да се присъедини към въведената Обща система на ДДС за Единния пазар. Целите ѝ са: да осигури еднаквото третиране на общия и на националните пазари при търговията със стоки и услуги, за да могат МСП да оперират свободно из цялата общност, без да се сблъскват с допълнителни административни трудности; да се намалят недоразуменията и усложненията при облагането с ДДС, като се осигури на бизнеса обща система на ДДС, еднакво приложима и отговаряща на потребностите на общия пазар; да се намалят недоразуменията от различното тълкуване на правилата. Установяването на българската система на данъка в съответствие с общата система на ДДС ще създаде, от една страна, необходимата стабилна данъчна среда и, от друга, ще улесни българските МСП във външнотърговската им дейност. С оглед необходимостта от стимулиране на МСП и преодоляване на дискриминационните моменти в облагането с ДДС, доколкото данъкът е ориентиран към по-големите предприятия, е необходимо да се предприемат и законодателни мерки с по-бърз ефект, пряко насочени към МСП.

Основните цели, които се възлагат на данъка върху добавената стойност, може да бъдат групирани по следния начин:

а) механизмът на неговото събиране стимулира повишаването на качеството на стоките, снижаването на производствените разходи и ускоряването на реализацията им;

б) посредством маневриране с данъчните ставки има възможност да се въздейства върху равнището на потреблението, а оттук и върху производството, т. е. да се използва данъкът като косвен метод в държавното регулиране на стопанската активност;

в) данъкът може да се използва при известни условия и в конкурентната борба за завладяването на нови пазари, тъй като производителите предпочитат страните с по-ниски данъчни ставки.

Настоящият режим на ДДС в България го определя предимно като данък на “големите”. Според него МСП са по-скоро само носители на данъчната тежест, но не и данъчно задължени лица. За да е данъчно задължено едно лице, то трябва да е регистрирано по Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС). Затова е необходимо облагаемият му годишен оборот за предходните 12 месеца да надвишава сумата от 75 000 деноминирани лева. Това е размерът на необлагаемия регистрационен праг, който в сравнение със страните от ЕС е висок (вж. таблица 1 за установения в страните членки на ЕС регистрационен праг по ДДС за предприятията в ЕВРО).

ТАБЛИЦА 1

**МИНИМАЛЕН ПРАГ ЗА РЕГИСТРИРАНЕ ПО ДДС
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ**

СТРАНИ ЧЛЕНКИ	МИНИМАЛЕН ПРАГ В ЕВРО
АВСТРИЯ	22 400
БЕЛГИЯ	5 000
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	65 500
ГЕРМАНИЯ	12 555
ГЪРЦИЯ	6 000
ИСПАНИЯ	0
ИРЛАНДИЯ	50 000
ИТАЛИЯ	0
ЛЮКСЕМБУРГ	10 000
ПОРТУГАЛИЯ	10 215 или 12 770
ФИНЛАНДИЯ	10 000
ФРАНЦИЯ	10 000
ШВЕЦИЯ	0

Лицата с оборот, по-малък от 75 000 лв., не могат да се регистрират по ДДС и следователно нямат задължения по ЗДДС. Съответно не могат да ползват и правата по него. Този режим се отразява на различните предприятия от сектора по различен начин. За някои високият регистрационен праг е благоприятен, доколкото стопанската им дейност която не се влияе от това, че предприятието на практика е изключено от кръга на данъчно задължените лица. Това са търговците на дребно, лицата, занимаващи се със занаятчийска дейност, лицата, които предоставят услуги с личен труд и други. За тях понижаването на регистрационния праг ще бъде сериозно бреме и това налага подобна промяна да бъде придружена от установяването на облекчен режим за разчитане с ДДС. Доколкото намаляването на т. нар. необлагаем минимум е една от насоките на промяна на българския ЗДДС в хармонизирането на законодателството ни с това на ЕС изработването на модели за облекчени режими за облагане с ДДС е необходимо.

За друга част от МСП в България обаче невъзможността да се регистрират по ЗДДС, преди облагаемият им оборот в рамките на една година да достигне 75 000 лв., е проблем, който пречи за развитието на техния бизнес. Това са най-вече производствените и новообразуваните предприятия. За производствените проблемът възниква най-вече когато произвежданият от тях продукт е част от верига за производство на стока за крайно потребление. В този случай предприятието закупува оборудване за производствената си дейност, материали и суровини, за които при вноса или покупката им в страната заплаща ДДС, но няма право на данъчен кредит и право да начисли ДДС. Ако клиенти на предприятието са лица, които не са крайни потребители на стоката, а я влагат в производството на друга стока и са регистрирани по ЗДДС, за тях ще е неизгодно да работят с това предприятие, тъй като в крайната цена на стоките им ще се кумулира ДДС, по-висок от установената за страната ставка 20%. Това ще увеличи цената на стоката и ще я

постави в неконкурентни пазарни условия спрямо други подобни стоки. Друго неблагоприятно влияние оказва и невъзможността да се приспадне платеният от предприятието данък при закупуването на оборудване, суровини и материали. Предвидените в ЗДДС механизми не се отнасят до по-голямата част от МСП, което налага да се търсят и други средства за премахване на отрицателните последици от установения по този начин режим на ДДС. Като особен режим за ползване на ДДС в чл.68 от ЗДДС в сила от 01.01.1999 г. е установено правото на данъчен кредит за начислен данък преди датата на регистрацията на лицето по този закон, като са предвидени условията за това. Регистрираното лице има право да приспадне начисления му данък преди датата на регистрацията му по ЗДДС за закупени и придобити по друг начин или внесени активи по смисъла на Закона за счетоводството, които са налични към датата на регистрацията му. Данъчният кредит в този случай участва при определянето на резултата за първия данъчен период след регистрацията. Този режим безспорно облекчава в някаква степен предприятията, но при положение, че те изпитват трудности да се включат във веригата по реализиране на продукта, който предлагат, достигането до регистрационния праг е трудно и следователно е трудно ползването на предвиденото облекчение.

Решение на тези проблеми може да се намери чрез разширяване на установения режим на доброволната регистрация. В момента тя е допусната за т. нар. "големи износители", които имат обща стойност на износа над 50 000 лв., за лица, с обща стойност на основните фондове в размер на 150 000 лв. и за тези юридически лица, чийто ефективно внесен основен капитал е най-малко равен на левовата равностойност на един милион щатски долара, независимо от облагаемия оборот или общата стойност на износа. Досегашният режим дава привилегии на големите предприятия по отношение на възможностите за доброволна регистрация.

Ограниченията тук са наложени по-скоро с цел облекча-

ване администрирането на данъка. По-малкият брой регистрирани лица прави по-лесен контрола върху правилното функциониране на механизма на данъка и позволява съсредоточаване на усилията към по-големите данъкоплатци, които осигуряват постъпленията в бюджета. В същото време още повече се засилва неблагоприятната позиция на МСП.

Друг, много съществен неблагоприятен ефект оказва начинът, по който са установени правилата за правото на данъчен кредит. Разпоредбите, които установяват тези правила, се променят всяка данъчна година с тенденция за поставяне на данъчно задължените лица във все по-неблагоприятна позиция. Положението на регистрираните лица се усложнява още повече от това, че обстоятелството за неизправността на доставчика по конкретна доставка ще стане известно значително по-късно — при проверка от страна на данъчната администрация. Това ще доведе до преобразуване на съотношението между начислен и платен данък за този период и до възникване на данък за плащане, който по същество ще се трансформира от косвен в пряк. Средствата за неговото заплащане ще нарушат имуществената сфера на регистрираното лице. Още една подобна трансформация на косвен в пряк данък предвижда предлаганата промяна в чл.74 на ЗДДС, по силата на която, ако внесете дължимия за съответния данъчен период ДДС със закъснение, размерът на данъка се увеличава с 10%. Това ще бъде увеличение на главницата, върху която ще се начисляват и лихви.

Тези промени засягат всички регистрирани за целите на ЗДДС лица, но поставят в по-неблагоприятна позиция отново МСП. Ако имуществото на голямо предприятие може да понесе трансформирането на част от косвения данък в пряк, това би довело до фалит едно МСП. Подобни регулации в ЗДДС: избягване на регистрацията по ДДС; намаляване на обороти; неотчитане на сделки в счетоводството на съответното лице и на неговите търговски партньори по същество - водят до увеличаване на иконо-

миката “в сянка”.

Тези неблагоприятни последици може да се избегнат, ако установените нормативно правила изискват органите на данъчната администрация да следят за законосъобразното поведение на регистрираните лица и разчитането им с бюджета. Възможностите на данъчните органи да извършват проверки, да установяват факти и обстоятелства, включително да издирят регистрирано лице и да го принудят да плати събрания от него, но невнесен в бюджета ДДС, са много по-големи. Не би трябвало да се прехвърлят техни административни отговорности на данъчно задължените лица.

Още един сериозен проблем ще възникне, ако бъде прието предложението за облагане на авансите върху износа. Това, на първо място, е в противоречие с европейското законодателство и на следващо, ще изиграе изключително неблагоприятна роля най-вече за местните МСП, които работят като изпълнители по договори за изработка с материали на клиента, сключени с чуждестранно лице. Ще се усложни отчетността на регистрираното лице, ще се дължи данък по доставка, която по същество е износ, регистрираното лице ще се лиши от свободни оборотни средства, за да плати данъка, тъй като за него периодът на престояване на средствата в бюджета ще представлява пряка форма на облагане.

Тези непрекъснати промени в ЗДДС не позволяват да се установи ясен данъчен режим и ни отдалечават от предприетото в рамките на ЕС намаляване на административните пречки пред бизнеса. Законодателството на страните от ЕС по отношение облагането с ДДС е силно развито. Освен общата стабилност на правните норми то предвижда прилагането и на редица облекчени режими. Предпоставка за това са обаче и развитото законодателство на страните по отношение на МСП, дефинирането на различните групи и лица, попадащи в общата категория МСП, и създаването на специални регулации за тях. В отделните страни членки се прилагат различни режими са

стимулиране - облекчен режим, опростен режим, приспадане и др. В Германия е установен режим на облагане на базата на инкасираните суми, който е приложим и при нашата система по ДДС. Докато в общия случай ДДС се изисква в резултат на фактурирането. Законът позволява облагането да става на базата на инкасираните /получените/ суми за определена категория дребни предприемачи. Този режим има значителни финансови предимства за лицата, защото те не трябва да плащат данъка в момента на издаване на фактурата, а когато получават парите. Между двете дати може да има значително разминаване, особено при големия размер на междуфирмената задължияност в България. Принципът на облагане може да се приложи за регистрирани лица с по-малък облагаем оборот. Независимо, че размерът на данъка може да се изчислява на базата на инкасираните суми, регистрираното лице има същите задължения и се ползва от същите права като останалите лица, облагани по реда на общия режим. Правото на възстановяване на данъчен кредит възниква както за останалите лица, като приспадането може да бъде направено в момента на фактурирането, а не на плащането и това отговаря на принципа на облагането на базата на инкасираните суми.

Установяването на другите облекчителни режими, приложени от данъчните системи на страните членки, като изравнителния данък, патентния режим, облагането според средните ставки, може да се обсъжда в случай на намаляване на регистрационния праг. Това е част от общите препоръки на ЕС за хармонизиране на законодателството ни с европейското, но ще засегне дребния бизнес.

Преференция, която би могла да залегне в българското данъчно законодателство, е установеното в Холандия правило да не се заплаща ДДС при покупка с цел експлоатация на имущество, използвано от малко предприятие. Приложението на тази преференция в българския закон за ДДС може да се предвиди само за част от МСП, например за занимаващи се с производствена дейност малки пред-

приятия или част от малките предприятия само в някои отрасли на икономиката за постигане на по-голяма ефективност. Необходими са задълбочени проучвания на стопанските отрасли, които се нуждаят от приоритетно стимулиране. Може да се използва и регионалният признак за разграничаване на предприятията, нуждаещи се от тази форма на стимулиране, от гледна точка на косвеното облагане.

В страните, прилагачи ДДС, съществува обща практика на минимум три ставки — нулева за износ, стандартна и освободени сделки, както е и в България. Разликата е тази, че обложените с нулева ставка сделки имат право на данъчен кредит, докато освободените нямат това право. Затова много икономически агенти предпочитат да са с нулева ставка, отколкото да попаднат в графата освободени. Нещо повече, в развитите страни някои предпочитат дори стандартната ставка пред освобождаването от ДДС, защото в крайна сметка това е данък, който се плаща от потребителя, а не от производителя или търговеца. Различните ставки по страни са посочени в таблица 2. В нея не са включени стоките за износ с нулева ставка и освободените сделки, които съставляват значителен дял от икономиката на представените страни. Множеството ставки създават впечатление за по-голяма неутралност на данъка върху добавената стойност за разлика от подоходните данъци. По този начин се засилват стимулите за спестяване, инвестиране и производство. С ДДС се свеждат до минимум възможностите за избягване на данъчното облагане и за укриване на доходи.

ТАБЛИЦА 2

**МИНИМАЛЕН ПРАГ ЗА РЕГИСТРИРАНЕ ПО ДДС
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ**

СТРАНИ	СТАВКИ		
	долна %	стандартна %	горна %
ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ			
Великобритания	5 – горива и енергия	17.5	25
Швеция	6 – вестници, 12 – храни	25	
Испания	4 – стоки от първа необходимост; 7 – храна и жилища	16	
Португалия*	5 – храни, стоки и услуги от първа необходимост; 12 – междинна	17	
Люксембург	3 – храни и детски облекла; 6 – газ и електроенергия; 12 – безоловен бензин	15	
Италия	4 и 10 – храни и други	20	
Ирландия	3.6 и 12.5 – храни и други	21	
Гърция	4 – книги, вестници, театрални билети; 8 – храни, дрехи, лекарства	18	
Германия	7 – храни, лекарства, транспорт	16	
Франция	2.1 – периодични издания, лекарства; 5.5 – храна, жилища, транспорт	20.6	
Финландия	8 – лекарства, транспорт, жилища; 17 – хранителни стоки	22	
Холандия	6 – храни, лекарства, транспорт, хотелско настаняване	17.5	
Дания		25	
Белгия	6 – стоки първа необходимост; 12 – междинна	21	
Австрия	10 – храни, вестници, енергоизточници и др. 12 – вина местно производство и др.	20	
ДРУГИ ЕВРОПЕЙСКИ СТРАНИ			
Норвегия		23	
Швейцария	2.3 и 3.5	7.5	
Кипър	0 – храни, транспорт, лекарства, вестници	8	
НОВИ ПАЗАРНИ ИКОНОМИКИ			
Полша	0 – книги и вестници; 7 – храни, строителни материали, детски стоки, градски транспорт, фармацевтични продукти, горива	22	
Словения	3 – акции и парични трансфери; 5- храни и детски стоки, фармацевтични стоки, оборудване, компютри; 6.5 – услуги; 10 – дрехи, обувки, строителни материали и вино	20	32 – коли, бижута и парфюми; 80 – алкохол; 45 – тютюневи изделия
Унгария	12 – храни и услуги от първа необходимост	25	
Румъния	11 – храни, лекарства, транспорт	22	
Литва		18	

СТРАНИ	СТАВКИ		
	долна %	стандартна %	горна %
НОВИ ПАЗАРНИ ИКОНОМИКИ (продължение)			
Латвия		18	
Естония		18	
Чехия	5 – храни, лекарства, периодични издания, ортопедични средства	22	
БЪЛГАРИЯ		20	

* Азорски острови и Мадейра: 4 – за храна, 8 – междинна и 12 – стандартна.

Факторите, определящи обхвата на ДДС, са:

- Формалният обхват на данъка обикновено се разминава с неговия ефективен обхват. Данъците и данъчните ставки се определят в съответствие с дадено законодателство, докато пазарните промени и колебания са много по-бързи и в повечето случаи неочаквани, така че данъчната система все още е доста тровава, за да може ефективно и рационално да реагира на пазарните колебания.
- Колкото по-трудно е за отделен индивид да замени стоки и услуги, облагани с високи данъци, за други с по-ниски данъчни ставки, толкова по-голяма част от обхвата на данъка ще понесе. За потребителя е много по-лесно да направи избор дали да замени или да не купи дадени стоки.

Прави впечатление, че повечето ниски ставки са свързани със стоки от първа необходимост. Това се основава на принципа в данъчното облагане за вертикално равенство. При тези стоки явно приходите идват от оборот, а не от високи данъчни ставки. В редица страни например има много високи горни ставки, но те не се упоменават в статистиката, защото техният пазарен дял е много малък. Така например развлекателните барове в лондонското Сохо са с 25% ставка за ДДС.

Може да се разгледат и формите за стимулиране на стопанската активност чрез облагане с намалени данъчни

ставки или най-голямото облекчение с нулева данъчна ставка на доставките, осъществявани от определена група МСП. Системата на диференцираните ставки е позната в почти всички страни членки на ЕС, но доколкото по силата на Тригодишното споразумение с МВФ България е поела задължението да запази единна данъчна ставка по ДДС, приложението на тази форма за стимулиране явно ще се отложи.

4.3. Основни предимства при използването на данъчни мерки

Повечето страни с развита пазарна икономика и малък и среден бизнес прилагат широка гама от данъчни и неданъчни мерки, за да подобрят технологичната и икономическата среда на МСП. Основните предимства при използването на данъчните мерки са:

- мерките са прокарани през административния апарат и следователно не е необходимо да се създава нова скъпо струваща административна система;
- данъчните мерки много често имат политически ефект, т. е. подпомагането посредством данъчната система има политически предимства;
- пречките от данъчната система (високите разходи за съобразяване със законодателството) може да се решат в самата система;
- данъчните параметри са относително трудни за смяна (например данъчните ставки за малките фирми), което ги прави лесни за използване;
- фирмите често предпочитат данъчни облекчения, защото са съобразени с пазарните отношения - те са само за "победители", т. е. само фирми, които имат печалба, могат да ги ползват;
- данъчните мерки не са дискриминиращи или пък обект на субективни решения както някои от субсидиите или схемите за подпомагане и затова дават по-голяма сигурност за бизнеса.

Налице са и редица аргументи против използването на данъчни мерки:

- преследването на множество различни социални цели посредством данъчното законодателство прави данъчната система ненужно усложнена, с редица странични ефекти и изискваща допълнителни административни разходи;
- използването на данъчни мерки води до вероятен риск от целенасочени загуби;
- данъчните облекчения могат да се окажат неподходящи, когато целта е стимулиране на определени отрасли или сектори;
- неданъчните мерки са много по-открити за публиката;
- в повечето от случаите използването на данъчните мерки за стимулиране на инвестициите при малкия бизнес води до намаляване на приходите, което надхвърля самите инвестиции, генерирани от тези мерки.

4.4. Изводи

В повечето страни с развита пазарна икономика проблемите на МСП заемат важно място в политиката на държавно регулиране. Комбинираното използване на данъчни и неданъчни схеми за стимулиране е довело до значително увеличаване на дела на МСП в икономиките на страни, като САЩ, Германия, Великобритания, Холандия и др.

Промените в данъчните закони в България не предвиждат специфични данъчни облекчения и стимули, касаещи предприемачеството, инвестициите и развитието на малките и средни предприятия, особено в началната фаза на тяхното създаване и укрепване.

С данъчни закони, които пораждат чувство за несправедливост, не се изгражда нов данъчен морал. Вместо данъкоплатецът да бъде възпитаван в данъчна честност, той се стимулира към отбягване на данъците, данъчни измами и всякакво незачитане на законите. Невъзможно е в една

страна, в която почти две трети от икономиката е в сянка, да се очаква, че останалата една трета ще може да плаща задълженията на всички. Това противоречи на всякакви пазарни принципи, както и на нормалното мислене на данъкоплатците.

5. СУБЕКТИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА КЪМ МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. АДМИНИСТРАТИВЕН АПАРАТ И АДМИНИСТРАТИВНИ ОРГАНИ. ДЪРЖАВНА И ПУБЛИЧНА АДМИНИСТРАЦИЯ

Държавата функционира чрез държавния апарат, обхващащ системата от всички държавни органи — законодателната, изпълнителната и съдебната власт. Държавните административни органи, в т.ч. и органите на местната администрация, образуват административния апарат на държавата.

Трябва да се направи разграничение между държавна и публична администрация. Държавната е част от публичната³³ и се състои от административните структури и дейности на държавата. Тя се развива от държавните административни органи и държавните служители.³⁴

Нашето внимание е насочено към държавната администрация — системата от държавни органи на *изпълнителната власт*, които се занимават с административна дейност — и нейните функции по отношение на МСП. Това са Министерският съвет, министерствата, държавните агенции, държавните комисии и изпълнителни агенции, както и териториалната администрация — областните и

33 Редица автори употребяват понятието “публична администрация” в смисъл и на държавна, и на местна администрация.

34 В повечето случаи, когато говорим за публична администрация, изследваме и имаме предвид държавната администрация. Но съществуват някои особени категории служители и органи, които ни карат за по-голяма прецизност да посочим, че понятието “публична администрация” е по-широко от “държавна администрация” и наред с нея съдържа и други прояви публична администрация. Определени категории бюджетни служители се различават по характера на своята работа от държавните. Такива са напр. лекарите и учителите, полицията и армията. Те са преките извършители на последния етап на съответната дейност на държавно управление — здравеопазване и образование, вътрешна и външна сигурност. Те не вършат същинска административна дейност, но чрез техните действия съответната административна функция се реализира в конкретни резултати в живота.

общинските администрации — техният апарат, функции и дейност. Нормативно основание е постановката на чл. 36, 37 и 38 на Закона за администрацията³⁵.

5.2. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА НА ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ. ПРИНЦИПИ НА ИЗГРАЖДАНЕ. ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ МСП

5.2.1. ХАРАКТЕРИСТИКА

Организационната структура³⁶ на държавното управление има йерархичен характер³⁷. Йерархическото построение, наличието на много нива на управление осигуряват единната държавна политика към МСП, съчетаването на локалните интереси с общите цели, съобразяването на нуждите на отделните териториални единици с националните нужди и интереси и, обратно. То създава условия за оперативна самостоятелност на отделните нива в систе-

35 ДВ, бр. 130 от 05.11. 1998 г.

36 В организационната структура елементите на системата са организационни форми с определена характеристика. В системата на държавната администрация такива са: главните дирекции, дирекциите, отделите, секторите. Връзките между тях имат организационен характер и характеризират: *първо*, самия държавен орган като цяло, както и неговия строеж, неговите възможности да функционира по определен начин; *второ*, взаимоотношенията между неговите структурни звена на основата на разпределението, йерархията на правата и отговорностите, на правото за окончателно решение по даден проблем, на правото за съгласуване, оценка и контрол на дейността на отделните изпълнители, за избора на приоритетни дейности и пр. Следователно организационните връзки характеризират структурата на управлението като власт. Това са връзки, които характеризират управлението на самия процес на събиране, преработване и предаване на информацията, отразен в технологията на управлението, т.е. те характеризират управлението на управленския процес. Управленският процес е резултат на колективен, съвместен труд. Именно затова и самото управление също изисква управление — т.нар. метауправление. Метауправлението е същност и основно съдържание на организационните връзки.

37 Йерархическата структура има форма или на вертикална верига, или най-често на пирамида. Обикновено тя има много нива — ръководни, функционални, междинни и оперативни.

Субординацията на нивата на организацията представлява подчиненост и съподчиненост между тях, основаваща се на нееднаквото значение и различното място на всяко в йерархическата подреденост. Дейността на долупостоящите звена в системата се определя от решенията на горестоящите.

мата на държавната администрация и ефективен контрол върху всяко от тях, което придава гъвкавост и повишена устойчивост към външни въздействия.

Типология на структурните звена

В управлението на държавната администрация са обособени няколко вида структурни звена — главни дирекции, дирекции, отдели, сектори, служби. Те намират своята регламентация в Закона за администрацията. За краткост ще ги наричаме по-нататък с обобщаващото понятие “управленски звена”.

Във всеки орган на държавната администрация се формират две групи управленски дейности, осъществявани съответно от *изпълняващи звена* и *управляващи звена*³⁸. От тази позиция и едните, и другите може да бъдат класифицирани в четири основни групи:

- разположени “на контакта” между учреждението и “външната среда”;
- между висшестоящия орган и учреждението;
- между учреждението и неговите териториални (децентрализирани) подразделения;
- работещи “във вътрешността” на управлението на учреждението³⁹

Изпълняващите звена се формират в съответствие с тяхната специализация, а управляващите в управляващата система на учреждението се обособяват според вътрешния механизъм на управление, който има основното значение да формира “агрегации” на изпълняващите звена в поголеми структурни звена (например отделите се агрегират в дирекции) и да изгражда нивата на вътрешната йерархия.

38 И двата вида обаче са управленски звена и различието в наименованието им подчертава само характера и предназначението на изпълняваните от тях функции.

39 Това са политическите кабинети на министър-председателя и министрите като еднолични органи на управление, както и структурните звена от “общата администрация” по смисъла на Закона за администрацията.

5.2.2. ПРИНЦИПИ НА ИЗГРАЖДАНЕ

Централизация и децентрализация

Йерархията като организационна структура в държавната администрация определяне взаимоотношенията на висшестоящи и низшестоящи звена и предвижда известна самостоятелност на отделните звена и нива.

Как се разпределят правомощията по вертикалата на организационната структура е въпрос на централизацията и децентрализацията в организациите, което е дефинирано в *Закона за администрацията*.⁴⁰

Централизация

Централизацията е концентрация на процесите на вземане на решения във висшите нива на държавната администрация. Тя осигурява единно управление и координация. Чрез централизацията се избягват противоречията и конфликтните взаимодействия между решенията на различните държавни административни органи и неефективното дублиране на техните дейности.

Децентрализация

Децентрализацията служи за усъвършенстване на организационната структура, за допълване на предимствата на централизацията. Централизацията и децентрализацията не са взаимно изключващи се форми на организационна структура.

Децентрализацията се проявява в две основни разновидности. Единият вид е, когато властта и отговорността за вземане на решения се разпределят между по-низшите държавни органи или между структурните звена в един държавен орган.

Другият вид децентрализация е *териториално* обусловен. Отделните звена, макар и на едно и също ниво, са тери-

40 ДВ, бр. 130 от 5. 11. 1998 г.

ториално отдалечени и обособени. Такива са териториалните дирекции на отрасловите министерства или областните бюра, каквито предстои да изгради напр. АМСП, в съответствие със *Закона за малките и средните предприятия*⁴¹, или каквито са органите на териториалната администрация — областни и общински администрации.

Децентрализацията в държавната администрация е неразривно свързана с правото на органите на държавната администрация на избор на действия в съответствие с преценката на възникналия проблем и обстоятелствата. Възможността на административните органи да преценяват и избират своите действия е проява на оперативна самостоятелност⁴².

Оперативната самостоятелност е предоставената по закон възможност на държавния орган да преценява дали и кога, как и какво решение да вземе според своята компетентност.

Ако не е предвидена оперативна самостоятелност в действията на административния орган, той действа в условията на “обвързана администрация” или “обвързана компетентност”. При “обвързаната компетентност” законовата норма насочва категорично само към едно определено решение, което административният орган е задължен да вземе при наличието на предпоставките, предвидени от закона⁴³.

⁴¹ чл. 7, ал. 1

⁴² или дискреционна административна власт, или административна дискреция. Дискреционната административна власт очертава свободата на преценка на администрацията. В българската административноправна теория дискреционната административна власт се нарича “оперативна самостоятелност”.

⁴³ В случаите на “обвързана компетентност” административният орган няма възможност (не му е дадена дискреционната власт) за преценка и съобразяване на поведението си в конкретния случай. Той не прави преценка на фактическата обстановка, за да реши дали и как да действа. Той проверява, за да констатира дали са налице предпоставките, предвидени в правната норма, и ако установи наличието им, действа по нормативно предписания му начин. При “обвързаната компетентност” съществува известен автоматизъм в съотношението закон — административна дейност. Липсват творческото начало и отчитането на конкретната обстановка. Класически пример за “обвързана компетентност” са действията на данъчната администрация — т.е. тя функционира като “обвързана администрация”.

В държавната администрация действат две групи фактори — едната изисква запазването и развитието на централизацията в управлението, другата — по-нататъшна децентрализация. Необходимостта от осигуряване на пропорционалност в развитието на различните отрасли и сектори на икономиката, единна държавна политика към тях — всички тези фактори изискват централизация на редица важни функции на държавното управление. От друга страна, структурната реформа, приватизацията и конкуренцията на свободния пазар, повишаването на ролята на местните административни органи правят невъзможно и нежелано оперативното управление от един център.

Компютризацията и информационната глобализация очертават нова обратна тенденция към рецентрализация. Информационните технологии създават условия за централизирано виртуално упражняване на функциите на управление и спомагат да се рецентрализират тези решения, които регулират функционално широко разпръснатите и многобройни децентрализирани организации и взаимовръзките между тях.

Конкретно към МСП пример и потвърждение на тази рецентрализация е постановката от *Закона за малките и средните предприятия* да се изгражда и поддържа информационна система в Агенцията като част от комуникационната и информационната структура на администрацията на изпълнителната власт, както и за създаването на национална информационна мрежа за МСП.⁴⁴

Координация

Координацията при вземането на решения в държавната администрация се изразява в установяването на правила, предписващи на отделните държавни органи и техните структурни звена как да вземат решенията си, за да съгласу-

⁴⁴ Вж. чл. 8 на Закона за малките и средните предприятия, ДВ, бр. 84 от 24.09.1999 г.

ват дейността си по отношение на развитието на сектора на МСП. Тя се отнася до балансираното съгласуване и съвместяване на интересите и дейността (“поведението”) на държавната администрация като система и на НПО.

Координацията в дейността на държавната администрация се проявява като:

- *процедурна координация* - определяне отношенията между отделните органи в системата и нивата на държавната администрация; установяване линиите на власт и подчинение и границите на сферата на дейност на всеки от тях; определяне на механизмите и формите на партньорство и взаимодействие и балансиране на интересите между държавната администрация и представителните бизнес сдружения на МСП и другите неправителствени организации, които работят в подкрепа на малкия и средния бизнес.

Процедурната координация се осъществява главно посредством три форми:

- йерархия;
- идеи;
- колегиални координационни органи.

По отношение на държавната политика към МСП се реализира преди всичко третата. Тази координация не притежава стриктността и задължителността на координацията посредством йерархия. Тя се осъществява чрез създаването на специални координационни органи — съвети, комисии, междуведомствени работни групи към Министерския съвет, някои отраслови министерства (МИ, МТСП, МРРБ, МЗГ), държавни агенции (АМСП, АЧИ), изпълнителни агенции и центрове, областни управи и общински съвети, чиято цел е да координират действията на държавните органи и организации и в рамките на системата на държавната администрация,⁴⁵ и с организациите от

45 Вж. по-подробно в “Органи за координация” в Раздел 3 - “Организационна структура на държавната администрация и нейното въздействие върху МСП”

неправителствения сектор.

Координацията се проявява и като *вертикална*, и като *хоризонтална*. При вертикалното съгласуване тя съдържа елементи на власт и се проявява в съчетание с ръководенето. При хоризонталното координацията е израз на сътрудничество за постигане на общата крайна цел. За разлика от вертикалната тя се организира въз основа на консултативни връзки, връзки на партньорство или чисто технологични връзки. Конкретно към МСП тя се проявява в съгласуваното взаимодействие между органи на държавната администрация от едно йерархично ниво и на държавни административни органи с НПО.

В зависимост от времето на осъществяване координацията е *първична* и *вторична*. Първична се създава, като предварително се съгласува желаното поведение на организациите участнички.

Основните параметри, които се съгласуват при първичната координация, са:

- цел;
- възможности за нейното постигане;
- очакван ефект от съгласуване поведението на организациите, обхванати от координацията.

Първичната координация има статичен характер. Затова по време на функционирането на системата се налага съвместяване на поведението (“фината настройка”) на участниците. Това се постига чрез *вторична* координация, чрез която се формира реалното “поведение” на участниците. Тя има динамичен характер, защото се осъществява в при функционирането на координационния орган.

Координационни механизми

Координационните механизми са съвкупност от методи и средства за реализиране на координацията. Те се формират, развиват и отпадат в зависимост от промените в икономическите и административните условия. Разделят

се на:

- *Координационни механизми с икономическа основа*
Те използват икономически средства за въздействие и са подчинени на стремежа за получаване на резултати от функционирането на икономиката като цяло и на МСП в частност.
Механизмите с икономическа основа въздействат пряко чрез системата от методи на националното и регионалното стратегическо планиране — правителствените общи и секторни стратегии и програми за развитие и териториално планиране, стратегиите и плановете на шестте района на планиране, областните плановете за развитие и общинските стратегии за развитие. Конкретното действие на координационните механизми се диференцира според нивото на планиране: *национално—регионално—планов район—област-община*. То е регламентирано в Националния план за регионално развитие.⁴⁶
- *Координационни механизми с административна основа*
Координационните механизми с административна основа са свързани с осигуряването на пропорционалност, балансираност и еднопосочност чрез административни методи и средства. Те използват разнообразието от инструменти, като постановления, правилници, наредби, решения, инструкции, заповеди, управленски решения. Чрез тях се осигурява единството в “поведението” (и в отделни негови параметри) на държавните административни органи в рамката на държавната администрация като система по вертикалата на йерархията и в хоризонтален (териториален) план.
- *Координационни механизми с програмна (проектна) основа*
С този вид механизми се съгласуват и съвместяват цели

46 ДВ, бр. 106 от 3.12. 1999 г.

и ресурси, които определят “поведението” на органите в централната държавна администрация, и на централната администрация с териториалната администрация (области и общини). Използването на програмната координация позволява да се осигурят единство и взаимодействие между целите и ресурсното им осигуряване за определени периоди.

Програмно-целевата координация е изрично регламентирана в Раздел “Програми за насърчаване развитието на малки и средни предприятия” на *Закона за малките и средните предприятия*.⁴⁷ Типични примери за програмно-целева координация в сектора на МСП са: *Правителствената програма “България 2001”* и *Национална стратегия за насърчаване развитието на МСП и Работна програма за нейното изпълнение*.⁴⁸ Към тях може да се причислят програмни инструменти за МСП с международен характер: *Третата многогодишна програма за МСП* и *Петата рамкова програма на ЕС за МСП, Програма ФАР (проектите: BG 9704.0202 BG”Подпомагане развитието на МСП” и 9908.02 “Разширяване на възможностите за ускорен растеж на сектора на МСП в България”*⁴⁹), програмите за финансиране от структурните фондове на ЕС *САПАРД* и *ИСПА*.

5.3. ОРГАНИ НА ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА ВЛАСТ И ТЕХНИТЕ ФУНКЦИИ СПРЯМО МСП

Държавните административни органи се подразделят на различни видове в съответствие с различни критерии:

47 Вж. чл. 17-20 на Закона

48 Приета с Решение № 398 от 7.08. 1998 г. на МС. Вж. по-подробно подраздел 6.3.2. от “Доклад за малки и средни предприятия. 1996-1999 г.”, с. 127-128.

49 Такива са също: “Реформа в административните процедури за намаляване на пречките за развитие на МСП в България” на Британския ноу-хау фонд и много др. — вж. с. 127-128 и 133-134 на “Доклад за малки и средни предприятия. 1996-1999 г.”

- *Според характера и обема на компетентността*⁵⁰ — с обща компетентност и със специална.

Органите с обща компетентност разглеждат и решават почти всички въпроси на държавното управление в национален и териториален мащаб. По принцип те имат право да издават актове във всички области на изпълнителната дейност. Органи с обща компетентност са Министерският съвет, областните управители, кметовете в общините.

Органите със специална компетентност решават само определен кръг въпроси, ограничени по материя и обем, и се делят на отраслови и функционални. Отрасловите упражняват своята дейност в даден отрасъл на държавното управление, като отрасловите министерства (МЗГ, МОН, МО, МВР, МЗ).

По отношение на МСП чрез компетентността се обявява на заинтересованите — фирми, предприемачи и техните сдружения и организации — кой има правото и задължението да се занимава и да решава кръга от въпроси, които пряко или косвено ги засягат.

Компетентността се проявява в няколко вида: материална, териториална и лична.⁵¹

50 Компетентността на държавните органи е израз на специализацията на функциите на държавното управление. Тя очертава кръга от задачи по осъществяване на определени държавни функции, възложени на отделните органи. Компетентността може да бъде определена като система от правомощия, т.е. съвкупност от права и задължения от особен характер, предоставени на органа за осъществяване на държавна власт.

51 Материалната компетентност се изразява в определения по материя кръг от въпроси. Тя има предметна определеност и затова понякога се нарича и предметна компетентност. Изразява специализацията по материя между отделните органи. Определен административен орган има право да издава актове и извършва действия в определена по материя област на държавната администрация. Териториалната компетентност изразява пространственото действие на правомощията на органа, отразени в компетентността му. Органите са централни и териториални (местни). Всеки административен орган има определени териториални (пространствени) граници на правомощията си. Личната компетентност, която понякога се нарича и компетентност по степен, изразява пределите на правомощията на отделния административен орган в зависимост от местоположението му в дадена административна организационна система.

• ***Според организационната структура***

Организационната структура на държавната администрация е хоризонтална и вертикална. Вертикалната се формира от отделни административни слоеве — йерархично подредени нива. Принципът, на който се изграждат държавната администрация като система и отделните държавни административни органи в нея, е линейно-функционалният. От своя страна, функционалните структурни звена в държавните административни органи, съгласно **Закона за администрацията**⁵², се подразделят на обща и специализирана администрация.

Специализираната администрация включва звената, които подпомагат осъществяването на правомощията на съответния едноличен орган на изпълнителна власт и са ангажирани в определена степен с изработването и провеждането на държавната политика и управление, включително и към МСП.

Общата осигурява технически дейността на съответния едноличен орган на изпълнителна власт, на неговата специализирана администрация и дейности по обслужването на граждани и фирми.

Проследяването на новата структура на системата на държавната администрация показва, че в нея понастоящем има вече формирани **пет управленски нива в централната администрация** и две — **в териториалната администрация**, намерили своя нормативен регламент в **Закона за администрацията**⁵³:

ЦЕНТРАЛНИ ОРГАНИ НА ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА ВЛАСТ:

- министерски съвет;
- министерства;
- държавни комисии;
- държавни агенции;
- изпълнителни агенции/центрове.

52 Чл. 6 и 7 на Закона, ДВ, бр. 130 от 5.11. 1998 г.

53 Пак там, чл. 19.

ТЕРИТОРИАЛНИ ОРГАНИ НА ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА ВЛАСТ

- областни администрации;
- общински администрации.

Законът за администрацията определя и видовете функционални звена⁵⁴, които изграждат организационните нива на структурата на отделните ведомства от системата. Това са (подредени по вертикала):

- главни дирекции (които имат териториални звена);
- дирекции;
- отдели;
- сектори.

Съществува пряка връзка между диапазона на контрола и броя на йерархичните нива на организация в Министерския съвет, министерствата и агенциите, дефинирани в Закона за администрацията. Диапазонът на контрола е един от основните фактори, определящ реалните граници на хоризонталното структуриране по звена. Най-важната причина, налагаща увеличаване броя на организационните нива, е когато висшето звено не е вече в състояние да управлява ефективно своите подчинени поради прекомерно увеличаване на диапазона на контрола. Тогава се формира ново, по-ниско в йерархията управленско звено. То поема част от функциите и дейностите, изпълнявани по-рано от висшето звено. Ако приемем, че изпълнителната агенция има средно по три йерархични нива, държавната агенция — четири, министерството — пет, Министерският съвет — седем⁵⁵, ще се окаже, че **системата на държавното управление в рамките напр. на централната държавна администрация не е петзвенна, а е от деветнадесет йерархични нива.**

Законът допринася за нормативното регламентиране на държавните и изпълнителните агенции. Те са израз на децентрализацията в управлението, от една страна, и на закономерността, че през всеки нов стадий на развитие

54 Пак там, чл. 4

55 В тези нива се включват и едноличните органи на управление

държавната администрация увеличава броя на собствените си йерархични равнища.⁵⁶

Определението за *държавна агенция*⁵⁷ е “администрация на пряко подчинение на Министерския съвет за изпълнение на дейности, които не се осъществяват от министерство”. Широките пълномощия, функции и дейност на тези правителствени структури ги превръщат в мини министерства. Те стават инструменти на администрацията на МС за пряко управление на определени, стратегически за правителствената политика направления в сферата най-вече на икономиката.

*Изпълнителната агенция*⁵⁸ е “администрация за осъществяване на административното обслужване и свързаните с това дейности към определен министър”. Изпълнителните агенции са административни структури, ориентирани изключително за услуги (бизнес и най-вече административни услуги) на физически и юридически лица. Пример е развитието и на Агенцията за малки и средни предприятия⁵⁹, която трябва да обслужва информационно и консултантски МСП (бизнес услуги), да разработва и координира програми за тяхното развитие и схеми за финансовото им подпомагане, да води регистър на МСП (административни услуги). С изработването на проектите на Националната стратегия за насърчаване развитието на МСП и на Закона за малките и средните предприятия тя на практика придоби типологичната характеристика на

56 Може да се направи изводът, че между етапите на развитие и йерархичната й структурираност съществува непосредствена връзка. Увеличаването на броя на нивата трябва да се възприема повече като съпътстващо организационното развитие явление, но в никакъв случай като критерий, по който може да се мери самото развитие на държавната администрация като система.

57 Пак там, чл. 47, ал. 1.

58 пак там, чл. 54, ал. 1.

59 ПМС № 314 от 31. 07. 1997 г., обн. ДВ, бр. 63 от 6. 08. 1997 г.

държавна агенция още преди да е нормативно утвърдена.⁶⁰ Всъщност още при създаването ѝ бяха възложени и разработващи, и координиращи функции, които не са присъщи на изпълнителните агенции, както ги дефинира една година по-късно Законът за администрацията.

5.3.1. Класификация на структурните звена на органите на държавната администрация според тяхното въздействие върху МСП

В структурата на държавната администрация (централна и териториална) са изградени и функционират редица структурни звена на специализираната администрация, които отговарят за решаването на въпроси и за стратегическото планиране, нормиране, оперативна дейност и контрол⁶¹ по отношение на малките и средните предприятия. Тези звена може да бъдат групирани в **пет основни функционални групи**:

- нормиране, контрол и режими;
- анализ и стратегическо планиране;
- европейска интеграция и международно сътрудничество;
- административно обслужване;
- координация.

При проучването бяха идентифицирани **общо 309 структурни звена с административно въздействие върху МСП**. Или към момента в структурата на централната и териториалната държавна администрация са изградени и функционират:

60 Изграждането на държавни административни структури от висок ранг към правителството не е изключение в държавната политика за насърчване на малкия и средния бизнес в редица високоразвити държави. Такива са напр. Държавната агенция за малък и среден бизнес и държавните корпорации за неговото подпомагане в Япония, функциониращи на основата на специален закон, Администрацията на малкия бизнес на САЩ, Гръцката агенция за малък и среден бизнес и занаяти, както и страните от Централна и Източна Европа - подобните държавни органи към правителствата или в рамките на икономическите министерства на Словения, Хърватска, Румъния, Естония.

61 Те са описани в Приложение № 1 на настоящата разработка.

- 7 главни дирекции;
- 114 дирекции (28 в областните администрации);
- 188 отдела (от тях 28 са в областните администрации и 62 са териториални бюра).

Групирането им в петте функционални групи дава следното разпределение:

- *нормиране, контрол и режими* - 93 (30,1%):
 - 4 главни дирекции
 - 55 дирекции (от тях 28 областни)
 - 34 отдела
- *анализ и стратегическо планиране* – 142 (46%):
 - 2 главни дирекции
 - 28 дирекции
 - 112 отдела (от тях 28 са в областните администрации и 56 са териториални бюра)
- *европейска интеграция и международно сътрудничество* – 35 (11.3%):
 - 1 главна дирекция
 - 16 дирекции
 - 18 отдела
- *административно обслужване* – 21 (6.8%):
 - 10 дирекции
 - 11 отдела
- *координация* – 18 (5.8%)
 - 5 дирекции
 - 13 отдела (от тях 6 в центровете на районите за планиране).

Централна държавна администрация

МИНИСТЕРСКИ СЪВЕТ

МС притежава най-големите властнически правомощия от разпоредителен характер. Децентрализацията на оперативните функции се прилага, за да се разтовари МС от оперативни дейности и да може да се съсредоточи върху важните въпроси от своята компетентност. При осъщест-

вяване на своята дейност МС се подпомага от органи, като министерства, държавни агенции, комисии, съвети и определя по тяхно предложение (с устройствени правилници) организацията и реда на дейността им.⁶²

В структурата на МС функционират **пет специализирани административни звена** (по едно във всяка функционална група)⁶³ на ниво “дирекция”, които имат пряко въздействие върху МСП⁶⁴.

- “Правна”
- “Регионална координация”
- “Обществени поръчки”
- “Икономическа политика”
- “Европейска интеграция и отношения с международните финансови институции”.

Тези дирекции подготвят становища по внесените проекти на актове, засягащи МСП, за разглеждане в МС; обработват постъпилите в МС документи от низшестоящите държавни административни органи и от областните администрации; извършват информационно-аналитична работа, осигуряват подготовката на необходимите аналитични и справочни материали за състоянието на бизнес средата, включително и за тенденциите в развитието на малкия и средния бизнес.

МИНИСТЕРСТВА

Структурните звена с пряко въздействие върху МСП (главни дирекции, дирекции и отдели) са концентрирани основно в няколко министерства: министерство на иконо-

62 Компетентността, организацията на работа, неговата структура, съставът и функциите на неговата администрация са регламентирани с два нормативни акта: Закон за администрацията, ДВ, бр. 130 от 5. 11. 1999 г. и Устройствов правилник на Министерския съвет и на неговата администрация, ДВ, бр. 103 от 30.11.1999 г., посл. изм. ДВ, бр. 27 от 31.03.2000 г.

63 Вж. Приложение към чл. 88, ал. 2 на Устройствов правилник на Министерския съвет и неговата администрация, ДВ, бр. 103 от 30.11. 1999 г., попр., бр. 27 от 31.03.2000 г.

64 Вж. Приложение № 1.

миката, министерство на финансите, министерство на земеделието и горите, министерство на регионалното развитие и благоустройството, министерство на труда и социалната политика и министерство на транспорта и съобщенията. Министерството на външните работи и министерството на околната среда и водите имат по-ограничено, макар и важно, влияние върху формирането и реализацията на държавната политика към МСП.

В министерствата са съсредоточени **най-голям брой** структурни звена с пряко въздействие върху МСП — **188**: 2 главни дирекции, 53 дирекции и 133 отдела. Общият им относителен дял е 61% от всички звена. Над три четвърти от тях изпълняват нормиращи, контролни, регистрационни, аналитични и планиращи функции и дейности към сектора на малките и средните предприятия.

ДЪРЖАВНИ АГЕНЦИИ, КОМИСИИ И ВЕДОМСТВА

Относителният дял (14.9%) на техните **специализирани структурни звена** — **46**, с пряко въздействие върху МСП, е втори по големина след този на министерствата. В тях работят 4 главни дирекции, сред които с най-голямо значение е полифункционалната “Програми за МСП и евроинтеграция”⁶⁵ на Агенцията за малки и средни предприятия. Нейните шест областни бюра предстои да бъдат изградени през 2001 година. Изградени са още 17 дирекции и 19 отдела.

ИЗПЪЛНИТЕЛНИ АГЕНЦИИ И ЦЕНТРОВЕ

В тях са изградени общо **19 звена** (1 главна дирекция, 10 дирекции и 8 отдела), които осигуряват административни, маркетингови и рекламни услуги на МСП. Техният относителен дял е 6.2% от структурите на централната държавна администрация.

65 В тази главна дирекция все още не са обособени отдели и сектори.

Териториална администрация

Териториалното управление е децентрализирано държавно управление в две форми:

- държавно административно управление по области, което представлява децентрализирана държавна администрация и се осъществява от териториални органи на централната власт — областните администрации;
- местно самоуправление, което е израз на децентрализация на държавната власт и се осъществява от местни органи на самоуправление, т.е. органи, които са избрани и служат основно на местното население — общинските администрации.

Основен инструмент за прилагане на държавната регионална политика по смисъла на Закона за регионално развитие е *Националният план за регионално развитие*, разработван за 7-годишен период.⁶⁶ Съставни елементи на НППР са областните планове за развитие, разработвани от областните администрации. Основна отговорност за тях, както въобще за ефективна регионална политика в организационната им структура, имат дирекциите “Административен контрол, регионално развитие и държавна собственост”.⁶⁷

С ПМС № 145/27.07. 2000 г.⁶⁸ беше регламентирано ново, междинно ниво за разработване, съгласуване, координация и контрол на равнище шестте района на планиране на територията на страната. Негови инструменти са страте-

66 Първият Национален план за регионално развитие (2000-2006 г.) е приет с ПМС № 208/22.11.1999 г., обн. ДВ, бр. 106 от 3.12. 1999 г.

67 Те са основен вид структурно-функционални звена в областните администрации в съответствие с техните устройствени правилници, приети от Министерския съвет на основата на Устройствения правилник на областните администрации с ПМС № 121 от 5.07.2000 г., обн., ДВ, бр. 57 от 14.07.2000 г., в сила от 14.07.2000 г.

68 За определяне на условията и реда за изпълнение на стратегии и програми, съфинансирани от програмите на Европейския съюз в областта на регионалното развитие и икономическото и социалното сближаване, обн. ДВ, бр. 64 от 4.08. 2000 г.

гите и оперативните програми за икономическо и социално развитие на съответните райони.

Регионалната политика към МСП се осъществява от специализираните структурни звена в областните администрации. Това са дирекциите “Административен контрол, регионално развитие и държавна собственост”. Те имат изключително контролни и планиращи функции по отношение формирането на бизнес средата и дейността на МСП. В дирекциите са обособени и специализирани отдели “Регионално развитие”. Това са оперативните структурни звена за реализация на областните планове за регионално развитие. Относителният дял на тези **общо 56 структурни звена** в държавната администрация е 18.2%.

Местната политика към МСП в общинските администрации се базира на общинските стратегии за развитие и на програмите за насърчаване на малките и средните предприятия⁶⁹. В тяхната организационна структура са обособени *отдели за регионално развитие*, аналогични на областните дирекции. Съществено влияние върху МСП имат и *общинските отдели и агенции за приватизация*⁷⁰.

Междуведомствени и държавно-обществени координационни органи

В тях влизат представители на държавните органи и организациите, чиято дейност цели постигането на общи или свързани резултати при осъществяването на държавната политика към МСП. Обикновено тези междуведомствени и държавно-обществени или координационни органи са специално изградени.⁷¹

69 Изрично изискване за тяхното разработване и изпълнение се съдържа в чл. 19 на Закона за малките и средните предприятия, ДВ, бр. 84 от 24.09. 1999 г.

70 Те не са включени в Приложение 1.

71 Възможно е обаче координационните функции да бъдат възлагани на органи, които вече са били създадени с определена компетентност и координационната им функция е възложена допълнително за решаването на конкретна задача.

Никоя координация не е в състояние да премахне изцяло противоречията между глобалните и локалните интереси на отделните организации, произтичащи от спецификата на техните задачи. Затова те могат да бъдат избегнати само чрез регламентиране на съдържанието на тяхната компетентност и на процедурата за реализирането ѝ.

В момента на ниво централна държавна администрация действат общо **12 координационни съвета**⁷². Шест от тях са към Министерския съвет, един — към АМСП, 1 — към МИ; 3 — към МТСП; 1 — към МФ (ГДД) и 1 — към НСИ.

На териториално равнище бяха изградени **28 областни съвети** за регионално развитие, а от септември т. г. започнаха работа шестте комисии за икономическо и социално сближаване на районите на планиране.

5.4. Изводи

През последните три години беше извършена цялостна административна реформа. Реализирана беше стратегията на правителството за създаване на ефективна държавна организация. Промените в структурата на държавния апарат, в нормативната система, бързото развитие на неправителствените организации (НПО) и нарастването на тяхното влияние са обективна предпоставка за активно взаимодействие в системата на държавната администрация като цяло и на отделните ѝ структурни звена. Същевременно настъпиха позитивни промени във взаимоотношенията между тях и НПО, като започнаха да се формират нови отношения и връзки.

Тези процеси се развиват в условията на стартирания процес по присъединяване на България към Европейския съюз. Хармонизацията на националното ни законодателство, на секторните политики, стартиралите програми и проекти по линията на ЕС налагат повече от всякога да се

72 Вж. Приложение № 1.

изграждат нови структури и да се използват различни механизми (практики) на координация при решаване проблемите на малкия и средния бизнес.

ПРЕПОРЪКИ ЗА ДЕЙСТВИЯТА, НЕОБХОДИМИ В НЯКОИ ОСНОВНИ НАПРАВЛЕНИЯ, ЗА ДА СЕ ПОВИШИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

1. ФИНАНСИРАНЕ НА МСП

НОРМАТИВЕН АКТ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОМЯНА/ПРЕПОРЪКА	ИНСТИТУЦИЯ	МОТИВИ
Наредба № 9	Да се преоценят изключително рестриктивните дефиниции за безрискови обезпечения в пар.1, т.2 от Допълнителната разпоредба на Наредбата.	БНБ	Облекчаване изискванията за капиталова адекватност на банките, оценката на рисковите им експозиции и формирането на провизии за покриване на риска от загуби.
Наредба № 8 Чл.12	Чл.12, за активите с нулево рисково тегло, които не се включват в рисковия компонент на балансовите позиции на банките.	БНБ	
Наредба № 11	Регламентира ликвидността на една банка, поради която банките се ориентират към краткосрочно кредитиране, за да има съответствие между привлечените средства и вземанията на банката.	БНБ	
Необходимо е създаване на нормативна база.	Създаване на гаранционни фондове с активно държавно участие.	МС, МФ, БНБ	Тази идея се подкрепя както от предприемачите и представителите на браншови асоциации, така и от финансово-кредитните институции. Това е ангажимент, приет от държавата, тъй като „гарантиране на част от кредитния риск по кредити, предоставени целево на малки и средни предприятия“ е мярка за създаване и развитие на МСП, предвидена от чл.13 на Закона за малките и средните предприятия.
	Откриване на кредитни линии и създаване на схеми за кредитиране от международни донори, които споделят риска с българските банки.	НС, МС, МФ,	В България може да се посочат и реални примери на ефективни форми на кредитиране на МСП с подкрепата на външни донори. Такива кредитни линии поначало предоставят дългосрочно кредитиране иgratisен период за главницата. Обикновено чуждите донори извършват и безплатни консултантски услуги, например при подготовката на бизнес-плановете на кредитоискателите.
	Създаване на специални схеми за насърчаване на новостартиращи предприятия.	МС, АМСП, МТСП, МРРБ	Необходима е по-активна подкрепа от страна на държавата за развитието на сектора на МСП.

2. ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА

НОРМАТИВЕН АКТ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОМЯНА	ИНСТИТУЦИЯ	МОТИВИ
Споразумение за присъединяване на България към СТО	Да се отпечатат условията, при които България се е присъединила към СТО, както и самите оригинални споразумения на СТО.	Министерство на икономиката, Народно събрание	Дават информация за поетите от България задължения, а това осигурява предсказуемост на средата и подпомага МСП при изработването на пазарната им стратегия.
ЕСА	Да се обнародват протоколите за адаптиране на ЕСА в раздела за търговия със селскостопански стоки.	МИ, НС (ДВ)	Това е задължение на администрацията. Осигурява се предсказуемост. Дава необходимата информация за разработване на фирмени стратегии от страна на МСП.
Споразумение за ЦЕФТА	Да се обнародва самото споразумение за ЦЕФТА.	МИ, НС (ДВ)	Задължение на администрацията. Необходима информация, осигуряваща предсказуемост и основа за разработване на фирмени стратегии
	Да се обединят в една структура АМСП, ЦНИ, АЧИ, Институт по търговия, Комисията по търговия.	МИ, МС	Основната дейност на всички тези организации е насочена към обслужване на една и съща целева група. Така ще се реализира идеята за one-stop-shop, ще се оптимизира дейността им и ще се получи интегриране на информацията.
	Да се разработи програма за професионално обучение (специализирано по конкурентни стоки - вино, сирене, паста за зъби, софтуер и т.н.) в областта на нетарифните бариери в търговията.	МИ и другите структури, имащи отношение към МСП (БТПП, Стопанска камара, браншови организации).	Всички МСП се сблъскват с бариери, като: система за управление на качеството (ИСО 9000) при промишлените стоки, приложение на баркод при потребителските стоки и транспортните услуги, търговска марка, права на интелектуална собственост и т.н. Без тяхното наличие, осигуряващо предсказуемост и повторемост, износът става немислим, а разходите за самостоятелното решаване на тези проблеми са немислими за МСП.
Нови търговски споразумения	Да се подпишат нови търговски споразумения с Русия, Украйна и Молдова.	МИ	С тези страни се осъществява около 1/5 от търговията и договарянето на благоприятни условия за търговия и преференциални митнически ставки е от решаващо значение за много МСП от редица производствени сектори.

3. ДАНЪЧНА ПОЛИТИКА

НОРМАТИВЕН АКТ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОМЯНА	ИНСТИТУЦИЯ	МОТИВИ
Конституция на РБ	Чл. 60 (3) Общинските съвети имат право да налагат местни данъци и такси съобразно доходите на населението.	НС	Този текст ще измести данъчното облагане на местно ниво и то ще придобие възможност за онази регулативна функция, която сега му е отнета. Например община с висока степен на безработица може да се лиши от националния в момента данък за общинските съвети (ЗКПО), но пък това ще привлече инвеститори, които ще създадат заетост и общината ще спечели от постъпленията от ЗОДФЛ. Този текст ще позволи и преместването на така спорния патентен данък към общините и ще узакони неговото събиране.
Закон за корпоративното подоходно облагане	Чл. 35 - 37 не трябва да важат за тези стопански единици, които са на патентен данък. Да се създаде нов член със следното съдържание: Малки и средни предприятия формират, но не внасят данък върху печалбата за три години от своето регистриране.	МФ, МС, НС	Те не могат да си изписват тези разходи поради факта, че на края на годината представят своите разходи за справка, а не като база за определяне на патента. Тази данъчна ваканция ще даде възможност за стабилизация на малкия и средния бизнес предвид трудната икономическа ситуация в страната. Разбира се, необходима е регламентация, че не може едно и също лице да регистрира повече от една фирма в рамките на 10 години. Бюджетът едва ли ще бъде ошеден за тези три години, но за сметка на това ще получава приходите от данъка върху работната заплата, местните данъци и такси и всички неданъчни приходи от регистрации, лицензионни режими и др. Проблем у нас е, че повечето от предприятията в страната са МСП и дават над 25% от данъчните приходи, повече отколкото в развитите западноевропейски страни, където данъчните приходи идват от доходите на физическите лица. Поради ниската работна заплата и ниските доходи този основен приход на хазната у нас не е така ефективен.
	Чл. 45. Данъкът за общините се определя с решение на общинските съвети, но не повече от 10 на сто.		Това ще доведе до конкуренция между общините за привличане на инвестиции. Едва ли всички общини биха се лишили с лека ръка от този данък, но все пак така той ще бъде много лесен и добър регулативен лост за общинската, а оттам и за националната икономика. Един погъкъв, наистина местен, Закон за местни данъци и такси ще бъде

3. ДАНЪЧНА ПОЛИТИКА (ПРОДЪЛЖЕНИЕ)

НОРМАТИВЕН АКТ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОМЯНА	ИНСТИТУЦИЯ	МОТИВИ
	<p>Чл. 59 (1) Данъкът върху печалбата и данъкът за общините се преотстъпват на юридическите лица - специализирани предприятия, кооперации и обособени производствени единици, в които трудоустроените лица и лицата с увреждания са не по-малко от:</p> <ol style="list-style-type: none"> за всички видове заболявания - 50 на сто от общия брой на персонала; за слепи и слабозрящи - 30 на сто. <p>(2) В случаите по ал. 1 данъчно задължените лица формират, но не внасят данък върху печалбата и данък за общините.</p> <p>(3) Данъкът върху печалбата на юридическите лица се преотстъпва и когато броят на трудоустроените лица и лицата с увреждания са под нормите на ал. 1. Преотстъпването се извършва пропорционално на увредените лица към общия брой на персонала.</p> <p>(4) Преотстъплените средства по предходните алинеи се разходват за рехабилитация и социална интеграция на увредените лица. Планирането, разходването и отчитането им се извършват с наредба на Националния съвет за рехабилитация и социална интеграция и Министерството на финансите.</p>		<p>много по-ефективен, защото общината ще може да привлече инвеститори, когато има голям брой безработни, и ще печели не от облагане на фирмата, а от работещите.</p> <p>Тази промяна е важна, тъй като:</p> <ol style="list-style-type: none"> Изчиства още един лативоконституционен текст, а именно членуването в национално представени организации на и за инвалиди като предпоставка за ползване на облекчението. Освен това е необходимо уеднаквяването на определението за специализирани предприятия в два нормативни акта: Закона за защита, рехабилитация и социална интеграция и Закона за корпоративно подоходно облагане. Създава възможности за интегрирана заетост на увредените лица и превръщането им от консуматори и потребители на социални фондове в реални данъкоплатци на държавата. Повечето специализирани кооперации и предприятия за хора с увреждания са малки и средни, така че това разчупване на статуквото ще доведе и до интереси на западните инвеститори, насочени към социални проекти, тъй като има сфери и области, в които този тип кооперации е доказал своята ефективност и предимство пред останалите.
Закон за облагане доходите на физическите лица	Чл. 21 ал. 4 Еднолични търговци до - оборот и без нает допълнително персонал се облагат по този закон.	МФ, МС, НС	<p>Необходимо е разграничение за т. нар. самонаети индивиди, защото при тях има разминаване на приходите и разходите. Един едноличен търговец, който работи от къщи, не може при сега действащото законодателство да изписва никакви разходи за телефон, парно, ток и др. поради нормата в ЗКПО, чл. 23 (2), т. 4. Или пък е необходимо да се въведат норми за офис в къщи, както е в американското законодателство. Не може да се изписват всички домашни разходи, но и не може да няма възможност примерно един консултант, да</p>

3. ДАНЪЧНА ПОЛИТИКА (ПРОДЪЛЖЕНИЕ)

НОРМАТИВЕН АКТ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОМЯНА	ИНСТИТУЦИЯ	МОТИВИ
	Чл. 22 (1) т. 1 а) и б) да се отменят		извършва своята дейност от жилището си, т. е. то да се използва и за „жилищни нужди“ според ЗКПО.
	Цялата глава 14 да отиде в Закона за местни данъци и такси.		Те противоречат на чл. 12 (3).
	Социалните и здравните осигуровки трябва да се приспадат от облагаемата сума.		Това премахва антиконституционността и липсата на пазарност при този вид облагане. Не може услуги, които разчитат на пътникопотока, да се облагат с един и същ данък в центъра и периферията на големия град - Пловдив, Варна, Бургас, Русе. Не бива цената на патент за една подвижна работилница да не покрива дори смяна на брава, т. е. трябва да се направят сериозни пазарни анализи и патентът да се налага съобразно средните разходи и средните пазарни цени в различните общини.
			Трябва да се намери механизъм за компенсиране на собствениците на съответния дребен бизнес за разходите по здравното и социалното си осигуряване, тъй като плащайки патентен данък, те нямат начин да си приспадат тези разходи, въпреки че и законът за здравното осигуряване кодексът за социалното осигуряване им дават това право.

4. СУБЕКТИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА КЪМ МСП

ПРОБЛЕМ	МЯРКА	ОРГАН
<p>Национално равнище: Задълбочаване взаимодействието в държавната администрация</p>	Създаване на нови междуведомствени експертни работни групи за анализ и решаване на конкретни въпроси на бизнес средата.	МС, отраслови министерства, АМСП, изпълнителни агенции.
Задълбочаване координацията с НПО и институти и изследователски центрове, работещи в подкрепа на МСП.	Повишаване ефективността на държавно-обществените съвети чрез създаване на постоянни експертни работни групи към тях.	МС, отраслови министерства, АМСП и др. държавни агенции.
Използване на независима експертна помощ от страна на НПО и изследователски институти и центрове.	Анализ и предварителна оценка (краткосрочен и дългосрочен ефект) на отделните аспекти на държавната политика към МСП и нейните инструменти: закони и подзаконови актове, стратегии, програми, секторни политики и др. Възлагане на проучвания на независими изследователски институти и центрове	МС, отраслови министерства, АМСП и др. държавни агенции.
Осигуряване на публичност, прозрачност и обществена подкрепа на държавната политика за насърчаване на МСП.	Организиране на обсъждания с активното участие на НПО на законодателството, стратегиите, програмите и др. Публично обсъждане на Годишния доклад за състоянието на сектора на МСП Организиране на дискусии и обсъждания в Интернет	МС, отраслови министерства, АМСП и др. държавни агенции и държавно-обществените съвети към тях АМСП. Интернет страниците на: МС, отрасловите министерства и АМСП
<p>Териториално равнище: По-нататъшно развитие на териториалната инфраструктура на държавната администрация в подкрепа на МСП.</p>	Изграждане на нови териториални структури на държавни административни органи	Изграждане на шестте областни бюра на АМСП в централните райони за планиране.
Укрепване на координацията с НПО на областно равнище.	Създаване на областни координационни съвети за малки и средни предприятия като държавно-обществени органи. Създаване на постоянни експертни групи за МСП към комисиите за икономическо и социално сближаване на районите за планиране Създаване на постоянни експертни групи за МСП към областните съвети за регионално развитие.	Областните администрации и АМСП. Комисиите за икономическо и социално сближаване на районите за планиране. Областните администрации.

СУБЕКТИ НА ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА КЪМ МСП
 КЛАСИФИКАЦИЯ НА ОРГАНИТЕ НА ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ И ТЕХНИТЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-СТРУКТУРНИ ЗВЕНА И ОРГАНИ
 ЗА КООРДИНАЦИЯ (КЪМ 01. 10. 2000 Г.)

	НОРМИРАНЕ, КОНТРОЛ И РЕЖИМИ	АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ	ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНО СЪТРУДНИЧЕСТВО	АДМИНИСТР. ОБСЛУЖВАНЕ	КООРДИНАЦИЯ
МИНИСТЕРСКИ СЪВЕТ	Дирекция „Правна“	Дирекция „Икономическа политика“	Дирекция „Европейска интеграция и отношения с международните финансови институции“	Дирекция „Обществени поръчки“	Дирекция „Регионална координация“ <i>Съвет за регионално развитие</i> <i>Съвет по чуждестранни инвестиции</i> <i>Съвет за тристранно сътрудничество</i> <i>Междуведомствен съвет по експортно застраховане</i> <i>Съвет по европейска интеграция</i> <i>Координационен съвет за подготовка за присъединяване към ЕС:</i> <i>Работна група № 16 „Малки и средни предприятия“</i> <i>Координационен съвет за информационно общество</i> <i>Работна група по анализ на режимите</i>
МИНИСТЕРСТВА					
Министерство на икономиката	Дирекция „Нормативна основа на икономиката“: Отдел „Нормативни документи“ Отдел „Правни проблеми на търговските дружества“ Дирекция „Национална и международна политика в туризма“: Отдел „Нормативно осигуряване на туристическите дейности“ Дирекция „Регистриране, лицензиране и контрол“: Отдел „Лицензиране и контрол на производството на спирт, дестилати и спиртни напитки“ Отдел „Регистрация и разрешаване на външнотърговски сделки и регистриране на дейност“ Отдел „Лицензиране и контрол върху прекурсорите“ Дирекция „Приватизация“: Отдел „Сделки в промишлеността“ Отдел „Сделки в търговията“	Дирекция „Икономически анализи и вътрешен пазар“: Отдел „Икономически анализи“ Отдел „Вътрешен пазар“ Отдел „Защита на потребителя“ Дирекция „Секторна и регионална промишлена политика“: Отдел „Базови индустрии“ Отдел „Производство на инвестиционни стоки“: Отдел „Производство на потребителски стоки“ Дирекция „Технологично развитие и иновации“: Отдел „Високотехнологично развитие и иновации“ Отдел „Енергийна ефективност и екология“	Дирекция „Европейска интеграция“: Отдел „Хармонизиране на законодателството“ Отдел „Координация по ЕСА“ Дирекция „Многостранна търговско-икономическа политика“: Отдел „Световна търговска организация и други международни икономически организации“ Отдел „Международно контролирана търговия“: Дирекция „Предприсъединителни фондове, координация и анализ на интеграционните процеси“: Отдел „Програми и проекти на ЕС и Японска техническа помощ“ Отдел „Индустриална политика“ Дирекция „Двустранни външоикономически отношения“: Отдел „Европа и Северна Америка“ Отдел „Югоизточна Европа“ Отдел „Руска федерация и ОНД“	Дирекция „Туристическа комуникация и реклама“: Отдел „Туристически маркетинг и реклама“ Отдел „Център за национална информация и реклама“ Дирекция „Социално сътрудничество и стимулиране на заетостта“: Отдел „Доходи и стимулиране на заетостта“ Отдел „Тристранно партньорство и възлагане на управлението“ Дирекция „Регионална интеграция и техническо сътрудничество“: Отдел „Регионална интеграция“ Отдел „Международни програми и чуждестранни инвестиции“: Национален съвет по туризъм	

	Отдел „Сделки в туризма“		Отдел „Азия, Африка, Латинска Америка и Австралия“
	Отдел „Реституция“		Дирекция „Външноикономически услуги“
	Дирекция „Следприватизационен контрол: Отдел „Следприватизационен контрол в промишлеността Отдел „Следприватизационен контрол в търговията и туризма“ Дирекция „Ликвидация и несъстоятелност“: Отдел „Ликвидация“ Отдел „несъстоятелност“ Дирекция „Държавно участие и финансов контрол“: Отдел „Държавно участие“ Отдел „Финансов контрол“ Дирекция „Природни ресурси и концесии“: Отдел „Концесии“	Дирекция „Национална и международна политика в туризма“: Отдел „Политика в туризма“ Дирекция „Продуктова политика, анализи и прогнози в туризма“ Дирекция „Природни ресурси и концесии“: Отдел „Природни ресурси“	
Министерство на финансите	Дирекция „Бюро за финансово разузнаване“	Дирекция „Държавни предприятия и конкуренция“: Отдел „Анализи и дейности по реструктуриране, приватизация и екология“ Дирекция „Данъчна политика“: Отдел „Данъчни нормативни актове“	Дирекция „Финансиране на държавни органи, програми и осигурителни фондове“: Отдел „Координация и финансова политика“ Консултативен съвет по администрирането на данъчните закони
	Дирекция „Данъчна политика“: Отдел „Данъчни нормативни актове“	Дирекция „Финансиране на държавни органи, програми и осигурителни фондове“: Отдел „Координация и финансова политика“ Отдел „Бюджети на администрацията и държавни програми“ Дирекция „Структурна реформа и финансово оздравяване на държавни предприятия“	
Министерство на земеделието и горите	Дирекция „Правна“	Главна дирекция „Структурна политика“ с: 28 териториални звена „Земеделие, гори и аграрна реформа“; Дирекция „Финансова политика“	Дирекция „Интеграционна политика“
	Дирекция „Приватизация, реструктуриране и държавно участие“ Дирекция „Земля и поземлена собственост“	Дирекция „Маркетинг и търговска политика“ Дирекция „Земеделие“ Дирекция „Развитие на селските райони“	Дирекция „Международни отношения „
Министерство на регионалното развитие и благоустройството	Дирекция за Национален строителен контрол	Главна дирекция „Регионално развитие и административно - териториално устройство“ с териториални бюра в центровете на районите за планиране: Отдел „Провеждане на регионална политика“	Отдел „Секторна координация“
		Отдел „Програмиране на присъединителни инструменти и евроинтеграция“	

<p>Министерство на външните работи</p>	<p>Дирекция „Концесии“</p> <p>Дирекция „Държавно участие и реструктуриране на предприятия“: Отдел „Раздържавяване и контролни дейности“</p>	<p>Дирекция „Териториално и селищно устройство“</p>	<p>Дирекция „Европейски инвестиционни проекти“: Отдел „Програма ФАР-ТТС“</p> <p>Дирекция „Евроинтеграция и хармонизация с европейските технически правила и норми“ Сектор „Технически правила и норми“ Дирекция „Европейска интеграция“: Отдел „Политики на общността“ Отдел „Отношения България-ЕС“</p>	<p><i>Национален съвет по условия на труд</i></p>
<p>Министерство на труда и социалната политика</p>	<p>Дирекция „Трудово право и обществено осигуряване, безопасност и здраве при работа“: Отдел „Трудово право“ Отдел „Обществено осигуряване“ Отдел „Безопасност и здраве при работа“</p>	<p>Дирекция „Защита при безработица и насърчаване на заетостта“: Отдел „Защита при безработица“ Отдел „Насърчаване на заетостта“</p>	<p>Дирекция „Европейска интеграция, международни отношения и международни програми“: Отдел „Европейска интеграция“: Отдел „Международни програми“</p>	<p><i>Национален съвет за закрила при безработица и насърчаване на заетостта</i> <i>Съвет за селгиприватизационен контрол</i></p>
<p>Министерство на транспорта и съобщенията</p>	<p>Дирекция „Правна регламентация и международни правни норми“ Дирекция „Структурна реформа“: Отдел „Държавна собственост и концесии“ Отдел „Приватизация“ Дирекция „Транспортна инфраструктура и строителство“ Отдел „Транспортна инфраструктура“: Отдел „Строителни дейности“</p>	<p>Дирекция „Икономическа политика“: Отдел „Пазарна политика“ Отдел „Икономически анализи и методология“ Дирекция „Транспортна политика“: Отдел „Инвестиционна политика и чуждестранни инвестиции“</p>	<p>Дирекция „Европейска интеграция и международна дейност“: тдел „Евроинтеграция“</p>	
<p>Министерство на образованието и науката</p>	<p>Дирекция „Научно-приложни изследвания“</p>			
<p>Министерство на околната среда и водите</p>			<p>Дирекция „Стратегия, европейска интеграция и международно сътрудничество“</p>	
<p>Държавни агенции</p>				
<p>Агенция за малки и средни предприятия</p>	<p>Дирекция „Административно-правно и финансово обслужване“</p>	<p>Главна дирекция „Програми за малки и средни предприятия и европейска интеграция“: с 6 областни бюра в центровете на районите за планиране</p>		<p><i>Консултативен съвет за малки и средни предприятия към Агенцията за малки и средни предприятия</i></p>
<p>Агенция за приватизация</p>	<p>Дирекция „Контрол“: Отдел „Приватизационен контрол“ Отдел „Правна защита“</p>	<p>Дирекция „Сделки 1“ Отдел „Реализация на приватизационния процес“ Отдел „Финансово осигуряване на приватизационния процес“ Дирекция „Сделки 2“: Отдел „Реализация на приватизационните проекти“</p>	<p>Дирекция „Координация, отчет и анализ на приватизационния процес и регионални бюра“: Отдел „Оценителска дейност“ Отдел „Координация и отчет на приватизационния процес“</p>	

Агенция за чуждестранни инвестиции	Дирекция „Инвестиционно обслужване“: Отдел „Правен и интеграционен“	Отдел „Инвестиционни проекти“		
Национален статистически институт		Дирекция „Бизнес статистика“	Дирекция „БУЛСТАТ“	<i>Национален статистически съвет</i>
Патентно ведомство	Дирекция „Правна, международна и контролна дейност“: Отдел „Спорове“ Отдел „Правно осигуряване, международно право-прилагане в областта на индустриалната собственост“	Дирекция „Експертиза на обектите на индустриалната собственост“	Дирекция „Правна, международна и контролна дейност“:	Дирекция „Експертиза на обектите на индустриалната собственост“: Отдел „Формална експертиза“ Отдел „Марки и географски означения“ Отдел „РСТ - заявки и информационни услуги за обществеността“ Дирекция „Информационна, издател-ска дейност и държавни регистри за обектите на индустриалната собственост“: Отдел „Информационна, издателска дейност и държавни регистри за обектите на индустриалната собственост“
Държавна комисия по стоковите борси и тържищата	Дирекция „Контрол и анализ на организираните пазари“: Отдел „Надзор“	Отдел „Стокови борси“ Отдел „Стокови тържища“		
Държавна агенция по стандартизация и метрология	Главна дирекция „Инспекция за държавен технически надзор“ Главна дирекция „Изпитване и сертификация“ Главна дирекция „Надзор на пазара“	Дирекция „Стандартизация“	Дирекция „Международно сътрудничество и европейска интеграция“	
Национална агенция за професионално образование и обучение				Експертни комисии по професионални направления и експертна комисия по професионално ориентиране
Изпълнителни агенции Към Министерство на икономиката Център за насърчване на износа		Дирекция „Експортен маркетинг“: Отдел „Информация, проучвания и развитие“	Дирекция „Експортен маркетинг“: Отдел „Международни изложения и реклама“	
Българска агенция за експортно застраховане				
Комисия по търговия и защита на потребителите	Главна дирекция „Контрол на пазара“: Отдел „Методология на контрола“ Отдел „Координация на контрола“		Дирекция „Защита на икономическите интереси на потребителите“: Отдел „Търговски практики и реклама“ Отдел „Рекламации“ Дирекция „Информационни системи за регистриране и лицензиране на търговците“: Отдел „Регистриране и лицензиране на търговците“	

Към Министерството на
финансите
Изпълнителна агенция за
икономически анализи и
прогнози

Дирекция
„Икономически анализи“
Дирекция
„Макроикономически
прогнози и координация“

Дирекция
„Макроикономически
прогнози и координация“

Към Министерство на
труда и социалната
политика
Национална служба по
заетостта

Управление „Ресурси и
планиране“
Управление „Политика
на пазара на труда“

Управление „Услуги по
заетостта“

Изпълнителна агенция
„Главна инспекция по
труда

Дирекции „Областна
инспекция по труда“ - 28,
със седалища в
областните градове

**Областни
администрации**

28 дирекции „Административен контрол, регионално
развитие и държавна собственост“
28 отдела „Регионално
развитие“

*Областни съвети за
регионално развитие
Комисии за икономическо и социално
сближаване на райони на
планиране*

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**КОЙ ФИНАНСИРА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ФИРМИ У НАС
В. „КАПИТАЛ“, БР. 39, 30 СЕПТЕМВРИ 2000 Г.**

Източник на финансиране	Информация за източника	За кого и за какво се отпускат средствата	Под каква форма	Финансови условия	Телефон
1. Насърчителна банка:	Създадена през 1999 г. Основен капитал - 11.6 млн. лв. Главен акционер - държавата. Кредитира малки и средни фирми, отговарящи на критериите, заложиени в Закона за малките и средните предприятия.				988 16 76, 987 32 32
а) Инвестиционни кредити		За покупка на земя и сгради, машини и съоръжения, обезавеждане за офиси и магазини, покупка на нематериални активи (патенти, лицензи), оборотен капитал като постоянна част от финансираня инвестиционен проект	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 400 000 лв. Срок на погасяване - 1-4 години. Гратисен период - до 1 година. Кредитират се до 75% от стойността на проекта.	
б) Дългосрочно инвестиционно кредитиране		За инфраструктурни съоръжения, покупка на земя и сгради, обезавеждане на офиси и магазини, покупка на машини, оборудване и транспортни средства, покупка на нематериални активи, оборотен капитал като постоянна част от финансираня инвестиционен проект	Кредит	Минимален размер на един кредит - 20 000 евро, максимален - 1 млн. евро. Срок на погасяване - 4-10 години. Гратисен период - до 3 години. Размер на собствено участие - минимум 25% от общия размер на проекта.	
в) Реализация на проекти с експортна насоченост		За покупка на суровини и материали (вносни или с местен произход) с цел производство или покупка на стоки за износ	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 1 млн. лв. Срок на погасяване - до 18 месеца.	
2. Банка ДСК:	Правоприемник на Държавната спестовна каса. През 1999 г. ДСК е преобразувана в търговска банка със 100 % държавна собственост. Регистриран капитал 70 млн. лв.				98 557 220
а) Кредити за микропредприятия		Кредитират се микропредприятия с персонал до 10 души и най-малко 6-месечна дейност. За оборотни нужди (покупка на суровини, материали, стоки, краткотрайни активи, покриване на текущи разходи и др.) За инвестиционни цели	Стандартен кредит и кредитна линия	Размер на един кредит - от 3000 до 20 000 лева. Срок на погасяване - от 1 до 3 години. Кредити до 8 000 лв. може да се обезпечат и само с поръчителство. Иска се най-малко 30% собствено участие на кандидата.	
б) Кредити за лечебни заведения и лекари		Кредитират се лечебни заведения и лекари на индивидуална и групова практика, регистрирани по реда на Закона за лечебните заведения и сключили договор с РЗОК, съгласно Закона за здравното осигуряване, независимо от правната им регистрация.	Стандартен кредит и кредитна линия	Размер на един кредит - до 20 000 лв. Срок на връщане - до 5 години. За обезпечение се приема и медицинска техника, и оборудване, закупени с кредита.	
3. Българо-американска кредитна банка	Създадена през 1996 г., стартира банкова дейност през 1997 г. Учредителен капитал - 12.5 млн. лв. Основен акционер е Българо-американският инвестиционен фонд. Приоритети за финансиране - малки и средни фирми, производство, дистрибуция, агробизнес, хотели, недвижими имоти				946 01 19; 943 30 77; 943 30 36
а) Бизнес кредити		Инвестиционни кредити за оборудване и съоръжения	Кредит	Размер на един кредит - над 200 000 долара. Срок на погасяване - до 5 години.	
б) Програма „Хотели“		За строителство, реконструкция, за покупка на съоръжения, обезавеждане	Кредит	Размер на един кредит - 30 000 - 1 000 000 долара. Срок на погасяване - 5-8 години.	
в) Програма за строителни кредити		За дострояване на жилищни сгради с над 35% завършеност	Кредит	Размер на един кредит - 100 000 - 1 000 000 долара. Срок на погасяване - до 3 години	
г) Програма за ипотечни кредити		За покупка и рефинансиране на недвижими имоти	Кредит	Размер на един кредит - 7 000 - 100 000 долара. Срок на погасяване - до 10 години	
4. Българо-американски инвестиционен фонд (БАИФ):	БАИФ е частна американска корпорация. Създаден е от Конгреса на САЩ по силата на демокрацията в Източна Европа. Има офиси в София и Чикаго.				943-30-36, 946-01-19, 946-01-18
а) Ежегодна награда за най-добър млад предприемач		Реализация на бизнес проекти на млади хора на възраст от 18 до 29 години.	Награда	Една награда от 6000 долара, три - по 3000 долара, три - по 1500 долара	
5. Европейска банка за възстановяване и развитие (ЕБВР):	Създадена е през 1991 година. Дейността ѝ е ориентирана към подпомагане развитието на частните предприемачески инициативи чрез пряко финансиране или привлечане на чуждестранни инвестиции. Банката оперира в 26 държави от Източна Европа и бившия Съветски съюз.				
		Кредитна линия в подкрепа на малките и средните предприятия на обща стойност 8.1 млн. евро. Средствата се отпускат чрез банки партньори.			
а) Юнионбанк		За инвестиционни проекти и за оборотни нужди	Кредит	Максимален размер на един кредит - 125 000 евро. Срок на погасяване - от 1 месец до 4 години. Възможен	София - 510 210, Пловдив -

			гратисен период.	641 772, Варна - 632 826
б) Българо-американска кредитна банка	Дългосрочни инвестиционни кредити. Приоритет имат проекти, свързани с туризма	Кредит	Максимален размер на един кредит - 1 000 000 евро. Срок на погасяване - до 7 години. Възможен гратисен период.	946 01 19; 943 30 77; 943 30 36
в) СЖ Експресбанк	Кредити срещу складови записи.	Кредит	Кредитите се предоставят на преносители на складови записи. Финансират се до 65% от стойността на вложеното в публичния склад зърно.	052/ 66 00, 02/ 84- 101(102)
6. Международна финансова корпорация (IFC)	Една от институциите на Световната банка. Създадена е през 1956 г. с цел да насърчава инвестициите в развиващите се страни. Финансира проекти в частния сектор. Средствата у нас се отпускат чрез Българо-американската кредитна банка.			
7. Немската банка за развитие „Кредитанщалт фюр видерауфбау“ (KfW):	Основана през 1948 г. 80% от капитала ѝ се държи от ФРГ, 20% - от федералните провинции. Тя е насърчителната банка за немската икономика и банка за развитие за страните в преход и развиващите се страни.			
	Кредитната линия е предназначена за микро- и малки предприятия, занимаващи се с производство, услуги и търговия, и в на обща стойност 8 500 000 DEM. Сумите се отпускат чрез банки-партньори.	Кредит	Максимален размер на заема - 100 000 DEM. Срок на погасяване от 2 месеца до 2 години. Възможен гратисен период.	
а) Юнионбанк	За оборотен капитал - за фирми с персонал не повече от 20 души, развиващи стопанска дейност от най-малко 3 месеца. Инвестиционни кредити - за фирми с персонал не повече от 50 човека, развиващи стопанска дейност от най-малко 6 месеца.			София - 510 210, Пловдив - 641 772, Варна - 632 826
б) Евробанк	За оборотен капитал - за фирми с персонал не повече от 20 души, развиващи стопанска дейност от най-малко 3 месеца. Инвестиционни кредити - за фирми с персонал не повече от 50 души, развиващи стопанска дейност от най-малко 6 месеца.			София - 687 016, Пловдив - 563 562, Варна - 633 179, Добрич - 43 654
8. Първа инвестиционна банка (PIB):	Учредена през 1993 г. Основни акционери - Европейска приватизационна и инвестиционна компания - Виена: ЕБРР, Първа ФБК.			
а) Кредитна линия от Байерисхе Хипо - унд Ферайнсбанк, Мюнхен	Финансира се вносет на машини и съоръжения от Германия и др. страни на ЕС	Кредит	Кредитното споразумение покрива 85% от стойността на търговския договор. Останалите 15% се превеждат авансово на износителя директно от българския вносител. Срок на погасяване - от 1 до 5 години.	
б) Кредитна линия от Фортис банк, Брюксел	Финансира се вносет от белгийски фирми на белгийско оборудване и/или услуги	Кредит	Кредитират се търговски договори със стойност, надвишаваща 80 хил. долара. Срок на погасяване - до 5 години.	
в) Кредитна линия от Банк ъф Ню Йорк	Финансира се вносет на инвестиционни стоки и услуги от САЩ за България	Кредит	Срок на погасяване - до 5 (7) години.	
г) Кредитна линия от Ексимбанк, Будапеща	Финансира се вносет в България на унгарски инвестиционни стоки и оборудване.	Кредит	Кредитното споразумение се договаря и сключва директно с българската фирма-вносител, а PIB издава банкова гаранция в полза на Ексимбанк, Будапеща	
д) Кредитна линия от Германския фонд за инвестиции и развитие (ДФГ)	За финансиране на средносрочни и дългосрочни проекти, свързани с изграждането и модернизацията на производствени мощности, вкл. в областта на транспорта, строителството и услугите, както и за закупуване или приватизация на мажоритарен пакет от акции.	Кредит	Срок на погасяване - до 5 години	
е) Кредитна линия от ДГ Банк, Франкфурт	За търговско финансиране на частни фирми за експортна и импортна дейност	Кредит	Срок на погасяване - 1 година.	

ж) Кредитна линия от BHF Bank, Франкфурт		За предекспортно финансиране на утвърдени български производители/вносители. Стоките, предмет на износа, трябва да са борсови или бързоликвидни.	Кредит	Покрива до 70% от стойността на изнасяните стоки. Срокът на износа не трябва да надвишава 1 година.	
з) Договор с Испанската агенция за застраховане на износа		Покрива се платеният риск при сделки за износ			
9. Обединена българска банка (ОББ):	Учредена през 1991 г. Основни акционери - Националната банка на Гърция (89.9%), ЕББР (10%).				985 422 17, 985 422 13
а) Гаранционно споразумение с USAID за кредитиране на МСП (в сила до ноември 2004 г.)	USAID гарантира до 50% от кредитния портфейл на ОББ и покрива до 50% от кредитния риск (само от размера на главницата).	За кредитиране на микропредприятия с численост до 5 човека.	Кредит	Размер на кредита - до 5 000 долара.	
		За кредитиране на МСП, чиито активи (без стойността на сградния фонд и недвижимите имоти) са не повече от 250 000 долара	Кредит	Размер на кредита - до 150 000 долара	
б) Гаранционно споразумение с Швейцарската дирекция за развитие и сътрудничество.	Дирекцията е създадена на основата на споразумение за техническо сътрудничество между правителствата на България и Швейцария, ратифицирано през 1996 г.	За кредитиране на малки и средни фирми от региона на Централна Стара планина (Ловеч, Троян, Севлиево, Габрово) от хранително-вкусовата, горската и дървообработващата промишленост.	Кредит	Размер на кредита - до 50 000 шв. франка.	
в) ОББ - Фондация „Микрофонд“ - Смолян.	Фондацията е създадена по идея на Фонда за икономическо развитие „Сорос“ - Ню Йорк и фондация „Отворено общество“ - София. Координатор и администратор на програмата за микрокредитиране е фондация „Ресурсен център на НПО“	На оборотни и инвестиционни кредити могат да разчитат местни физически или юридически лица, които стартират или са стартирали свой собствен бизнес. Заетите във фирмата не трябва да надхвърлят 20 души.	Кредит	Размер на средствата за микропредприятия - до 10 000 долара. За малки фирми - 10 000 - 30 000 долара. Срок на погасяване - 12 - 36 месеца. Възможен гратисен период до 6 месеца.	0301/ 3 42 09, 3 22 83
г) ОББ - Фондация „Микрофонд“ - Сливен	Фондацията е създадена по идея на Фонда за икономическо развитие „Сорос“ - Ню Йорк и фондация „Отворено общество“ - София. Координатор и администратор на програмата за микрокредитиране е фондация „Ресурсен център на НПО“.	На оборотни и инвестиционни кредити могат да разчитат местни физически или юридически лица, които стартират или са стартирали свой собствен бизнес. Заетите във фирмата не трябва да надхвърлят 20 души.	Кредит	Размер на средствата - до 10 000 долара. Срок на погасяване - 12 - 30 месеца. Възможен гратисен период до 6 месеца.	044/ 3 68 05, 3 55 37
д) ОББ - Фондация „Микрофонд“ - Кърджали	Фондацията е създадена по идея на Фонда за икономическо развитие „Сорос“ - Ню Йорк и фондация „Отворено общество“ - София. Координатор и администратор на програмата за микрокредитиране е фондация „Ресурсен център на НПО“	На оборотни и инвестиционни кредити могат да разчитат местни физически или юридически лица, които стартират или са стартирали свой собствен бизнес. Заетите във фирмата не трябва да надхвърлят 20 души.	Кредит	Размер на средствата - до 10 000 долара. Срок на погасяване - 12 - 30 месеца. Възможен гратисен период до 6 месеца.	0361/ 2 33 78
е) ОББ - Бизнес център - Девин	Създаден по инициатива на Програмата на ООН за развитие (ПРООН). Подпомага местното икономическо развитие чрез информация, консултации, достъп до финансови средства.				
Гаранционна схема за подпомагане на малкия и средния бизнес		За реализация на проекти на жени (може и безработни) в областта на производството, промишлеността и услугите. За доставки на оборудване, суровини, за разходи по обзавеждане на помещения.	Кредит	Фондът предоставя обезпечения (гаранции), които банката счита за достатъчни. Размер на кредита - 3 000-5 000 долара. Финансират се до 80% от цялата инвестиция.	03041/ 24 96, 25 19

10. Кооперация „Начала“	Партньор на международната неправителствена организация „Опортунити интернешъъл“, чиято главна цел е да подкрепя развитието на малкия и семейния бизнес. „Опортунити интернешъъл“ е създадена през 1971 г. в САЩ и се финансира от Американската агенция за международно развитие, Британския ноу-хау фонд, Програма ФАР на ЕС, БАИФ, частни донори и др. Кооперацията има регионални офиси в 7 града на страната.	За оборотни средства и инвестиции. Средствата се отпускат от взаимопомогателна каса на член-кооператори, занимаващи се с дребен бизнес - производители, търговци, занаятчии, земеделски стопани и др.	Краткосрочен заем	Максимален размер на заема при първо кандидатстване - до 1000 долара. Срок на връщане - между 6 и 10 месеца. Възможен е гратисен период. Годишна лихва - между 15 и 17%.	944 15 83
11. CRS/България/ USAID:	CRS (Католически служби за помощ) е неправителствена организация, основана през 1943 г. в Балтимор, САЩ, с цел подпомагане на бедните и онеправданите извън Съединените щати чрез специални програми. В България CRS започва програмата си дейност през 1997 г., а програмата за микрофинансирани е от есента на 1998 г. USAID (Американска агенция за международно развитие) е федерална правителствена агенция със седалище във Вашингтон и мрежа от офиси по света. Политиката ѝ се определя от държавния секретар на САЩ. Поддържа работни отношения с над 3500 американски компании и над 300 частни американски доброволчески организации за реализацията на програми за икономическо и хуманитарно сътрудничество.				София - 02/46 84 38, Плевен - 064/3 62 93, Стара Загора - 042/3 94 79
а) Програма за микрофинансирани		За кредитиране дейността на дребни предприемачи и семейни фирми в областта на търговията, обслужването, производството в региона на Плевен и Стара Загора.	Заем	Размер на заема - от 500-4000 лева. Не се изискват обезпечения. Кандидатите се подбират взаимно и гарантират получените заеми. Срок за погасяване - 4-6 месеца.	
12. Център за подпомагане на предприемачеството - гр. Гоце Делчев:	Създаден по инициатива на Програмата на ООН за развитие (ПРООН). Подпомага малките и средните фирми в региона чрез информация, консултантски и технически услуги, бизнес инкубатор.				
а) Лизингова схема		За покупка на оборудване	Лизинг	Максимален размер на лизинга - 2 000 долара. Годишна лихва - 10%. Максимален срок за погасяване - 24 месеца. Гратисен период - 3 месеца. Първоначална вноска 20% от стойността на актива.	0751/2 34 67, 2 33 78
13. Бизнес център - Видин	Създаден по инициатива на Програмата на ООН за развитие (ПРООН). Подпомага местните предприемачи с информационни, консултантски и технически услуги, обучение, бизнесинкубатор.				
а) Лизингова схема		За покупка на оборудване	Лизинг	Максимален размер на лизинга - 4 000 долара. Годишна лихва - 15% за наематели на бизнес инкубатора и 18% - за производители извън него. Максимален срок за погасяване - 24 месеца. Гратисен период - 3 месеца. Първоначална вноска 20% от стойността на актива.	094/2 42 44
14. Бизнес център - Русе	Създаден по инициатива на Австрийското канцлерство.				
а) Лизингова схема		За покупка на оборудване	Лизинг	Максимална стойност на сделката - до 50 000 долара. Първоначална вноска - 20-25% от стойността на оборудването (за стартиращи фирми-наемателки на бизнес инкубатора - 5%). Гратисен период - до 3 месеца (за стартиращи фирми, наемателки на бизнес инкубатора - до 5 месеца). Срок на лизинга - до 3 години. Лихва - 18%.	082/ 23 81 71
15. Интерлийз	Основен акционер - Националната банка на Гърция заедно с нейната инвестиционна компания ETEVA. Акционери във фирмата са също	Финансирани на оборудване	Лизинг	Стойност на сделката - 100 000-500 000 долара. Първоначална вноска - 20-35% от стойността за лизинг. Срок на лизинга - до 4 години. Лихва - до 16%	981 70 35, 981 86 16, 981 03 09

	Международната финансова корпорация (IFC), БСК.				
16. СЕАФ Транс-Болкан фонд	Управљава се от Американската фонд за подпомагане на малки и средни предприятия (SEAF). Инвеститори в СЕАФ Транс-Болкан фонд са SEAF, Международната финансова корпорация, Норвежкият инвестиционен фонд за развиващи се страни, Черноморската банка за търговия и развитие, Швейцарският държавен секретариат за икономика, Германската корпорация за инвестиции и развитие, Финландският фонд за индустриално коопериране.	Инвестиция под форма на дялово участие. Приоритетни области - полиграфия/производство на опаковки, дистрибуция, софтуер/интернет, медии, лека промишленост, ориентирана към износ, както и други отрасли с висок ръст. СЕАФ не инвестира във: финансови институции, недвижими имоти, стокови спекулации, производство и търговия на цигари, алкохол или оръжие, хазарт, неморални или опасни за здравето и околната среда дейности.	Дялово участие	Фондът придобива между 20% и 49% дял във фирмите, в които инвестира. Първоначалната инвестиция е между 100 000 и 500 000 долара, с възможност да достигне до 1 млн. долара. Част от финансирането може да бъде и под формата на заем.	943 41 63, 943 44 17
17. Черноморски фонд	Основни акционери на фонда са: ЕБРР, Международната финансова корпорация. Управљава се от „Глобал файнанс“ - Атина, има офис в София.	Инвестиция под форма на дялово участие в малки и средни фирми за разширяване на досегашни дейности, финансиране на сливания и приватизация. Приоритетни инвестиции - високи технологии, информационни технологии и телекомуникации, хранително-вкусова промишленост, услуги, строителство и строителни материали	Дялово участие	Делът на фонда обикновено е миноритарен (под 50%). От българската страна се изисква апортна вноска под форма на вече съществуващи активи, фирма, бизнес, ноу-хау. Минимален размер на инвестицията - 1 млн. долара.	980 16 19, 980 82 46
18. Нешъъл файненшъл кмпани	Частна американска финансова компания, създадена преди 43 години. Има над 560 представителства в света. Посредници при намиране на рисков капитал за реализация на проекти.	Посредници при намиране на инвестиции под форма на дялово участие. Приоритетни области - високи технологии, биотехнологии, недвижими имоти (напр. строителство на ваканционно селище, хотел, квартал), инфраструктурни проекти, всякакви проекти с висока възвращаемост на единица риск.	Рисков капитал под форма на дялово участие	Минимална инвестиция - 500 000 долара. Пощад се такси за изготвяне на резюме и бизнес план и комисиона след усъвяване на инвестицията.	955 50 81
19. ЕСМ - Български постприватизационен фонд	От януари 1998 г. инвестиционната компания „Европа кепитъл мениджмънт“ (ЕСМ) управлява Българския постприватизационен фонд от името на ЕБРР. Капиталът на фонда е 40 млн. еко.	Инвестиции под форма на увеличение на капитала в акциите на частни и наскоро приватизирани фирми от различни производствени сектори за разширение на бизнеса им, за придобиване на нови активи или за изкупуване на дялове от настоящи собственици.	Дялово участие	Инвестиции между 1 и 5 млн. еко според нуждите на фирмата. Инвестицията може да се осъществи на етапи.	960 02 00, 960 02 01, 960 02 02
20. ДФ „Земеделие“:	Създаден със закон през 1995 г. Подпомага земеделските производители чрез субсидии, целеви кредити, като покрива изцяло или частично лихви по банкови кредити, дава гаранции или поема поръчителство пред финансови институции чрез съвместно финансиране на целеви проекти по програми на ЕС.				981 85 71
а) Програма „Земеделско начало“		Инвестиционен кредит за закупуване на малагабаритна техника, племенни животни (20-2 500 бр.), ново строителство, ДМА, създаване на трайни насаждения (20-200 дка), създаване на пчелини, покупка на земя	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 20 000 лв. Срок на погасяване - 15-120 месеца, в т. ч. гратисен период 9-60 месеца.	
б) Програма Българска ферма“		Инвестиционен кредит за закупуване на селскостопанска техника, на племенни животни (150-20 000 бр.), на ДМА, за ново строителство, свързано с производство на селскостопанска продукция, за създаване на трайни насаждения (80-700 дка), покупка на земя, разширяване на пчелно стопанство	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 150 000 лв. Собствено участие - минимум 10%. Срок на погасяване - 15-120 месеца, в т. ч. гратисен период - 3-48 месеца.	
в) Програма „Развитие“		Инвестиционен кредит за закупуване на селскостопанска техника, племенни	Кредит	Минимум 30% собствено участие. Срок на погасяване - 18-120 месеца.	

	животни (450-30 000 бр.), ново строителство, създаване на трайни насаждения (90-2 000 дка), промишлено пчеларство		Гратисен период - 3-60 месеца.
г) Програма „Планинско земеделие“	Инвестиционен кредит за покупка на малогабаритна техника, племенни животни (30-3 000 бр.), ново строителство, създаване на трайни насаждения (25-160 дка), покупка на земя, създаване или възстановяване на пчелини.	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 25 000 лв. Срок на погасяване - 18-120 месеца. Гратисен период - 3-48 месеца.
д) Програма „Екоземеделие“	Инвестиционен кредит за покупка на селскостопанска техника, племенни животни (130-5 000 бр.), ново строителство, създаване на трайни насаждения (130-1 600 дка), покупка на земя, създаване на елитни и племенни пчелни майки, производство на експродукция.	Кредит	Максимален размер на един кредит - до 320 000 лв. Собствено участие - минимум 25%. Срок на погасяване - 15-72 месеца. Гратисен период - 3-60 месеца.
е) Програма „Млад земеделец“	Инвестиционен кредит за покупка на малогабаритна техника, племенни животни (25-2 500 бр.), ново строителство, създаване на трайни насаждения (20-200 дка), покупка на земя, обучение, преквалификация, създаване на пчелини.	Кредит	За физически лица на възраст до 35 години. Максимален размер на един кредит - до 20 000 лв. Срок на погасяване - 15-120 месеца. Гратисен период - 3-60 месеца.
ж) Програма „Оранжерии“	Инвестиционен кредит за ново строителство на оранжерии, покупка на годни за експлоатация оранжерии, за покупка на нуждаещи се от реконструкция оранжерии.	Кредит	Максимален размер на един кредит - 1 500 000 лв. Собствено участие на производителя - минимум 35%. Срок на погасяване - 18-72 месеца. Гратисен период - 12-30 месеца.
з) Пряко кредитиране за трайни насаждения	Финансирание на земеделски производители, желаещи да създават трайни насаждения.	Кредит	Размер на инвестицията - над 150 000 лв. Размер на кредита - до 70% от размера на инвестицията. Срок на погасяване - от 36 до 120 месеца. Гратисен период - от 12 до 60 месеца. Лихвен процент - ОЛП плюс 3 пункта надбавка.
и) Кредити за покупка на земя за селскостопански цели		Гаранция	Фондът гарантира пред търговските банки сума до 135 000 лв., покриваща до 90% размера на искания кредит. Валидност - до 60 месеца.
Схеми за закупуване на фирмена земеделска техника			
а) Български земеделски проект	За покупка на техника с марката „Джон Дийър“. Средствата се отпускат от ОББ, Българска пощенска банка.	Кредит	Собствено участие - 10% от доставната стойност на техниката. Срок на погасяване - до 5 години. Гратисен период - до 9 месеца. Възможност за допълнително кредитиране за дължимия ДДС. Лихвен процент - ОЛП плюс 3.8 пункта надбавка.
б) Клаас агропроект - България 2000	За покупка на техника с марката „Клаас“. Средствата се отпускат от ЦКБ.	Кредит	Собствено участие - до 10% от стойността на техниката. Срок на погасяване - до 5 години. Гратисен период - до 6 месеца. Лихвен процент - ОЛП плюс 4.5 пункта надбавка.
в) Проект „Агро Ню България“	За покупка на земеделска техника на „Ню Холанд“, „НАРДИ“, „БРЕВИЛИЕРИ“, „АСПАРО И МАСКИО“. Средствата се отпускат от „Международна банка за търговия и развитие“.	Кредит	Собствено участие - 20% от стойността на техниката. Срок на издължаване - до 5 години, в т. ч. до 6 месеца гратисен период. Лихвен процент - ОЛП плюс 4.5 пункта надбавка.
г) Програма „Ново земеделие“	За покупка на трактори LANDINI. Средствата се отпускат от „СЖ Експресбанк“.	Кредит	Собствено участие - 20% от стойността на техниката. Срок на издължаване - до 5 години, в т. ч. до 6 месеца гратисен период. Лихвен процент - ОЛП плюс 3.5 пункта надбавка.
ж) Проект „Агротехника“	За закупуване на земеделска техника, произведена от „Агротехника“, Карлово.	Кредит	Собствено участие - 10% от стойността на техниката. Срок на издължаване - до 5 години, в т. ч. до 8

				месеца гратисен период. Лихва по кредита - 9%.	
21. МОН - Дирекция „Научно-приложни изследвания“		Финансово участие в проекти за реализация на резултати от научни изследвания в малки и средни фирми. Средствата се предоставят чрез конкурс.	Безлихвен кредит	Минимум 50% от средствата трябва да бъдат осигурени от фирмата-изпълнител. Изисква се 100% обезпечение на кредита.	987 89 36
22. Пета рамкова програма на ЕС - Хоризонтална програма за насърчване на иновациите в малките и средните предприятия (МСП):		Постоянно отворен конкурс за научни изследвания и технологично развитие до 2002 г. Изпратените проекти се оценяват на всеки три месеца. Броят на завитите във фирмата трябва да е по-малък от 250, а годишният оборот - под 40 млн. евро. Координатор на програмата - Европейски иновационен център.			973 30 00
a) Изследователски награди за МСП		За реализация на проекти в сътрудничество с най-малко една фирма от страна членка на ЕС. Краен срок за оценяване на предложенията - 18.04.2001 г.	Субсидия	Общият размер не може да надхвърля 30 000 евро, от които ЕК ще финансира 75% или максимум 22 500 евро.	
b) CRAFT проекти за съвместни научни изследвания		За реализация на проекти на най-малко три независими МСП от най-малко две страни членки на ЕС (или една страна членка и една асоциирана), които съвместно търсят решаването на общи технологични проблеми, като ги възложат на трети - научноизследователски организации. Краен срок за оценяване на проектите - 17.04.2002 г.	Субсидия	Изисква се най-малко 40% от общите разходи по проекта и 50% от времето за работа да бъдат на научноизследователските организации. Общата сума на разходите по проекта - 30 000 - 2 млн. евро. ЕК ще финансира 50% от тях. Продължителност на проектите - 12-24 месеца.	
23. Национален доверителен екофонд	Създаден през 1995 г. като юридическо лице за управление на средствата, постъпващи от суапови сделки „Дълг срещу собственост“ и „Дълг срещу природа“ и от правителства и международни донори, предназначени за опазване на околната среда в България	За инвестиционни проекти на фирми, общини и неправителствени организации, свързани с ликвидирани на замърсявания, настъпили в миналото; намаляване замърсяването на въздуха; опазване чистотата на водите; опазване на биологичното разнообразие	Безвъзмездно финансиране и заеми при облекчени условия	Безвъзмездното финансиране гарантира до 30% от общата стойност на проекта. Кредитът покрива до 50% от нея.	973 36 37, 973 38 16
24. Национален фонд за опазване на околната среда	Държавен фонд към Министерството на околната среда и водите, създаден през 1991 г. Финансира общини и фирми.	За придобиване на дълготрайни материални и нематериални активи за опазване на околната среда. За дейности, предназначени за опазване и възстановяване на околната среда. За научни разработки с фундаментален и приложен характер. За дейности, свързани с екотуризъм.	Безвъзмездно финансиране, безлихвени заеми	На фирмите се отпускат само кредити. Изисква се 30% съфинансиране на проекта. Срок на възстановяване - до 4 години. Възможен гратисен период - до 2 години.	940 63 51, 940 62 51, 940 63 68
25. Фонд за регионални инициативи	Създаден през август 1998 г. със заем от Световната банка. Спонсорира се от международни донори (Програма на ООН за развитие - ПРООН, Американската агенция за международно развитие - USAID) и българската държава. Субсидира общини и неправителствени организации, които са посредници при реализацията на проектите.	За реализация на проекти, свързани със социалната и икономическата инфраструктура на общините. Малките и средните строителни фирми трябва да се обърнат към местните посредници.	Субсидия	Подкрепят се предложения на стойност от 10 000 - 200 000 долара. Максимален срок на реализация - 10 месеца. Посредникът трябва да осигури съфинансиране в размер на 10%.	933 24 47, 988 17 84, 987 87 09

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AND COMPETITIVENESS

The Center for Economic Development (CED) has conducted a survey on the effects of tax, trade and financial policies on the competitiveness of the SME sector, including an overview of government institutions implementing SME development policies. Through this project, realized within the DemNet Program, the CED furthered its involvement with competitiveness issues as part of its overall effort in that direction over the past three years. The present study analyzes the impact of some of the diverse factors working on the competitive environment in which Bulgarian SMEs develop, and suggests specific recommendations and measures to enhance SME competitiveness.

The national competitive environment affects the strategic choices of SMEs, within their specific industries, through the range of mechanisms and tools available to business players. The role of the government is to set up an effective environment in which competitive SMEs can emerge. There are a number of factors at play which affect the individual businesses and largely determine their priorities, strategic choices and behavior patterns.

The issues pertaining to improving SME **competitiveness** are a priority, since competitiveness is a feature that characterizes a nation's capacity to achieve high productivity rates, which is based on an innovative approach to human resources, capital and fixed assets. Such an approach makes it possible to face the challenges of and contest on international free markets.

Improving competitiveness is a key to achieving economic growth, sustaining the competitive pressures within the EU, and adequate participation in the global division of labor. When we talk about competitiveness, we mean both the competitiveness of the national economy and that of the individual industries and businesses. It is necessary to consider the relationships and interactions of any economy, in order to define its overall potential to generate growth..

Taking advantage of the challenges offered by modern development assumes the existence of a favorable environment fostering SME development. Against this backdrop, the issue of the **role of the government** stands out with particular prominence. This involves the legal framework, administrative capacity, institutions, regulatory instruments; and not as a matter of principle but, rather, from the perspective of their effect on business practices and strategies.

Is there a need for a pro-active policy to improve SME competitiveness, or should everything be left to happen as it may? Should we continue to neglect their competitiveness, or should we undertake measures to improve the environment in which they emerge and develop, and what exactly should such measures involve? Through this study, CED attempts at mapping out some starting points for an in-depth discussion among the professional communities on the priority actions that need to be undertaken to promote the SME sector in Bulgaria.

THE IMPORTANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES FOR THE BULGARIAN ECONOMY

International experience in the development of each and every national economy provides ample evidence for the **priority role of the SME sector** in the emergence and sustenance of a competitive market economy and in attaining the optimal diversification in terms of business size. SMEs are a source of job creation, they provide an incentive for the development of entrepreneurship skills, they enhance competition and reduce regional variances in economic efficiency.

The basic rationale for **government support** for SMEs is that, on the one hand, SMEs lack the competitive edge needed to secure financing. There is also the relatively higher administrative cost involved in complying with government regulations, including tax legislation. They find it difficult to access information about innovations. On the other hand, there is the argument that such

companies are much more flexible and dynamic and, hence, contribute to overall economic growth.

Establishing an economic environment conducive to the efficient operations of the various small and medium-sized enterprises is a difficult and lengthy process. Along with the many shortfalls in that regard, which are still to be overcome, there is also the need to set up an up-to-date tax system and provide opportunities for financial incentives. The Government of Bulgaria has developed and adopted a National Strategy to Promote SME Development, with a major thrust on creating a favorable institutional, regulatory, administrative, financial and competitive environment that stimulates SMEs. Some of the short-term initiatives set out in the Program have already been implemented, including the adoption of the Small and Medium-sized Enterprises Act.

According to 1998 data provided by the National Statistics Institute (NSI), **98.5% of all enterprises belong to the SME sector** (or, a total of 205 643 entities, not including private agricultural farms that do not enjoy the enterprise status). To compare, SMEs account for 99.8% of all enterprises in the European Union, providing 66% of all jobs. Bulgaria's SME sector generates **48% of total income** and holds **22.8% of the long-term tangible assets** of all businesses. In 1998, the number of people employed with SMEs increased by 51 742, representing 88.74% of the reported decrease in the national unemployment figure (total of 58 305) This fact indicates that small and medium-sized businesses are becoming a major factor in bringing down unemployment and in job creation.²

In 1998, SMEs generated **46.2% of the sales** of all enterprises. Their share in the **gross value added** for that year stood at **25.38%**.³

The 1998 **net profitability rate** (as a ratio between the net financial result and income from operations) achieved by the

2 The 1999 Annual Report of the Agency for SMEs .

3 SMEs in the Republic of Bulgaria in 1998, An NSI publication, 1999.

economy as a whole was 0.69%, compared to 3.21% for micro businesses, 0.03% for small businesses, and 0.05% for medium-sized businesses, respectively. It is also noteworthy that, in the 1996 - 1998 period, it was only micro businesses that reported a positive net profitability rate in each of the three years, whereas, in the economy as a whole, companies reported a negative profitability ratio of -0.85% in 1996, and the largest companies (with over 250 people employed) reported a negative profitability rate of -0.25% in 1998 as well. Overall data indicate that SMEs exhibit a higher degree of flexibility and revamp much faster after spells of downturn.

The share of SMEs in the 1998 **employment** figure totals **44.1%** (having accounted for 36.7% of all employment in 1996, and 41% in 1997, respectively). Considering the fact that **the average Bulgarian enterprise provides 8 jobs**, it can be concluded that SMEs hold a considerable potential to hire additional employees, provided that the conditions favorable for expanding their operations are in place. This could reduce the relatively high unemployment rates, both regionally and nationally.

In 1998, SMEs accounted for **38.52% of imports** and **22.12% of exports**.⁴

In summarizing the conclusions from recent studies and analyses of the SME sector, we could formulate its primary advantages. SMEs are:

- A source of increasing market competition;
- Job-creators;
- More flexible in crisisperiods;
- Dispose with a flexible internal organizational structure and a capacity to implement innovations and new technology more quickly and easily;
- A favorable place to develop entrepreneurship skills and foster business culture;
- Closer to ultimate customers and capable of responding to

4 *SMEs in Bulgaria, 1996 –1999 Report*, Bulgaria, Agency for SMEs, FED, CED, 2000.

their needs in a timely and efficient manner.

The **legal framework** for the development of small and medium-sized enterprises in Bulgaria involves a wide range of primary and secondary legislation regulating various aspects of their activity, as well as the various industries within the national economy. One reason for that lies in the time of the adoption of the Small and Medium-sized Enterprises Act (the SME Act), which occurred at the end of September 1999, coming relatively late in comparison to other regulations dealing with Bulgaria's economic development. This determined the need to align the SME Act with the regulations already in place, so as to avoid any conflict with, or repetition of, their provisions.

The **principal regulatory achievements** to be found in the SME Act include: a comprehensive definition of the terms "micro", "small" and "medium-sized" enterprise, a definition of the statute of the Agency for SMEs and its main responsibilities; the establishment of an Advisory Board for Small and Medium-Sized Enterprises as a consultative government/public body attached to the Agency for SMEs; a definition of the statute of a Promotion Bank JSC as a lending institution financing SMEs⁵; preferential treatment available for SMEs in privatization proceedings and in leasing state and municipal real property; establishment of an earmarked Guarantee Fund to cover part of the credit risk, establishment of an SME registry; information support and training for SMEs. At the same time, it is generally felt that **the real effect of implementing this Act is yet to come**. For instance, there is still no information about specific cases where SMEs have availed of the above-mentioned preferential terms.

The overall **legal framework** pertaining to the SME sector shows a certain degree of **inconsistency, instability and incoherence**.

5 Under the most recent amendments to the SME Act as enacted in November 2000 and taking effect as of 2001, the PromotionBank is to lend no longer "exclusively to SMEs", as originally stipulated, but "primarily to SMEs", a rather general provision that does not imply any specific dimensions for that prioritization.

The procedures it lays down are lengthy and complicated. There are too many automatic and non-automatic licensing regimes, regulatory gaps and a lack of specific mechanisms to promote SME development. The absence of a specialized, uniform legal framework for the development of SMEs hampers SME operations. There are no tax breaks and financing schemes beyond those set in the banking law. This does not stimulate adequately SME development and sustainability. Future efforts should focus on eliminating the current difficulties and an enhanced harmonization among the various regulations.

The general regulatory framework for SME development is already in place. Within the overall legislation, however, there is a certain inconsistency and instability, and the effect this has on SME development is unfocused and inherently contradicting. Obviously, there is a **need to amend and supplement the existing legal framework** and improve application practices so as to create a general environment conducive to the development of entrepreneurship and achieve harmonization with the EU *acquis communautaire*. Moreover, the European Commission Progress Report on Bulgaria's accession efforts in 2000⁸ recommends to adopt, in Bulgarian law, the definition of the European Commission for SMEs, particularly in terms of the size of micro, small and medium-sized enterprises.

The **basic difficulty** with small and medium-sized enterprises stems from their **heterogeneity**. Whether it is a case of a family business aimed merely at providing a certain type of service or supplying goods (foodstuff and the like) to a neighborhood, or a new business venture targeting a certain market niche related to manufacturing, it is not possible to pinpoint any activities as typical of small and medium-sized business operations. Despite their diversity, it is possible, however, to determine the potential advantages and disadvantages of small enterprises.

8 2000 Regular Report of the European Commission on Bulgaria's Progress towards Accession, ? . 65

A major advantage of small businesses lies in their organizational structure and resilience to external shocks. The small number of persons employed, the absence of a bureaucratic structure and the ease of reengineering their production capacity makes them particularly strong in sustaining a time of crisis. Their flexibility in making efficient, quick changes in terms of production, and the engagement in several lines of operation simultaneously are traditionally associated with small and medium-sized business and serve as a potent factor in its competitiveness. Over the past years, **flexibility and adaptability** of small business has shown a considerable growth due to the advent of computers.

Typically, small businesses are characterized with **relatively high compliance costs in terms of tax law and other form of government regulation**, particularly if involved in international operations. Compliance costs may have monetary implications (such as paying tax advisor fees or salary payments to personnel dealing with tax issues), time cost implications (the time spent by a taxpayer to handle their own or someone else's tax issues) and physiological cost (anxiety, stress, apprehensions related to possible mistakes or a possible audit by the tax authorities). Bulgarian companies, and particularly those in the SME sector, encounter an increasingly complex legal, tax and administrative environment in starting up and developing their business.

Legislation is a necessary regulator to protect the business environment, to ensure employees health and safety, to lay down the respective social security regulations. At the same time, however, it hampers business by imposing **additional costs and administrative barriers** that create inequality between small and large businesses. Large companies may assign a portion of their staff to deal exclusively with studying new regulations and ensuring compliance of company operations. For SMEs, this would be a high cost, given the size of their business. For EU companies, the administrative burden has been estimated at 180 to 230 billion Euro per year. According to a survey of the relative costs of the administrative burden per capita, in SMEs,

this cost is up to 20 times higher than in large companies.⁹

For SMEs, **difficulties** begin as early as in the **start-up stage** of their life cycle. In the European Commission Recommendation on the improvement and simplification of the business environment for start-up business dated 22 April 1997, it is suggested that the Member States should set up a “one-stop shop” service arrangement for all formalities involved in the establishment of a company, use a single registration form and a single ID number, and facilitate registration procedures. The Recommendation also advises member countries to stimulate businesses during their early years of existence by simplifying tax, social and statistics obligations.

Policy with respect to this type of companies is influenced by the fact that **small business plays a key economic role in terms of production capacity, employment, innovation potential and, hence, the competitiveness of the respective industry or the national economy as a whole**. Small business development may be stalled or stunted by a number of economic and other factors that can, to a certain extent, be neutralized or ameliorated through adequate government intervention. Conversely, any misjudged government initiative may slow down, or even destroy, small business.

In this respect, the main issues to be addressed by any government stating its support for small and medium-sized business include:

- Identification of all specific barriers to small business start-up and growth;
- Finding an answer to the question of which barriers can and should be neutralized or ameliorated through government intervention;
- Deciding what action should be undertaken in that direction: whether to apply tax or non-tax measures to promote small and medium-sized enterprises.

9 Data source: European Commission Communiqué from 1996 on the Integrated Program for the SMEs and Handicrafts Sector.

Comprehensive government policies and specific measures in this area should, by any means, be applied while taking into consideration the general economic advantages and disadvantages in national development. It is not possible to apply measures that might infringe on the interests of other economic agents in a free market environment.

FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Financing Bulgarian SMEs is one of the key prerequisites for the future development of the national economy and the achievement of economic growth. It would require special commercial bank financing targeted at the SME sector, as to implement it. Currently, commercial banks apply a conservative policy in lending to SMEs. Most banks prefer to hold mostly risk-free and low-income generating assets, and SME lending is unattractive due to a range of objective and subjective factors. These include high transaction costs involved in extending small loans, inability to set up the collateral required, etc. Naturally, the SME sector is not homogeneous and, therefore, the attractiveness of an enterprise to financial institutions varies with SME size, maturity, industry, etc. The specific characteristics of lending to SMEs has led to the development of a number of financial instruments especially designed for SMEs such as:

- Micro-lending facilities;
- Equity financing;
- Credit guarantee facilities, etc.

The policies of international financial institutions such as EBRD as regards SME financing usually focus on offering products directly addressing SMEs, or aim at strengthening the banking system in order to ensure access to banking services for small businesses. The most common formats to do that include:

- Participation in venture capital funds;
- Equity participation in local banks in order to increase their

- capital base and strengthen corporate governance;
- Extension of interbank loans;
- Co-financing for local projects in cooperation with local and international banks;
- Offering apex creditlines secured by government guarantees.

According to the effective legislation, bank lending is subject to licensing and strict supervision. A bank is “a joint-stock company engaging in public acceptance of deposits and using the funds thus attracted to make loans and to invest for its own account and at its own risk”. The bank may also engage in the following commercial operations related to financing: guarantee transactions, management of investment funds, factoring, financial leasing and the acquisition and management of equities (under specific conditions). The Banking Act also defines the total amount of bank investments in real property and other long-term tangible assets as a ratio to its own equity.

In its Regulation No. 9, the Bulgarian National Bank (BNB) sets the criteria for evaluating **risk exposures** of banks and for setting up loan loss provisions. In practice, banks evaluate SMEs as credit applicants of high risk and require collateral in excess of 125%, depending on the life of the loan: the longer the term of a loan, the higher the guarantees sought by the bank. Banks look for high-liquidity collateral (such as gold, blocked deposits in national or foreign currency, government securities or half of the value of a first mortgage). Mortgages on real property are not valued very highly since real property has low liquidity and objective value appraisals are a problem. The latest amendments to Regulation No. 9 prescribe that the credit exposure can be reduced only in the case of a mortgage on a housing real estate, and the bank has to set up loan loss provisions on the entire amount of the loan, if secured by any other type of realty.

According to Article 37 of the Banking Act, **interest rates** on loans and deposits are negotiated between the borrower, or depositor, respectively, and the bank. At the same time, according to Article 2 of Ordinance No. 5 of the Council of

Ministers effective as of 1991, interest rates on loans, deposits and savings accounts in the national currency are negotiated between banks and the borrower, or depositor, respectively, on a market basis, depending on the base interest rate and other interest rate levels determined by the BNB.

According to data provided in the Annual Report of the Agency for SMEs, the average interest rate on long-term loans made to private companies in Bulgarian leva in 1999 was 15%. The average lending rate on short-term BGL loans for private companies was 14% for the respective year. Interest rates charged on new loans denominated in US dollars stood at an average of 10% for short-term lending and 14% for long-term lending, respectively. Interest rates on new loans made in Euro averaged 9% for short-term debt and 11% for long-term debt.

Following the introduction of the currency board arrangement and the strengthened supervision by the BNB, commercial banks have become quite precautionary in extending new loans. Currently, this policy has not exhibited any noticeable change. The most common loans are **short-term working capital loans**, in the existence of a high-security collateral (between 110% and 150% of the amount of the loan requested), and mostly to customers with a sound record of creditworthiness. Despite the persisting downward trend in the base interest rate, lending rates retain relatively high levels.¹⁰

From the perspective of the regulations that came into effect after 1997, commercial banks are better protected in their lending operations. Nevertheless, from the banks' perspective, **collecting on creditor claims is very difficult.**

Banks may require borrowers to submit financials and other documents related to their activity and to make verification inspections on the appropriate use of the loans disbursed and on the storage and quality of goods for which loan money has been used.

10 *SMEs in Bulgaria, 1996 –1999 Report*, Bulgaria, Agency for SMEs, FED, CED, 2000.

According to a number of SME surveys done over the past several years, more than half of the companies in the sector rank financial problems (lack of start-up capital, lack of financing for working capital needs and lack of financing for investment needs) among the three major difficulties in the beginning of their operations. At the same time, only 20 to 30% of them have applied for loans. Reasons lie primarily in the terms under which credit resources are made available, and in the impossibility of SMEs to meet the respective requirements. Over recent years, the prevailing portion of requests have been for loans meeting working capital needs, and their typical size has been up to USD 10 000. The primary consideration for a commercial bank in extending a loan to a company or in refusing to accept an application has been the level of **loan security cover**, followed by the size of the company and its financial condition.

Bank lending is the prevailing form of financing for SMEs in EU countries, making up more than 55% of all borrowing. This includes standard bank lending, where enterprises apply under a general procedure followed by all economic agents, and specialized lending, including credit lines for SMEs, credit guarantee facilities, support programs, etc. Currently, bank lending in Bulgaria is severely limited. According to BNB data, as of 30 June 2000, only an approximate of 31.5% of all income-generating assets of the banking systems are in the form of extended loans. It could be sustained that **the country does not have a really developed credit market**. It is practically impossible for a small enterprise to obtain a standard loan. Bearing in mind that SMEs account for about 30% of GDP, this implies that practically one-third of Bulgaria's economy is deprived of bank financing. The problem is exacerbated by yet another reason: SMEs are a major source of employment in the economy, and the lack of access to financing seriously increases the risk of a rise in unemployment.

There are several **credit line facilities** providing loans to SMEs in Bulgaria: those of the German KfW bank, through the

Bulgarian Eurobank and Union Bank, of EBRD through the Bulgarian American Credit Bank, Union Bank and SG Express Bank, and several credit lines set up by international financial institutions with First Investment Bank to finance the import of investment goods and services. The PromotionBank, which was established pursuant to the SME Act, offers long-term investment loans with maturities of 4 to 10 years, and the resources are provided entirely from the bank's own funds. United Bulgarian Bank (UBB) provides loans to SMEs under a credit guarantee agreement with the United States Agency for International Development (USAID) up to USD 150 000. In cooperation with the Soros Foundation, the bank operates a micro-lending facility in the regions of Smolyan, Sliven and Kardzhali in partnership with the NGO Resource Center Foundation. As a rule, credit facilities from international financial institutions serve to provide access to financing for start-up, higher risk enterprises in regions with economic problems, etc.

Small and medium-sized enterprises encounter a range of **difficulties** in obtaining bank loans due to the following reasons:

- Lack of credit history;
- Size and type of collateral required;
- Interest rate levels;
- Inability of SMEs to make long-term financial projections and secure proceeds;
- High cost and cumbersome lending procedure and lengthy decision-making processes leading to insecurity and added cost to SMEs;
- Requirement for SME's contribution in financing the business project;
- Minimum sales income requirements or a high minimum amount of the extended loan;
- Additional requirements placed by banks;
- Unwillingness of commercial banks to make investment loans to SMEs;

- Other factors: excessive focus on collateral in decisioning loans, the wide access to bank secrets, etc.

Some of the major problems faced by commercial banks in lending to SMEs have to do with the following:

- Requirements for capital adequacy of banks, assessment of their risk exposures and loan loss provisioning requirements to hedge against credit risk;
- Certain BNB actions and decisions are inattackable in court, and there is a requirement for formal authorization by BNB for a range of transactions that are common in the course of normal banking operations;
- The law provides for criminal liability of officials for extending unsecured loans that have become default;
- Lack of consistency between National Accounting Standards and International Accounting Standards as regards lending;
- Frequent changes in tax provisions and the customs regime;
- Extremely difficult collection on creditor claims;
- The ban on the sale or pledge of assets of privatized enterprises for 10 years following acquisition.

The third group of issues has to do with the business environment, namely:

- Insecure and dynamic economic environment;
- Inadequate knowledge of economic and legal matters among credit applicants;
- Limited and underdeveloped domestic markets, which results in low liquidity of collaterals;
- Insufficient information about the borrower.

There are also some subjective problems such as the shortage of loanable funds of matching maturity with the banks, which limits the extension of long-term investment loans, and the insufficient training and motivation of banking personnel in working with SMEs.

According to the Small and Medium-sized Enterprises Act, the establishment and development of SMEs should also be

promoted by **guaranteeing part of the credit risk** involved in loans extended specifically to SMEs. To this end, the Agency for SMEs has currently set up a working group to prepare a concept paper for the establishment of a guarantee fund to involve the government and a number of commercial banks. In the presence of risk sharing by such a fund, commercial banks will be more willing to finance SME projects, particularly in the area of high technologies, in regions with high unemployment, etc. Currently, under an agreement among the United States Agency for International Development, the Agency for SMEs and the UBB, the bank uses guarantees for its loan portfolio when lending to SMEs. The facility covers 50% of the credit risk associated with loan principals.

The application of **alternative forms of financing** SMEs in Bulgaria is but symbolic. These forms include: venture capital financing, lease agreements, loan agreements, public offering of shares and issuance of bonds, corporate agreements.

Some of the principal lines along which the **conditions for SME financing can be improved** include: support for entrepreneurs in preparing the documents required to apply with financial institutions; setting up credit line facilities and lending schemes with international donors that share the risk with Bulgarian banks; risk sharing arrangements with insurance companies; introduction of a system for standardized SME loan extension and loan management with commercial banks; convergence of interests between banks and industry associations in order to attain more favorable conditions for lending to SMEs; more active government support for SME lending.

**TRADE POLICY, BILATERAL AND MULTI-LATERAL AGREEMENTS IN
THE LIGHT OF BULGARIA'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION
AND THEIR EFFECT ON SME COMPETITIVENESS**

A definite achievement of the Bulgarian transition is the liberalization of trade. This was also the assessment given by EBRD experts of the progress made in the process of trade

liberalization¹. The legal grounds for government intervention in price formulation have been eliminated, the compulsory profitability rates and trade mark-ups have been removed. A mechanism of free price negotiation between manufacturers, traders and consumers has been introduced. **Government regulation** of prices of goods and services is now limited to the industries and operations of the natural monopoly type, and the goal there is for prices to recover the costs involved in the production, plus a minimal profit margin. The relative share of fixed prices in the consumer basket is 14%, which is comparable to that in developed market economies and the countries from the first group for EU accession. All goods are taxed at a single VAT rate, thus precluding the possibility for administrative intervention in pricing through rate diversification. All of this creates a suitable environment for establishing competitive SMEs.

Along with the other economic regulators, Bulgaria's **foreign trade policy** provides conditions facilitating the development of competitive companies, including SMEs. The goal of this policy is to ensure a balance between the need to retain a certain level of employment and income, and the efforts to stimulate national competitiveness on the basis of openness to the direct influences of global competition. The **foreign trade regime and customs tariffs** applied are key tools in the overall realignment of the economy. The liberal and stable foreign trade regime provides a business climate favorable to the functioning of SMEs.

The Customs Act that has been in effect for more than a year allows for considerable harmonization with the EU customs regulations. Tariff policy measures are aimed at achieving a stable and predictable business environment. The favorable effect of trade liberalization can be seen in the lowering of prices of goods and, hence, in the increased purchasing power of consumers. The stronger presence of foreign companies

1 EBRD Transition Report 1999, p.202

accelerates the process of restructuring the national economy by enabling the market to oust non-viable production and companies and to re-direct available resources to more efficient operations. This enhances the market orientation of SMEs.

Analysis of the degree of liberalization of prices and trade indicates that, in many respects, this liberalization exceeds the level achieved by the countries from the first wave of EU accession.

Trade agreements place new opportunities for expanding SME exports by creating a better environment for their exports, without any direct promotion measures. For SMEs to use those opportunities, however, they should be made well known. Companies should joint their awareness of the agreements with a sufficient degree of flexibility, in order to make their output competitive. Otherwise, it is their trade partners that benefit from the advantages of trade agreements, thus further reducing the competitiveness of Bulgarian SMEs.

One of the key priorities for **Bulgaria's multilateral trade and economic policy** is its participation, on equal terms, in the process of further liberalization of world trade. **Bulgaria's membership in the WTO** is the basis for regulating its economic relations with the rest of the world. The advantages of this membership consist in an improved access of Bulgarian export products to national markets of WTO Member Countries and a progressive lowering of tariff and non-tariff barriers, and in a national treatment of Bulgarian goods (to be followed by capital, services and labor) on those markets. The latest amendments to the Bulgaria's foreign trade regime came as a direct consequence of WTO membership and the agreements reached with international financial institutions.

The purpose of this policy is to reduce consistently the protection and support for certain industries in the Member Countries. Bulgaria, however, does not apply export subsidies, and, at this stage, the issue at hand is the inequitable status of Bulgaria and its economic agents in comparison with other WTO members resulting from this liberal regime. This situation

currently places Bulgarian SMEs in an unequal position on international markets.

Under the provisions of the **Agreement on Bulgaria's Accession to the EU**, Bulgaria and the Community undertake to establish a **free trade zone** within the framework of a transitional ten-year period, and in correspondence with GATT provisions. Customs duties and reciprocal charges for Bulgarian industrial products have been canceled as of January 1, 1998, and as of January 1, 1999 the quotas for Bulgarian textiles have also been removed.

Agricultural trade between Bulgaria and the EU is based on reciprocal preferential tariff quotas, which provide an improved market access. As a result of the complete lifting of customs duties and reciprocal charges, a free trade zone for industrial products was set up. All of this has had the respective effect on the volume of trade between Bulgaria and the EU. The improved access to the Community market that has resulted from signing the Association Agreement has led to a substantial change in the geographic structure of Bulgarian trade. EU countries have become the major trade and investment partners of Bulgaria (accounting for 51.8% of Bulgaria's overall volume of trade, including 48.6% of total imports, and 52.6% of total exports).

Between 1992 and 1999, the total volume of reciprocal trade nearly doubled, reaching USD 4.7 billion, compared to the USD 2.5 billion in 1992. During the first half of the period, the increase in trade was mainly due to increased Bulgarian exports, whereas the second half of the period is characterized by a stabilization in exports and an overtaking growth in imports. Thus, over the entire period, Bulgarian exports have shown an 80 % growth, while imports from the EU rose by 90 %.

The effect of the Agreement is less clearly expressed in the exports of agricultural products. In spite of the reduced level of customs duties and the equalizing charges within the framework of fixed quantity quotas, in recent years, the relative share of agricultural exports exhibits a declining tendency at the expense of agricultural imports from the EU countries. In

many instances, tariff quotas have remained underutilized, since the reduction in custom duties and equalizing charges has proved insufficient to make Bulgarian goods competitive and to stimulate agricultural exporters and producers.

The increase of the EU share in Bulgaria's exports can be largely viewed as an expression of the successful adaptation of Bulgarian industry to the requirements of the West European market. However, a large number of SMEs do not realize fully the implications of the European Agreement and the prospects offered by the future integration for their own business¹². The liberalization of trade with the EU offers vast opportunities for Bulgarian SME sales and for their internationalization. At the same time, however, it brings them face to face with the necessity to deal with the increased burden of non-tariff barriers and the stiff competition of local SMEs, which are the target of consistent support efforts on the part of the Community.

The adaptation of Bulgarian producers and exporters to EU requirements could not take place without the active intervention by the state. This intervention has the form of simplification of administrative and legal environment for business development, an improvement of the financial environment and expanding SME access to financing, enhanced access to new markets, training in marketing and quality management, and urgent introduction of the respective European standards. The survival of Bulgarian SMEs on the integrated European market will very much depend on the improvement of their organization and strengthened cooperation among them. The most important condition remains the increase of their competitiveness through upgrading the technologies based on incentives for their participation in research and development, innovation and training.

Bulgaria is party signatory to the **Multilateral Agreement on Free Trade of the EFTA Member Countries**, which includes

12 *SMEs in Bulgaria, 1996 –1999 Report*, Bulgaria, Agency for SMEs, FED, CED, 2000.

Switzerland, Liechtenstein, Norway and Iceland. According to the Agreement of January 1, 1998, import of industrial goods of Bulgarian origin into EFTA is duty-free.

With the signing of the **Agreement on Bulgaria's Joining to the Central European Free Trade Agreement**, the parties undertook to remove gradually, within a transitional period, all import and export duties, reciprocal charges, the quantitative restrictions and reciprocal measures, and not to introduce new ones in their mutual trade. The fulfillment of this commitment with regard to the specific goods and time frames for removing customs duties is negotiated bilaterally. Thus, from the beginning of 1999, the duties on more than 80% of industrial goods traded have been lifted. The rates for the remaining goods have been reduced (between 25 and 60% of the base duty charges), with the prospect of gradually eliminating them in the future. As of the beginning of 2002, trade in industrial goods among the member countries is expected to become completely duty-free. Bulgaria's membership in CEFTA provides it with free access to a 100-million market, and the opportunity to undertake coordinated efforts and joint ventures with regard to third countries, and participation in a number of important international economic organizations.

Southeastern European countries occupy an important place in Bulgarian foreign trade not only because of their relative share (17 - 18%) but also because of the considerable positive balance of trade for Bulgaria. In July 1998, an **Agreement for the Creation of a Free Trade Zone with Turkey** was signed. In 1999, an **Agreement on Free Trade with Macedonia** was signed. Negotiations for the creation of free trade zones with other Balkan countries are still at the stage of feasibility studies in anticipation of a more substantial development. Intensive work is in progress on the preparation of new **Agreements on Free Trade with countries outside the region** such as **Israel, Morocco, Lithuania, Latvia and Estonia**.

There is a prevailing opinion among SMES that a **pro-active policy of export promotion is non-existent**, and that the

significance of export as a key factor in achieving growth is being neglected. Actual results indicate that, no purposeful policy is being pursued towards setting up the conditions that would encourage Bulgarian exports. The public does not exhibit any clearly expressed interest in developing a national strategy promoting exports and in improving considerably the efficiency of existing government agencies already tasked with such efforts. These include the Center for Export Promotion, the Agency for Export Insurance, etc. Presently, the only way in which export is being encouraged is by ensuring better access for Bulgarian goods to international markets, through the conclusion of bilateral and multi-lateral agreements. Yet, there is no formulation or pursuit of any definite industrial and trade policy to identify and promote the export of competitive products.

Underdeveloped economies, which have a need for rapid economic growth in order to achieve a certain level of development, typically implement an export-oriented policy of opening up the economy and encouraging competitive exports. The formulation of priorities in any policy does not imply discrimination or protectionism but, rather, a comprehensive approach to processes in their integrity and dynamics.

Bulgaria still lacks a foreign trade strategy and a complete effective policy for opening up its economy¹¹. This is the conclusion made in the latest European Commission Report on Bulgaria's Progress towards EU Accession. Such a strategy would help in finding the optimal balance between protectionism and liberalization and reaping the benefits from balancing internal and external priorities. Actually, such a strategy does exist. However, since there is still an avoidance to outline, at the government level, Bulgaria's export profile and government commitments to the development of such an export profile, it remains only a document of wishful thinking.

11 1999 Regular Report of the European Commission on Bulgaria's Progress towards Accession.

Analysis of the **volume, dynamics and structure of trade** makes it possible to trace the substantial changes occurring over the past years and draw the respective conclusions as to the potential of SMEs and their competitiveness. During the 1992 - 1999 period, the volume of trade rose by 12.5%, from USD 8.4 billion to USD 9.4 billion. Over the same period, exports have increased by only 1.2% to USD 4 billion, whereas imports have shown a marked increase of 22.4%, reaching USD 5.5 billion. In 1999, Bulgaria reported a negative trade balance again, the highest since the beginning of the period, to the amount of USD 1.5 billion. As of June 2000, the balance of trade was negative again, and amounted to USD 819 million.

What could and should be done for SMEs in that field? Small and medium-sized companies are especially vulnerable to the **non-tariff barriers** before Bulgarian exports. For example, a frequent requirement is that SMEs should get certified for having introduced quality management systems under the ISO 9000 series. As of August 2000, only 250 enterprises held such certificates. The certification process itself requires the participation of consultants and certifying organizations. This creates difficulties for the companies, both due to the time it takes (at least one year) and because of the costs involved (several thousand dollars). An industry-specific approach to certification paired with direct and indirect assistance within the framework of international projects could considerably improve the competitiveness of Bulgarian SMEs.

The market requirement for holding a national identification number for the purposes marking goods, known as a 'bar code', is also particularly important for firms offering consumer goods. This service is provided in Bulgaria at dollars prices, and represents another considerable cost to small enterprises. Any form of reducing this cost would definitely serve to increase SME competitiveness.

The **trademark** registration and all other activities related to **intellectual property rights** are also very costly services without which Bulgarian SMEs would not be competitive. This question

stands out with particular acuteness for outward processing firms. They must plan ahead for the future and use their experience gained in outward processing to set up a trademark of their own and launch their own products. This need stems from the fact that only a in few years, when bilateral commercial relations between the EU and China get optimized and quotas and other restrictions get eliminated, any advantages of outward processing still existing at this stage will be lost.

These three examples looking at the inconveniences created by ISO 9000, the bar code and trademarks indicate the need to develop a national system for efficient servicing of SMEs. Only the executive level of government, working in cooperation with industry associations, can plan these processes and provide service facilitation for SMEs. The current practice rather adds to the burden on companies and hampers them from achieving efficient development and a fully beneficial Bulgarian participation in international markets.

Another possibility to assist SMEs in achieving competitive production of goods for export is the **development of free economic zones** (through upgrading legislation and revamping existing free trade zones). On the basis of tax and duty breaks, these could help attract foreign capital (for 'green field investments' or to existing enterprises) and create new jobs. It is well known that at present some 30% of world trade is carried out in free economic zones. They are used by national economies as an important tool in the optimization of trade, regional development support, improving the infrastructure and the business climate, accelerating the transfer of technologies and know-how as well as management experience, all of which helps strengthen and promote SME development and improve their competitiveness.

Foreign investments play an important role in the process of boosting SME competitiveness. It is not only a source of external financing but also a possibility for the broader introduction of new technologies and elements of effective corporate organization and governance. It helps create an innovative

environment and secure markets. Bulgaria has one of the most liberal legislations on foreign investment in the region, which creates a favorable investment climate in the country. Along with regional instability, the most frequently cited reasons for the insufficient volume of foreign investment in Bulgaria include: the delay in the privatization of certain large enterprises of structural significance for the economy; the underdeveloped capital market; frequent changes in legislation as a result of the effort towards harmonization with European and international standards; the existence of red tape procedures, which hamper and delay the implementation of investment projects; limited purchasing power of the population; the existence of surviving elements of unfair competition; widespread corruption, etc.

Part of the process of encouraging foreign investment is the work on concluding **agreements for mutual promotion and protection of investments**. To date, a number of agreements for mutual promotion and protection of investments have been ratified, signed or drafted with a number of countries. A series of agreements, accords and memoranda of cooperation, technical and financial collaboration agreements have been signed as well, which help the process of attracting foreign investments to Bulgaria.

A necessary prerequisite for the attraction of foreign investment is the summarization of success stories in competitive industries, involving SMEs, which can be used both by the government and branch associations in attracting investments. This information should be distributed in print and on the web pages of industry organizations on a permanent basis. The Foreign Investment Agency, the Center for Scientific Information, the Agency for SMEs, as well as the commercial offices of the Ministry of Economy should distribute them jointly through regular Bulgarian participation in specialized trade fairs and exhibitions. As a rule, small and medium-sized companies have neither the financial nor the human resources to do that constantly. This effort should occur in a planned,

coordinated and mutually complementing way.

Another important investor requirement should also be kept in mind - the existence of investment plans prepared by companies and outlining the vision of their management as to business development and expansion of operations, the company appearance after the investment takes place, and the envisioned benefits to the foreign investor.

At this stage, **the market in Bulgaria can be considered fully liberalized**. However, steps should be taken to protect the national market from unfair competition coming from illegal imports. It is necessary to have an in-depth analysis of the real inflows and outflows, the reasons for the differences that have emerged, the actual degree of protection of the domestic market and the effective customs duty burden. This analysis should be made jointly with the government and branch associations in order to gain a clear understanding of the contradictions between the proper macroeconomic steps and their real impact on the microeconomic environment.

SMEs particularly suffer from the **lack of accessible information** about tariff measures in place in our country, and those applicable to Bulgarian goods on international markets, as well as multilateral agreements, international, regional and bilateral agreements, so that they may take advantage of the opportunities for preferential trade. Both government and non-government entities which service SMEs should join their efforts to create an integrated system of information support for SMEs. This would increase the efficiency of government administration on the national scale.

There is also a lack of organizations at the national level to provide **consumer protection**, a lack of established certifying bodies, internationally accredited laboratories, etc. This leads to the need to use the services of foreign institutions and, consequently, to higher export costs. Export has not yet been given the status of a national priority. Business and professional communities unanimously agree that government

administration is still reluctant to realize the need for a **pro-active support for competitive export** and its producers, and for the attraction of strategic investments in certain activities in order to stimulate economic growth.

TAX POLICY TOWARDS SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

In terms of tax legislation, the revision of the legal framework for promotion of an independent business activity has had a particularly adverse effect on economic agents' ability to implement **tax planning**. In the present conditions, tax planning is an essential business strategy in the economic development of any company. It requires clear and accurately codified tax rules and tax laws, unaccompanied by a set of regulations, ordinances, interpretations etc. Tax planning is a process that attempts to combine an optimum utilization of existing and potential resources within the limits afforded by tax legislation.

Tax planning is a huge business. The investments, which a company makes, depend on the manner in which they are financed. A company is considered to have adopted a "capital structure decision" when it has decided how it will finance its business. This structure leads to a definite return on investment. The corporate capital may consist only of securities (including various types of stocks, common and preferred ones) or of a combination of equity and debt. The question whether to use debt or equity when incorporating a company or later on for its operation depends directly on the company's tax liability. This is even a form of tax planning, provided there are clear and fair laws that will function for a number of years rather than months without being amended.

In all developed market economies, tax legislation amendments enter into force six months or one year after enactment, enabling economic agents to adjust to the new environment, to seek new forms of tax planning, and to evolve new business strategies. Moreover, after new tax laws are introduced, their operation is monitored for nearly a year before making any revisions or

before estimating the revenue, which they would generate.

The adoption of a law is a complex and dynamic process rather than a one-off act. The enforcement and application of a law is a far more complicated and time-consuming process than its enactment. Tangible results take even longer in coming, and a dramatic revenue impact cannot be expected overnight. Information, the essential asset of any business, is very important to tax planning. Information must be readily available to every taxpayer, and its provision must be even mandatory, it must come from a reliable source, in an appropriate format, and be broadly published.

The financial regulatory framework has stabilized to a certain extent as a result of: the establishment of bodies monitoring the degree of harmonization of Bulgarian draft statutory instruments with the effective legislation in the EU Member States; the adoption of the National Budget Procedures Act, which requires amendments to the tax laws to be effected before the beginning of the budget year; and the adoption of new laws regulating previously unregulated relations (e.g., the Public Procurement Act). Nevertheless, legal framework stability has yet to attain a mode that would turn it from an obstacle to business development into a guarantee of the success of the economic reform and transition to a market economy.

These adverse influences of the **volatile legal environment** affect all economic agents in Bulgaria. But while large enterprises and established holding structures possess the necessary economic and human resource potential to cope with and overcome these difficulties, SMEs, due to their size and the resulting peculiarities, are far less capable of adjusting and carrying on successful business. While spared direct statutory or administrative discrimination, SMEs remain subject to unequal treatment, which distorts the competitive environment for business. The need to redress this inequality raises again the question of the form of assistance sufficient to avoid the discrimination of SMEs: whether it is sufficient to ensure a stable regulatory environment for the conduct of business, or it

is necessary to extend special preferential treatment to SMEs such as direct state aid, privileges in special competitive bidding procedures etc.

Bulgaria's effective legislation has yet to be revised, especially with regard to the framework of the ongoing tax, social and health reforms. When specific proposals for amendments are elaborated, the point of departure should be primarily the "Think Small First" concept, since large companies will cope with the legislative provisions drafted in consideration of the interests of SMEs, while the opposite is not the case.

The Government may choose to apply **comprehensive tax measures** (e.g. lowering profits tax for small businesses), in order to eliminate the combined impact of numerous (tax and non-tax) factors that hinder growth in the SME sector. Tax measures, however, could be part of a larger package which could also include other, non-tax, schemes or measures (e.g. support for training in accounting or planning), which would reduce expenditures on tax management (costs that sometimes are prohibitive for small-sized enterprises).

The creation and development of a **tax system** in Bulgaria is intended to bring taxation in conformity with market requirements. This system must service the various existing forms of ownership, while at the same time promote non-inflationary financing of the budget and public expenditures, so as to implement a modern social policy. Taxes must be levied to regulate the investment behaviour of individuals and not to stifle any entrepreneurial initiative.

In Bulgaria, the taxation of small and medium-sized enterprises does not differ from the standard taxation. Those registered as sole traders (which does not always mean that they are SMEs) are obliged to make tax prepayments throughout the year under the Corporate Income Tax Act, and their annual taxable income is taxed under the Personal Income Tax Act by the so-called "lump-sum tax." The Corporate Income Tax Act provides for a single concession to the so-called "small companies:" if their

taxable profit does not exceed 50,000 leva, they pay corporate tax at a rate of 20%. Apart from these measures, there is no possibility for small and medium-sized businesses in this country to benefit from any tax relief.

This paper attempts to examine the opportunities for **SME promotion through improvement of the tax environment** in terms of the tax treatment of these companies and the opportunities to establish a preferential treatment for this sector.

Income taxation is a key tool of economic control, a way to justify economic inequality. Income is a suitable tax base, but its scope should be defined accurately and clearly.¹²

What all these schemes share in common is the designation of a given proportion of income as return on capital, based on capital assets of the enterprise. Such a system openly acknowledges the duality of income in the small-sized enterprise, as return on capital and as remuneration or wage for the work done.

In principle, income could be subdivided into two basic groups:

- (a) income from land, from manufactured tools, from consumer capital, from the exercise of various rights;
- (b) income from operations (transactions), comprising income from interest, from dividends and other financial operations.

All these types of income can be got either by natural or juridical persons, depending on the legal form of accrual. On these grounds, we can define personal income as an algebraic sum total of, (1) the market value of rights exercised upon consumption and, (2) the value adjustment of ownership rights held during a given period of time.

¹² In this context, the definition provided by American author Hewett is very accurate: "Net individual income is the flow of goods and services acquired by an individual over a definite period of time, and available for consumption after deduction of the necessary costs for their acquisition". (W.W. Hewett, *The Definition of Income*, Philadelphia, 1925, p. 22-23)

Almost all developed countries use income taxation as part of the ways of collecting revenues for public purse, but it varies substantially by structure and size. In most general terms, **juridical persons are taxed at a flat rate, whereas natural persons are taxed at progressive rates.** In the former case the income is from capital,¹³ and in the latter - from exercise of certain rights.

Sole traders account for their income according to the Corporate Income Tax Act but are taxed under the Personal Income Tax Act (PITA). This is a strange discrepancy, which must be eliminated. A sole trader who qualifies as a small-sized, low-income-earning entity, should be treated as self-employed and be taxed under the PITA, whereas a trader who controls substantial capital and employs workers should be taxed under the Corporate Income Tax Act. Otherwise, a sole trader making prepayments under the Corporate Income Tax Act (CITA) may overpay his or her annual tax liability because the prepayments do not correspond to the tax threshold under the PITA. Moreover, additionally accruing income, also known as “fringe benefits,” is not regulated. The inclusion of fringe benefits into the tax base is necessary not only in order to attain horizontal equality but also to prevent disruption of the compensatory basis of fringe benefits in money equivalent.

In Bulgaria, the system of **fringe benefits** is not well developed and has yet to be covered by the tax laws. Definite rules exist for per diem and accommodation expenses during business trips, for local transport, for social and health insurance, but this applies mainly to recipients of income from business, i.e. the relief is limited to the employer, but nothing is mentioned about organization of a company kindergarten or payment of kindergarten fees by the company on behalf of the employees, use of company cars for personal needs, or soft company loans for employees' housing constriction or certain other perquisites for company employees which, in the present economic

13 Sources refer to this tax variously as “capital income tax,” “tax on profits,” “corporation tax” etc.

situation, are far more important than the wage itself.

Corporate income tax is important, as companies are very influential social and economic institutions. The role of corporate profits tax in various countries depends on the forms of taxation, as well as on its correlation to personal income tax. At one end of the spectrum, the corporation is treated as a juridical person, completely distinct and separate from its shareholders and owners, and it is taxed as such - the so-called "classical system of taxation."¹⁴ In this case, the accrued income is taxed twice if distributed: once at the corporate level, in the form of profits tax, and once again at the shareholder level, as personal income tax. The existence of a separate corporate income tax implies that dividends are overtaxed compared with the other income from capital, such as interest.

Most European Union Member States apply, apart from the standard corporate income tax rate, a reduced rate, depending on the income. The tax relief is undoubtedly instrumental to the share of small and medium-sized enterprises in these countries. In some cases, tax relief covers comprehensive encouragement of a definite sector or product line (Greece) or region (Ireland). In most countries, particular attention is paid to small business, and various forms benefiting it are adopted.

Depreciation deductions for taxation purposes are another widely used tax policy instrument. In all developed market economies, accelerated depreciation is regarded as one of the possibilities to encourage investment, and the tax assessment base is revised accordingly. All innovations, technological renovations etc. are effected on the basis of changes precisely in depreciation quotas. These tax reliefs and incentives are intended to improve the business climate for small and medium-sized enterprises, and to optimize the use of tax levers for promotion of entrepreneurship.

As far as **indirect taxation** is concerned, and more specifically

14 See Sijbren Cnossen, "What Kind of Corporation Tax?" in *Key Issues in Tax Reform*, ed. Cedric Stanford, Fiscal Publications, 1993, UK, pp. 41-43.

the established system of **value added taxation** (VAT), its impact on SMEs ought to be considered in two aspects. On the one hand, the Bulgarian VAT system should be incorporated into the Common system of value added tax introduced in the Single Market. The purposes of this system are: to ensure equal treatment of trade in goods and services on the common market and the national markets, so that SMEs could operate freely throughout the Community from their fixed establishment without encountering additional administrative difficulties; to reduce misunderstandings and complexities in VAT taxation by providing business with a Common system of value added tax, equally applicable and satisfying the requirements of a genuine common market; to reduce misunderstandings caused by different interpretation of the rules. Establishing a Bulgarian VAT system in accordance with the Common system of value added tax for the Single Market will create, on the one hand, the required stable tax environment and, on the other, will facilitate Bulgarian SMEs in their foreign trade. Besides this, however, taking quick-start legislative measures directly geared to SMEs is also necessary, considering the need to promote SMEs and eliminate the discriminatory aspects of VAT taxation, given that this tax is oriented towards larger enterprises.

The effective system in Bulgaria qualifies VAT primarily as a **tax for the “big ones.”** SMEs are treated rather as mere bearers of the tax burden, but not as persons liable for tax. Persons with a 12-month taxable turnover below 75,000 leva cannot register for VAT, and they therefore incur no liability under the VAT Act but, at the same time, they cannot enjoy the rights conferred under that law. The effect of this system varies by enterprise in the sector. Some benefit from the high registration threshold, insofar as the business they carry on is not affected by the fact that the enterprise is in practice excluded from the range of persons liable for tax. These are retailers, handicraftsmen, service providers working on their own etc. They would be seriously burdened by any lowering of the registration threshold, and such a change would have to be

introduced in conjunction with relief in rules for VAT accounting. Insofar as the lowering of the so-called **registration threshold** is one point of the Bulgarian VAT Act that needs to be revised in the process of harmonization of national legislation with EU law, models of relaxed VAT tax treatment will have to be elaborated.

For another group of Bulgarian SMEs, however, the inability to register for VAT before their annual taxable turnover reaches 75,000 leva presents a problem which holds back their business development. These are mainly manufacturing and newly established enterprises. For manufacturing SMEs, the problem arises mostly when their output is part of a consumer-good production chain. In such a case, the enterprise purchases equipment for its manufacturing operation and raw and prime materials, paying on them VAT when it imports them or purchases them locally, but has no right to credit for input tax and has no right to charge VAT. If the customers of the enterprise are persons who are not end-users of the goods but use them as intermediate goods and are registered for VAT, it will be unprofitable for such customers to do business with such an enterprise because the end price of their goods will cumulate VAT higher than the standard 20% rate and this will make their output too expensive and non-competitive compared to other similar goods on the market. Another adverse effect is the impossibility to deduct the net input tax, paid by the enterprise upon purchase of equipment, raw and prime materials. The mechanisms provided for in the VAT Act to neutralize this adverse effect are inapplicable to most SMEs, and they are thus compelled to seek other means to eliminate the constraining impact of the established VAT system. Extension of the established system of voluntary registration could solve these problems. The effective restrictions on the possibility of voluntary registration are prompted rather by considerations to facilitate the administration of the tax. With fewer registered persons, the proper functioning of the tax mechanism is easier to control and allows the administration to concentrate on the

larger taxpayers, which deliver the bulk of budget revenues. At the same time, however, this places SMEs at even more unfavourable conditions.

Another very substantial adverse effect is exerted by the way in which the rules for **the right to credit for input tax** have been established. The provisions, which lay down these rules, change every tax year, tending to place persons liable for tax in an increasingly unfavourable position. The registered persons' position is complicated still further by the fact that non-conformity of a supplier in a given supply will be discovered much later, if the tax administration conducts an audit. These changes affect all persons registered for VAT purposes, but they again load the dice against SMEs. These adverse impacts on both the economy and the economic agents themselves can be avoided if the statutory rules require the tax administration authorities to keep track of the law-conforming conduct of registered persons and the discharge of their liability to the Exchequer.

The unending amendments to the VAT Act make it impossible to establish a clear tax treatment in Bulgaria and to reduce administrative obstacles to business, as required within the EU. Different systems and treatments are applied in the different EU Member States to encourage certain SMEs: relieved treatment, simplified treatment, deduction etc. The establishment of certain relieved treatments applied by the tax systems of the Member States, such as equalization tax, lump-sum tax treatment, average rate taxation, could be considered in case of lowering the registration threshold, which is part of the EU's general recommendations for the process of harmonization of Bulgarian legislation with EU law, but it will affect small business adversely.

Countries applying VAT have a common practice of **at least three rates**: a zero rate for exports, a standard rate, and exempt supplies, as is the case in Bulgaria. The difference is that zero-rated transactions carry the right to credit for input tax whereas exempt supplies do not confer this privilege. For this reason

many economic agents prefer to be zero-rated than to be treated as providers of exempt supplies. Moreover, in the developed countries some even prefer the standard rate to exemption from VAT, because this is a tax ultimately paid by the consumer, not by the manufacturer or trader. The numerous rates leave the impression that value added tax is more neutral than income taxes, and stronger incentives are thus offered for saving, investment and production. VAT minimizes possibilities for tax evasion and concealment of taxable income.

GOVERNMENT INSTITUTIONS CARRYING OUT THE STATE POLICY TOWARDS SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The functions of the State in wielding state power are performed by the state apparatus, which is the system comprising all state bodies: the legislative, the executive, and the judicial authorities. The totality of public administrative bodies, including the local administration authorities, forms the **administrative apparatus of the State**. Public administration is the system of public executive authorities, which carry out administrative activities and perform the functions of the State with regard to SMEs. These are the administration of the Council of Ministers, the ministries, the state agencies, the state commissions and the executive agencies, as well as those of the local administration: the regional and the municipal administrations with their apparatus, functions and operation. The legislative framework of this system is laid in Articles 36, 37 and 38 of the Administration Act.¹⁵

The organizational structure¹⁶ of public governance is

¹⁵ *Official Gazette* No.130 of November 5, 1998.

¹⁶ In an organizational structure, the elements of the system are forms of organization of definite characteristics. Such elements in the public administration system are the directorates general, the directorates, the divisions, and the sectors. Their links are organizational in nature. The links characterize, first, the state body itself as a whole, both its structure and its capability to function in a definite manner; secondly, the relationships between its structural units on the basis of distribution, hierarchy of rights and responsibilities, of the right to final decision-making on a definite problem, of the right to coordinate,

hierarchical in nature.¹⁷ The hierarchical arrangement, the existence of many levels of governance, ensures implementation of a uniform state policy towards SMEs, complementarity of local interests with the common objectives, and reconciliation of the needs of the separate territorial units with the national needs and interests and vice versa. This arrangement creates conditions for operational autonomy of the separate levels in the public administration system, and for efficient control of each level, making the system flexible and more resilient to external impact.

Several types of structural units have been established in the public administration system: directorates general, directorates, divisions, sectors, and services. Two groups of governance activities are differentiated in each public administration authority, performed respectively by 'order-taker' units and 'order-giver' units.¹⁸

The 'order-taker' units are formed according to their specialization, whereas the 'order-giver' units within the governance system of an institution are distinguished according to the internal governance mechanism. That is instrumental in

evaluate and control the performance of the individual order-takers, the choice of priorities etc. Organizational links, therefore, characterize the structure of governance as power. These are links characterizing the governance of the very process of collection, processing and transmission of information reflected in the technology of governance, i.e. they characterize the management of the governance process. The governance process is implemented as a result of collective, joint work. This is precisely why governance itself has to be managed, the so-called "meta-governance." Meta-governance is the essence and underlying content of organizational links.

17 A hierarchical structure is shaped either as a vertical chain of command or, most often, as a pyramid. It usually has numerous levels: governing, functioning, intermediate and operative.

The subordination of levels in an organization is based on the different significance and position of each level in the hierarchical arrangement. The operation of inferior elements in the system is determined by the decisions of superior elements.

18 Both types, however, are governance units, and the difference in their designation merely emphasizes the nature and intended purpose of the functions they perform.

the “aggregation” of the ‘order-taker’ units into larger structural units (thus, divisions aggregate into directorates) and in building the levels of internal hierarchy.

The problems of **hierarchy** as an organizational structure in public administration are related to the determination of relationships between superior and inferior units, and to the granting of a measure of autonomy to the individual units and levels. In the organizational structure, powers are distributed vertically on the basis of **centralization and decentralization** in the organizations and are defined in the Administration Act.¹⁹ Centralization is concentration of the processes of decision-making in the superior levels of public administration, which is a way to avoid conflicts and contradictory interactions between the decisions of the different public administration authorities and an inefficient duplication of their operations. Decentralization manifests itself in two main versions. One is when the distribution of decision-making powers and responsibilities is devolved to inferior state bodies or to the structural units within a single state body. The other type of decentralization is spatially conditioned. The individual units, although of the same level, are spatially remote and detached. Decentralization in public administration is inextricably linked with the right of the public administration authorities to a choice of action, and it is a manifestation of operational autonomy.²⁰ Operational autonomy is the opportunity granted by law to a state body to decide whether and when, how and what decision to make in the performance of a function within its competence. Unless operational autonomy is provided for the acts of an administrative authority, it acts in conditions of “bound administration” or “bound competence.” In the case of “bound competence,” the legal standard categorically limits the

19 *Official Gazette* No.130 of November 5, 1998.

20 Or discretionary administrative power, or administrative discretion. Discretionary administrative power delimits the freedom of judgment of the administration. In Bulgarian administrative law theory, discretionary administrative power is termed “operational autonomy.”

administrative authority to a single possible decision which the authority is bound to make if the prerequisites provided for by the law exist.²¹

Computerization and information globalization have outlined a new, reverse tendency of **re-centralization**. Information technology creates conditions for centralized virtual exercise of governance functions and helps re-centralize the decisions that regulate functionally the widely dispersed and numerous decentralized organizations and the interconnections between them.

Specifically with regard to SMEs, an example and confirmation of this re-centralization is a provision of the Small and Medium-sized Enterprises Act. It regulates the building and maintenance of an information system by the Agency. That system is part of the communication and information infrastructure of the administration of the executive authorities, as well as the building of a national information network for SMEs.²²

Coordination in the decision-making process within public administration is manifested in the establishment of rules prescribing to the separate state bodies and their structural units the modalities of their decision-making in order to harmonize their action regarding the development of the SME sector. Coordination involves balanced adaptation and reconciliation of the interests and operation (“behaviour”) of public administration as a system, and of the non-governmental organizations (NGOs). Coordination is achieved through the

21 In the cases of “bound competence,” the administrative authority has no possibility (lacks discretionary power) to judge and adjust its behaviour to a specific case. The authority does not evaluate the actual situation so as to decide whether and how to act. The authority verifies the existence of the prerequisites provided for in the legal standard, and if the authority ascertains their existence, it acts in the manner prescribed to it by the law. In the case of “bound competence” there is a certain measure of automatism in the correlation between law and administrative activity. There is no creative initiative and reckoning with the specific situation. A classical example of “bound competence” is the operation of the tax administration, i.e. it functions as a “bound administration”.

22 See Article 8 of the Small and Medium-Sized Enterprises Act, *Official Gazette* No.84 of September 24, 1999.

establishment of special coordination bodies, such as councils, commissions, interdepartmental working groups with the Council of Ministers, certain line ministries (the Ministry of Economy, the Ministry of Labour and Social Policy, the Ministry of Regional Development and Welfare, the Ministry of Agriculture and Forestry), state agencies (the Agency for Small and Medium-Sized Enterprises, the Bulgarian Foreign Investment Agency), executive agencies and centres, regional administrations and municipal councils, whose purpose is to coordinate the actions of state bodies and organizations both within the framework of the public administration system,²³ and with the organizations of the non-governmental sector.

Coordination mechanisms are an aggregate of methods and means of achieving coordination. They are evolved, developed and abandoned depending on the changes in economic and administrative conditions. They could be subdivided into:

- Economic-based coordination mechanisms;
- Administrative-based coordination mechanisms;
- Programme- (project-) based coordination mechanisms.

Public administrative authorities are grouped into various types, depending on different criteria.

- *According to the nature and scope of competence*²⁴: authorities of general competence and authorities of specific competence. With regard to SMEs, competence tells the interested parties: companies, entrepreneurs and their associations and organizations, who has the right and the duty to address and decide the range of matters that concern them directly or indirectly. Competence is manifested in

23 For further detail, see “Coordination Bodies” in Part 3 “Organizational Structure of State Administration and Its Impact on SMEs”.

24 Competence of the state bodies is an expression of the specialization of the functions of public governance. This competence outlines the range of tasks for performance of the functions of State entrusted to the separate authorities. Competence could be defined as a system of powers, i.e. an aggregate of rights and duties of a special nature conferred on the authority for the purpose of wielding state power.

several kinds: material, spatial, and personal.²⁵

- ***According to the organizational structure:*** specialized and general administration.

There is a direct link between the scope of control and the number of hierarchical levels of organization in the Council of Ministers, the ministries and agencies, defined in the Administration Act. The scope of control is one of the main factors, which determine the actual boundaries of horizontal structuring by unit. If we assume that an executive agency has three hierarchical levels on the average, a state agency has four, a ministry has five, and the Council of Ministers has seven,²⁶ this means that **the system of public governance within the framework of, say, the central public administration, consists of nineteen hierarchical levels.**

One of the contributions of the law is the statutory regulation of state agencies and executive agencies. They express decentralization in governance, on the one hand, and an objective regularity according to which public administration increases the number of its own hierarchical levels at each new stage of development.²⁷

25 Material competence refers to a range of issues designated by subject matter. It is defined in terms of subject matter and is therefore also known as subject-matter competence. It expresses the specialization of the individual authorities by area of responsibility. A definite administrative authority is competent to issue acts and perform actions within a scope of public administration defined by subject matter. Spatial competence refers to the spatial scope of the authority's powers to act, reflected in its competence. There are central and local authorities. The powers of each administrative authority can be exercised within definite spatial boundaries.

Personal competence, which is sometimes called competence by degree, refers to the scope of powers of the individual administrative authority depending on the position of the authority within a given administrative organizational system.

26 The single-person governance authorities are also included in these levels.

27 It could be inferred that stages of development and hierarchical structure are directly related. The increase in the number of levels should be seen rather as a phenomenon accompanying organizational development, but by no means as a criterion under which the development of public administration as a system could be judged.

This study has identified a total of **309 structural units having an administrative impact on SMEs.**

The Council of Ministers is vested with the broadest authoritative powers of a regulatory nature. Operational functions are devolved so as to relieve the Council of Ministers of day-to-day operational work and allow it to concentrate on the important matters within its competence. In performing its functions,²⁸ the Council of Ministers is assisted by bodies such as ministries, state agencies, commissions and councils and, acting on their motion, determines (by statutes) the organization and procedure of their operation.

These units prepare observations on draft instruments concerning SMEs and submit them for consideration to the Council of Ministers, they examine the documents submitted to the Council of Ministers by inferior public administrative authorities and the regional administrations; they gather and analyze information, arrange the preparation of the necessary analytical and reference materials on the state of the business environment, including the tendencies in the development of small and medium-sized businesses in Bulgaria.

The structural units having a direct impact on SMEs (directorates general, directorates and divisions) are concentrated mainly in several ministries: the Ministry of Economy, the Ministry of Finance, the Ministry of Agriculture and Forestry, the Ministry of Regional Development and Welfare, the Ministry of Labour and Social Policy, and the Ministry of Transport and Communications. The Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Environment and Water have a more limited, albeit important, influence on the development and implementation of the state policy towards SMEs.

²⁸ Two statutory instruments regulate the competence, work organization, structure, composition and functions of the Council of Ministers administration: the Administration Act, promulgated in the *Official Gazette* No.130 of November 5, 1999, and the Rules of Organization of the Council of Ministers and of the Administration Thereof, promulgated in the *Official Gazette* No.103 of November 30, 1999, last amended in the *Official Gazette* No.27 of March 31, 2000.

The ministries concentrate the largest number of structural units having a direct impact on SMEs. More than three-quarters of them perform standard-setting, controlling, registering, analytical and planning functions and activities for the sector of small and medium-sized enterprises.

After the ministries, the next largest number of specialized structural units having a direct impact on SMEs are in the state agencies, commissions and central-government departments. The executive agencies and centres provide administrative, marketing and advertising services to SMEs.

Spatial governance is decentralized public administration. It is exercised in two forms:

- state administrative governance by district, which represents decentralized state administration and is exercised by local bodies of central government: the district administrations;
- local self-government, which expresses decentralization of state power and is exercised by bodies of local self-government, i.e. bodies which are elective and which service mainly the local community: the municipal administrations.

An essential tool for the application of state regional policy within the meaning of the Regional Development Act is the National Plan for Regional Development (NPRD), which is elaborated for a seven-year period.²⁹ The constituent elements of the NPRD are the regional plans for development, elaborated by the regional administrations. The main responsibility for these plans, as well as for the implementation of an effective regional policy in their organizational structure, rests with the Directorates of Administrative Control, Regional Development and State Property.³⁰

29 The first National Plan for Regional Development (2000-2006) was adopted by Council of Ministers Decree No.208 dated November 22, 1999, promulgated in the *Official Gazette* No.106 of December 3, 1999.

30 These directorates are the principal type of structural and functional units in the regional administrations in accordance with their rules of organization, adopted by the Council of Ministers proceeding from the Rules of Organization of the Regional Administrations, adopted by Council of Ministers Decree No.121 dated July 5, 2000, effective as promulgated in the *Official Gazette* No.57 of July 14, 2000.

Regional policy towards SMEs is implemented by the specialized structural units in the regional administrations. These are the Directorates of Administrative Control, Regional Development and State Property. They perform exclusively controlling and planning functions with regard to the formation of the business environment and the operation of SMEs. Specialized Regional Development Sections have been set up in these Directorates. A total of 56 operative structural units are implementing the district plans for regional development. The local policy towards SMEs in the municipal administrations is based on the municipal development strategies and the programmes for the promotion of small and medium-sized enterprises.³¹ The municipal administrations have in their organizational structure Regional Development Divisions, similar to the regional directorates. The municipal privatization divisions and agencies also have a substantial impact on SMEs.³²

The state bodies and organizations appoint representatives to the interdepartmental and state-cum-public coordination bodies. Those bodies work for the achievement of common or related results in the implementation of the state policy towards SMEs. Usually, these interdepartmental and state-cum-public coordination bodies are expressly established.³³

Naturally, no single coordination effort alone is capable of completely reconciling the global and local interests of the individual organizations, which ensue from the specifics of their tasks. Therefore, such conflicts of interest can be avoided only through regulation of the contents of the organizations' competence and of the procedure for exercise of this competence.

31 Their elaboration and fulfilment is expressly required in Article 19 of the Small and Medium-Sized Enterprises Act, *Official Gazette* No.84 of September 24, 1999.

32 They are not listed in Annex 1.

33 Coordinating functions may, however, be entrusted to authorities which have already been established with a definite competence, and the coordinating function is entrusted to them additionally for handling of a specific assignment.

A total of **12 coordination councils** operate currently at the level of central public administration. Six of them are with the Council of Ministers, one with the Agency for Small and Medium-Sized Enterprises, one with the Ministry of Economy, three with the Ministry of Labour and Social Policy, one with the Ministry of Finance (General Tax Directorate), and one with the National Statistical Institute. At the local level, 28 district councils for regional development have been established, and the six commissions for economic and social cohesion of the planning regions went into operation in September 2000.

A comprehensive administrative reform was carried out during the last three years. A government strategy for establishment of an efficient state organization has been applied. The changes effected in the structure of the state apparatus, the statutory system, the rapid growth of non-governmental organizations (NGOs) and the increase of their influence provide an objective prerequisite for active interaction within the state administration system as a whole and amongst separate structural units. At the same time, the relationships between the units and the NGOs have improved, with new relations and contacts starting to take shape.

These processes are unfolding as Bulgaria progresses towards accession to the European Union. The harmonization of national legislation, the sector policies, the EU programmes and projects underway call more than ever before for building new structures and employing various coordination mechanisms (practices) in addressing the problems of small and medium-sized businesses.

RECOMMENDED ACTION TO BE TAKEN IN CERTAIN KEY AREAS FOR IMPROVEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN BULGARIA

1. SME financing

- Facilitate requirements to banks' capital adequacy, to the treatment of their risk exposures, and to the set up of

-
- provisions against the risk of loss;
- Establish guarantee funds with active state participation;
 - Provide credit lines and schemes for loan-financing from international donors which share the risk with Bulgarian banks;
 - Create special schemes for promotion of business start-ups.

2. Trade policy

- Publish the conditions under which Bulgaria acceded to the World Trade Organization, as well as the original WTO agreements themselves;
- Publish the protocols to Bulgaria's Europe Agreement on trade in agricultural products;
- Publish the text of the Agreement on Accession to the Central European Free Trade Agreement (CEFTA);
- Elaborate a programme for vocational training (specialized by competitive commodities like wine, cheese, toothpaste, software etc.) in the field of non-tariff barriers to trade;
- Sign new trade agreements with Russia, Ukraine and Moldova.

3. Tax policy

- Empower municipal councils to levy local taxes and charges, depending on personal income;
- Allow small and medium-sized enterprises to account for, but not pay, profits tax during first three years after registration;
- Devolve to municipal council the power to set the rate of municipal tax which, however, may not exceed 10%;
- Provide opportunities for integrated employment of persons with disabilities and transform them from consumers and users of social funds into taxpayers in their own rights;
- Transfer the regulation of the lump-sum tax from the Personal Income Tax Act to the Local Taxes and Charges Act, so as to achieve greater equity in assessing its amount;

- Make social and health insurance contributions deductible from taxable income.

4. Subjects of state policy towards SMEs

- Form new interdepartmental working groups of experts to analyze and solve specific issues concerning the business environment;
- Improve the efficiency of state-cum-public councils through formation of standing working groups of experts attached to them;
- Prepare an analysis and preliminary impact assessment (short- and long-term effect) of the separate aspects of the state policy towards SMEs and the instruments of this policy: acts of statutory and subordinate legislation, strategies, programmes, sector policies etc. Commission independent research institutes and centres to conduct surveys;
- Organize discussions with the active participation of NGOs on legislation, strategies, programmes etc.;
- Build new local structures of the public administrative authorities;
- Establish regional coordination councils for small and medium-sized enterprises as state-cum-public bodies;
- Form standing groups of experts on SMEs with the commissions for economic and social cohesion of the planning regions and with the district councils for regional development.