

Нормативна уредба и транзакционни разходи в България

Йорданка Ганчева

Институт за пазарна икономика, София 2000 ¹

I. Увод

В изследването са използвани количествен и качествен подход, като количествената информация е събрана посредством предимно структурирани (затворени) въпросници и дълбочинни интервюта.

Теренната работа е проведена в периода март – април 2000 година от Агенцията за социално икономически анализи А.С.А. Интервюирани са мениджъри, собственици и главни счетоводители на 120 малки и средни частни предприятия в 21 български града.

Основната цел на изследването е да бъде направен опит за идентифициране и приблизително измерване на транзакционните разходи на малките фирми в България, което е от особено значение предвид настоящата макроикономическа реалност в страната.

Три години след въвеждането на валутен борд в България, икономиката е пред трета поредна година на умерен икономически растеж. Ако се вярва на данните на официалната статистика, вероятно тази или следващата година, реалният доход на глава от населението ще достигне нивото си от 1991 г., а прогнозите за 2000 г. са - БВП на глава от населението около 1 600 щатски долара, а при паритет на покупателните сили – около 4 240 долара.

Но проблемът е в това, че цифрите на официалната статистика представляват все по-неадекватно отражение на икономическата реалност в страната. Различни изследвания потвърждават всеобщото убеждение, че делът на неформалната икономика – т.е. доходни дейности, които не се засичат, както от националната статистика, така и от данъчната администрация – е между 22% и 40%.²

Не можем да сме сигурни за точните размери на сенчестата икономика, но тя, изглежда, се развива по-динамично от регистрираната. Това може да означава както, че голяма част от нововъзникващите фирми започват да оперират “на сянка”, така и че фирми, които са били “на светло”, прехвърлят бизнеса си “в сянка”. Общо формулирана, причината е, че транзакционните разходи за опериране “на светло” растат спрямо тези за опериране “в сянка” и затова тяхното идентифициране, измерване и редуциране е от особено голямо значение за намаляване делът на сивия сектор в българската икономика.

Настоящото изследване е съсредоточено изцяло върху транзакционните разходи на малките и средните предприятия от частния сектор. Причините за това са много, но най-важните от тях са следните:

- Съгласно данните на НСИ за 1998 година, от общо 538 161 активни стопански субекти в страната, 515 869 или 96% са частна собственост;
- Отново съгласно данните на НСИ за същата година делът на частния сектор в брутната добавена стойност е 63,75%, а за 1999 година той е 65,35%;

¹ Настоящият доклад представя резултатите от изследване, проведено от Йорданка Ганчева в рамките на проект “*Rules, Regulations and Transaction Costs in Transition Bulgaria*”, финансиран от Individual Research Support Scheme на Open Society Support Foundation, Прага.

² Виж например Н. Неновски и К. Христов, “Изследване на парите в обръщение след въвеждането на паричния съвет в България”, БНБ, май 2000 г.; виж още “Сенчестата икономика в България” - доклад от съвместно изследване на Харвардския институт за международно развитие, Института за пазарна икономика и Агенцията за икономически анализи и прогнози, върху неформалния сектор в България.

- Съгласно официалната статистическа информация от общо 3 071 913 лица заети в икономиката през 1999 година, 63,26% са заети в частния сектор, като може да се твърди, че на практика този процент е много по-висок поради "сивия" пазар на труда в сектора;
- Статистиката сочи, че по признак брой заети, около 99% от българските частни предприятия са микро и малки по размер по смисъла на ЗМСП³.
- Продължаващият процес на приватизация предполага преобладаване на частния сектор и в бъдеще. Идентифицирането и измерването на неговите транзакционни разходи ще даде възможност в един следващ етап те да бъдат премахнати или поне редуцирани, което ще стимулира производството и ще увеличи, както ценовата конкурентноспособност на фирмите, така и обема на размяната. Тук иамаме работа с три от седемте основни източника на икономически напредък, опреселени от Гуортни и Страуп, които по-точно са:
 1. Правна система, която защитава правата на частна собственост и изпълнението на договорите по един и същи начин за всички;
 2. Конкурентни пазари, които насочват ресурсите към тяхната най-ефективна употреба и непрекъснато стимулират подобренията и нововъвежданията;
 3. Ограничено правителствено регулиране;
 4. Ефективен пазар на капитали, който насочва капиталите към начинания, които създават богатство;
 5. Стабилни пари;
 6. Ниски данъци, които карат хората да произвеждат повече, защото могат да задържат за себе си повече;
 7. Свободна търговия, която позволява продажбата на стоки и услуги, които някой произвежда при относително ниски разходи за добро качество и замяната им срещу стоки и услуги, относително скъпи за производство при дадени условия.⁴

За да може обаче транзакционните разходи да бъдат идентифицирани и измерени, на първо място трябва да бъде дефинирано самото понятие „разход(и) по сделките” („сделкови разходи”, „транзакционен разход”), с което да се работи.

Както е известно теорията за транзакционните разходи е в постоянно развитие и до сега все още няма стандартна терминология. Съществуват много и различни определения за транзакционни разходи⁵:

- ✓ Кенет Ароу определя транзакционните разходи като "разходи за управление на икономическата система".
- ✓ Йорам Барзел ги дефинира като "разходи по придобиването, прехвърлянето и защитата на права".
- ✓ Трейн Егертсон отбелязва: "В най-общ смисъл транзакционните разходи възникват, когато лицата си прехвърлят право на собственост върху икономически активи и упражняват изключителните си права. Не съществува ясно установено определение на

³ Съгласно Закона за малките и средните предприятия, микро-предприятия са малките предприятия със средно-списъчна численост на персонала до 10 души, малки предприятия са тези, които имат средно-списъчна численост на персонала до 50 души и средни предприятия са предприятията със средно-списъчен персонала до 100 души.

⁴ Виж: James D. Gwartney and Richard L. Sroup, "What Everyone Should Know About Economics and Prosperity", 1993. Тази книга е преведена на 37 езика, включително и на български (Джеймс Гуортни и Ричард Строуп. Какво всеки трябва да знае за икономиката и просперитета, София, Институт за пазарна икономика, 1994). Изданието вече отдавна е изчерпано, но е достъпно и в Интернет на: www.easibulgaria.org. Същите идеи са представени в преработен вид в една нова книга на същите автори с Дуайт Лий, виж: Common Sense Economics. What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity, New York, St. Martin's Press, 2005, p. 33-34, a.f.

⁵ Всички позовавания по този повод на тази и следващата страници са по доклада: Alexandra Benham and Lee Benham: *Measuring the Costs of Exchange*, представен на годишната среща на Международното общество за нова институционална икономика (МОНИИ или International Society for New Institutional Economics ISNIE), състояла от 17 до 19 септември 1998 г. в Париж, Université de Paris I.

понятието "транзакционни разходи", но понятието "производствени разходи" в неокласическия модел също не е добре дефинирано. Когато информацията е скъпа, източник на транзакционни разходи стават най-различни действия, свързани с прехвърлянето на права между лицата. Те включват:

- Търсене на информация за разпределението на цените и качеството на стоките и вложения труд, и търсене на потенциални купувачи и продавачи, както и на достоверна информация за тяхното поведение и положение;

- Водене на преговори с цел установяване на истинското състояние на продавачите и купувачите, когато цените са ендеогенни;

- Сключване на договори;

- Наблюдение върху контрагентите за спазване на договора от тяхна страна;

- Принудително упражняване на правата по договора и получаване на обезщетение за вреди, когато контрагентите са неизправни;

- Защита на вещните права срещу нарушения от страна на трети лица - например защита срещу пирати и дори срещу правителството (незаконна търговия)."

✓ Ейрик Фуруботн и Рудолф Рихтер приемат, че "транзакционните разходи включват стойността на ресурсите, използвани за създаване, поддръжка, ползуване, промяна и т.н. на институциите и организациите. Ако се разглеждат във връзка със съществуващи вещни и облигационни права, транзакционните разходи се състоят от разходите за определяне и измерване на ресурсите или вземанията, плюс разходите за ползуване и принудително упражняване на конкретните права. В контекста на прехвърлянето на права на собственост и създаването или прехвърлянето на облигационни права между физически или юридически лица, транзакционните разходи включват разходите за информация, водене на преговори и изпълнение на договорите". Фуруботн и Рихтер разграничават две форми на транзакционни разходи: *фиксиран* транзакционни разходи, т.е. конкретни инвестиции за изграждане на организационни структури, и *променливи* транзакционни разходи, т.е. онези, които зависят от броя или обема на сделките".

✓ Професорите Джеймс Гуортни и Ричард Страуп дефинират транзакционните разходи като: "времето, усилията и другите ресурси, необходими за търсене, договаряне и осъществяване на даден акт на размяна"⁶

На основата на тези вече известни определения работната дефиниция за целите на това изследване е: **разходите на време и финансови средства при навлизане, опериране и излизане от бизнеса, породени от законовата рамка и работата на фирмите с държавните институции.**⁷

II. Бизнес регулации и разходи по сделките

В едно интервю за бюлетина на МОНИИ (ISNIE) нобеловият лауреат по икономика Робърт Коуз заявява, че "връзката между икономика и право е най-интересната част от новата институционална икономика. За съжаление анализите на тази връзка най-често се свеждат до анализ на правната система и твърде рядко осветляват въздействието на правната система върху икономическата система. С други думи, хората използват икономиката, за да изследват правната система, а не разискват как измененията в правото се отразяват върху реалното функциониране на икономическата система."

⁶ Виж James D. Gwartney и Richard L. Sroup, "What Everyone Should Know About Economics and Prosperity", 1993

⁷ Подобно определение ИПИ използва и през 1996 за *Изследване на пречките пред свободното предприемачество*, публикувано в IME Newsletter, vol. 3, No 7-8, 1996, p. 6-12 и резюмирано от в-к *Капитал*, 26 август, 1996 г. Същият материал е достъпен и на страниците на ИПИ: www.ime.bg (в Преглед на стопанската политика, 2005, бр. 227 www.easibulgaria.org, в рубриката за икономика на богатството.

Съгласявайки се изцяло с думите на професор Коуз, смятам да обърна внимание на връзката между действащите бизнес регулации, тяхното приложение и транзакционните разходи на фирмите в България.

През периода 1998 – 1999 година българският парламент прие 314 закона, 107 от които (по преценка на ИПИ) оказват пряко или косвено влияние върху растежа на частния сектор⁸.

Поради неприлагането на процедурата за оценка на въздействията на законодателството и и регламентите (или познатата по света – Regulation Impact Assessment), предвидена в правилника за работа на Народното събрание като „финансова обосновка”, **голям процент от регламентите в страната често поразждат, излишни или скрити, транзакционни разходи за фирмите.** За потвърждение на това твърдение могат да бъдат дадени множество примери с различни законови и подзаконовни нормативни актове.

Аз ще се спра по-подробно само на два примера - Закона за деноминация на лева и Наредба № 4 от 16.02.1999 година за регистриране и отчитане на продажбите в търговските обекти.

Разходи за „премахване на нулите”

Законът за деноминация на лева⁹ е един наистина подходящ пример за подобни скрити и нерационални транзакционни разходи.

През 1997 година със Закона за изменение и допълнение на Търговския закон, бе въведено изискването за повишаване на основния капитал на дружествата с ограничена отговорност (ООД), акционерните дружества (АД) и командитните дружества с акции (КДА). В срок до 31.10.1998 година заварените ООД, АД и КДА бяха длъжни да приведат капитала си в съответствие със законно изискуемия минимум и да поискат вписване на това обстоятелство в търговския регистър. Едва 10 месеца след съдебната пререгистрацията на търговските дружества, във връзка с цитираните промени в Търговския закон, Закона за деноминация на лева задължи същите търговски дружества да поискат вписване в търговския регистър на промените в капитала, произтичащи от деноминирането на лева¹⁰, въпреки изричното упоменаване в чл.2, ал.3, че “деноминацията се извършва по силата на закона без да е необходимо изрично изявление в такъв смисъл на правоимащите лица”. Твърдението, че процедурата е безплатна, защото по силата на §5, ал.2 за вписванията не се дължат държавни такси и такси за обнародване в Държавен вестник, бе неоснователно. Споменатите такси представляват само част от разходите за пререгистрация на дружеството. Съгласно Търговския закон, решението за промяна на капитала на разглеждания вид дружества се взима от общото събрание на съдружниците. Решението се оформя в протокол въз основа, на който се подготвя заявление до фирмено отделение на съда за вписване в търговския регистър. Минималните разходи по свикване¹¹ и провеждане на общото събрание, и подготовката и депозирането на необходимите документи в съда са приблизително 6 062 632 нови лева¹². Така “безплатното” деноминиране на капитала струваше на българските фирми 0,03% от брутната добавена стойност в икономиката на страната за 1999 година. Законът беше приет по време на кризата в Косово, когато се очакваше българската икономика да понесе загуби. След месец юни вече беше ясно, че през първото тримесечие на 1999 година БВП е спаднал с 0.6-0.7% и много от икономистите бяха скептично настроени по отношение

⁸ Виж ИПИ, “Правна и законодателна реформа - въздействие върху частния сектор”, www.ime.bg.

⁹ Съгласно Закона за деноминация на лева, считано от 5 юли 1999 година българският лев бе деноминиран като 1000 стари лева бяха заменени с 1 нов лев.

¹⁰ Съгласно § 5 от Преходните и заключителни разпоредби.

¹¹ При АД и КДА общото събрание на съдружниците се свиква с покана, обнародвана в неофициалния раздел на Държавен вестник, за което се дължи такса от 22 500 стари лева.

¹² Сумата е изчислена въз основа на данните на НСИ за средната работна заплата за страната през 1999 година - 205 лв.; броя на активните търговски дружества през същата година, който е 44 516 ООД, 27 328 ЕООД, 5 324 АД, 667 ЕАД, 7 КДА; минималните тарифи на адвокатските услуги съгласно Наредба № 1 на Висшия адвокатски съвет за размера на адвокатските възнаграждения и минималните наеми на зали. За повече подробности относно методологията на изчисляване виж Йорданка Ганчева и Ивайло Мазнев, *Фирмени разходи за премахването на нулите*, вестник Капитал, 20.06.1999 година.

на способността на икономиката да навакса този спад. **Какъв тогава е бил смисълът на това да бъдат похарчени средства, възлизащи на 5% от вече регистрирания спад на БВП, за извършването на една изцяло формална операция?**

Деноминацията породила и други преки транзакционни разходи, като преизчисляване на счетоводните записвания в нови лева, задължително счетоводно приключване към 05.07.1999 година, пренастройка на счетоводните софтуери и касовите апарати с фискална памет¹³ и др. До края на 1999 година всички етикети трябвало да съдържат цените в стари и в нови лева, което добави, ако не парични разходи, то поне големи разходи на труд и време.

Описаните т разходи, свързани с деноминацията са лишени от всякакъв здрав смисъл и едновременно с това представляват загуба на средства за други дейности на фирмите, включително за инвестиции.

Колко струва отчитането на сделките в магазините

Друг подобен пример е Наредбата за регистриране и отчитане на продажби в търговските обекти¹⁴. Според чл. 2 от нея, всяко лице, подлежащо на данъчна регистрация и извършващо продажби на стоки и услуги в търговски обект по смисъла на тази наредба, е задължено да регистрира и отчита извършените от него продажби, чрез издаване на касова бележка от фискално устройство, освен когато заплащането се извършва по банков път.

Оказа се, че касовите апарати с фискална памет имат значение само и единствено за улесняване работата и контрола от страна на органите на фиска. Те са свързани с множество излишни транзакционни разходи, като например:

- Въведеното с чл. 36 задължение за сключване на сервизен договор с лицензирана сервизна фирма въвежда абсолютно безпредметни транзакционни разходи. Цената на сервизното обслужване е между 20 лева и 240 лева годишно, като това по-скоро е цената на самия договор, с чието сключване се избягва предвидената в чл. 48 от Наредбата, глоба от 500 до 2000 лева. Преобладаващата практика е сервизното обслужване да не включва профилактика на апаратите и всеки ремонт извън гаранционния срок или при непризнаване на гаранцията да се заплаща допълнително. Т.е. предприемачите не плащат за получаване на услуга в бъдеще, а за притежанието на самия документ.
- В чл. 4, ал. 2 се въвежда задължението за лицата със среднодневен оборот в рамките на тримесечен период над 500 лв.¹⁵ да закупят и регистрират резервно фискално устройство, което се използва в случай на повреда или ремонт на основния фискален апарат. Т.е. предприемачът се задължава да има резервен касов апарат, за който също да сключи сервизен договор и който може да не се наложи да използва някога, а след 5 години и двата апарата може да се окажат без подновено разрешително за ползване и да трябва да се закупят и инсталират нови два. Това изискване става съвсем излишно като се вземе предвид въведената възможност за издаване на касови бележки от заверен в данъчната служба кочан, в случаите когато има спиране на захранващото напрежение или апарата е на ремонт¹⁶.
- Съгласно чл.13, ал.3 от Наредбата, свидетелството за годност на типа фискално устройство се издава за срок от 5 години без гаранция за подновяване. Това означава, че съществува вероятността един фискален касов апарат независимо от своята безупречна работа да трябва да бъде сменен след 5 години, поради неподновяване на разрешителното за неговото използване. Не трябва да се забравя, че най-евтините фискални устройства

¹³ По изчисления на Института за пазарна икономика само пренастройката на касовите апарати струва приблизително 2 милиона нови лева.

¹⁴ НАРЕДБА № 4 от 16.02.1999 г. за регистриране и отчитане на продажби в търговските обекти -Издадена от министъра на финансите, обн., ДВ, бр. 16 от 23.02.1999 г., изм., бр. 55 от 18.06.1999 г., в сила от 5.07.1999 г., изм. и доп., бр. 113 от 28.12.1999 г., бр. 4 от 14.01.2000 г., доп., бр. 16 от 25.02.2000 г., в сила от 25.02.2000 г.

¹⁵ С изключение на обектите за продажба на течни горива.

¹⁶ А съгласно чл. 37 от Наредбата, сроковете за ремонт на фискално устройство е: 2 работни дни за градовете и 4 работни дни за селата, а за ремонт при повреда на фискалната памет не повече от 5 работни дни.

струват около 250 лева, а за един дребен търговец, каквито са повечето продавачи на сергии и маси, този разход не е никак малък. Това става един от поредицата стимули за прехвърляне на дейността в сферата на сенчестата икономика.

Таблицата по-долу представя сравнение между изискванията към реквизитите на първичните счетоводни документи съгласно Закона за счетоводството и изискванията към реквизитите на фискалния касов бон съгласно Наредба №4.

№	Изисквания към реквизитите на първичните счетоводни документи съгласно чл.8 от Закона за счетоводството	Изисквания към реквизитите на фискалната касова бележка съгласно чл. 23, ал.2 от Наредба № 4 за регистриране и отчитане на продажбите в търговските обекти
1	Наименование на документа	Текст “фискален бон”
2	Наименование, адрес и данъчен номер на предприятието - съставител на документа	- Наименование, седалище и адрес на управление на предприятието издаващо документа; - Данъчен номер на лицето и номер по БУЛСТАТ.
3	Наименование, адрес и данъчен номер на предприятието, с което се осъществява стопанската операция, и имената на лицето, което го представлява	
4	Място и дата на съставянето на документа;	- Наименование и адрес на търговския обект; - Пореден номер на касовата бележка; - Дата на издаване на документа.
5	Собствено и фамилно име на съставителите на документа	Име и номер на касиера
6	Основание и предмет на стопанската операция	
7	Натурално и стойностно изражение на стопанската операция	- Наименование, количество и стойност по видове закупени стоки или услуги; - Обща стойност на покупката.
8	Подписи на лицата, отговарящи за осъществяването и оформянето на стопанската операция. При автоматизирано съставяне на първичните документи и при бездокументално обхващане на първичната счетоводна информация подписите се заменят с идентификационни шифри.	- Име и номер на касиера; - Индивидуалните номера на фискалното устройство и фискалната памет.
9	Печат на предприятието при съставяне на фактури за продажби	

Съгласно чл.11 от Закона за счетоводството (ЗС), счетоводен документ, който не съдържа посочените в закона реквизити, няма доказателствена сила. От таблицата се вижда, че единствените реквизити, които липсват при фискалната касова бележка са данните на получателя и основанието и предмета на стопанската операция (поставянето на печат не е проблем). За сметка на това фискалният бон съдържа много повече данни за издателя на документа, което е много по-важно при насрещна данъчна проверка, отколкото основанието и вида на стопанската операция например. Въпреки всичко това фискалният касов бон не се признава за отчетен документ с доказателствена сила.

Когато към това обстоятелство прибавим и по-горните примери разбираме абсолютното безсмислие на преобладаващата част от транзакционните разходи, правени от страна на търговците във връзка с Наредба №4, както и това, че тя е създадена само и единствено за удобство на органите на фиска.

Много категоризации

Друг пример за излишни и нелогични транзакционни разходи откриваме в Наредба № 2 за категоризиране на туристическите обекти. В чл.10, ал.6 от наредбата се казва, че при промяна на собствеността върху категоризиран обект, лицето, придобило собствеността, подава заявление за категоризиране по общия ред, предвиден в нея. Това означава, че новият

собственик трябва да заплати такса от средно между 200 и 2000 лева за хотели и други места за настаняване и между 90 и 1100 лева за заведенията за хранене и развлечения (в зависимост от вида им). Т ова е една процедура, с непонятен за мен смисъл. Тя поражда безсмислени разходи, тъй като даването на определена категория означава, че *обектът* отговаря на изискванията за притежаването ѝ, предвидени в наредбата и това няма нищо общо със собственика му. Пет звезди е получил хотелът, а не предприемачът, който го е притежавал. Защо тогава новият собственик трябва да кандидатства отново за категоризиране на същия обект?

Временни позволения

Сериозен източник на разходи е и временният характер на разрешителните. Например в същата тази Наредба №2 се казва, че удостоверението за категория е с тригодишен срок. Собственик, който желае да продължи осъществяването на туристическа дейност в категоризирания обект, преди изтичане срока на удостоверението за категория, подава заявление за ново категоризиране на обекта по общия ред. Т.е. той отново заплаща такса и представя копия от документи, 30 % от които удостоверяват непроменими факти, като например идентификационния номер по БУЛСТАТ и разрешителното за ползване на обекта. Този вид транзакционни разходи могат да бъдат разглеждани като квази-данък, чиято тежест често се компенсира, чрез укриване на доходи и избягване плащането на официално регламентираните данъци.

Прехвърляне на разходите

Много често нормативната уредба прехвърля разходите по прилагане и изпълнение на регулациите на самите предприемачи. Пример за това са както цялото лицензионно законодателство, така и множество други актове. В Наредбата за пределните цени на разрешените за употреба лекарствени продукти при продажбата им на дребно, например, се въвежда пределна цена за лекарствата, образувана от цена на производител и фиксирани надценки за търговците на едро и дребно. Разходите по регистриране на “пределна цена” обаче се прехвърлят основно върху предприемачите. Производителят трябва да подаде заявление за регистриране на пределна цена в Комисията по цените на лекарствата към Министерство на здравеопазването, като обоснове за своя сметка искането си, т.е. тъй като наредбата предвижда максималната цена на производител да не е по-висока от най-ниската регистрирана цена в страна членка на Съвета на Европа, заявителят трябва да направи проучване за своя сметка и да предостави справка за регистрираните цени в тези страни. Производителят има право да промени регистрираната пределна цена най-много два пъти в календарната година, като промяната става по ред и в сроковете предвидени за самата регистрация.

Тези разпоредби противоречат на всякаква пазарна логика, както и ал. 4 на чл. 9 противоречи на намиращата се 10 реда по-нагоре ал.1 на същия член.

Във въпросния чл. 9, ал. 1 се казва, че в 14 дневен срок от предложението на Комисията по цените на лекарствата, министърът на здравеопазването издава заповед за регистрация на пределната цена или *прави мотивиран отказ*. В ал. 4 обаче изведнъж се заявява, че непроизнасянето на министъра на здравеопазването в предвидените срокове се счита за мълчалив отказ. Загадка остава как един *мълчалив отказ* може да бъде едновременно с това и *мълчаливо мотивиран*.

Като към всичко казано до тук прибавим и факта, че съгласно чл.9, ал. 2, министърът на здравеопазването може *по изключение* да регистрира и пределна цена, която да е по-висока от най-ниската регистрирана цена в страна член на Съвета на Европа, стават очевидни, както абсолютната непоследователност на регламента, така и дискреционния характер на решенията предвидени в него. Никъде в наредбата не са изброени случаите, в които се прави това изключение. Това дава възможност на администрацията да действа по усмотрение и да

бъде повлиявана в решенията си по най-различни начини, като най-известният от тях е получаването на подкуп.

Тази наредба е само един от примерите за това как несъвършенството и непоследователността в регламентите затруднява тяхното прилагане, корумпира средата и увеличава транзакционните разходи на фирмите при водене на бизнес в страната.

Типология на разходите

След преглед на законодателството, регулиращо бизнес средата в България, бяха идентифицирани следните основни групи транзакционни разходи, породени от действащите правни норми и работата с публичната администрация:

1. Разходи по фирмена регистрация;
2. Разходи за получаване на лиценз, разрешително или регистрация на извършваната дейност;
3. Разходи при опериране на фирмата, свързани с:
 - промени в законодателството;
 - достъпа до кредити;
 - търсене и доставяне на необходимите суровини, стоки и услуги;
 - поддръжка на офиса и реализация на продукта;
 - пазара на труда и осигурителното законодателство;
 - проверки и отчетност;
 - плащания към държавата;
4. Разходи по сключване и изпълнение на договорните отношения;
5. Разходи по трансформиране на или излизане от бизнеса.

III. Методология на полевого проучване

Според тази категоризация на сделковите разходи, стана възможно да се състави въпросника, с чиято помощ да се опита измерване на тези разходи.

С цел осигуряване на база за сравнение, бяха повторени някои от въпросите зададени по време на изследването проведено от ИПИ през 1996 година¹⁷, което освата единствения опит за измерване на транзакционните разходи в България досега.

Използвайки въведената вече работна дефиниция, както и голяма част от съществуващите вече определения за транзакционни разходи, въпросникът бе разделен на четири раздела:

- А.** Разходи при навлизане в бизнеса;
- Б.** Разходи при опериране на фирмата;
- В.** Разходи по сключване и изпълнение на договорите;
- Г.** Разходи по трансформиране на или излизане от бизнеса.

Бяха интервюирани 80 микро и 40 малки фирми в 21 областни центъра на България¹⁸. Броят на фирмите в отделните градове е определен пропорционално на общото разпределение на малките и средни предприятия на територията на страната.

¹⁷ Интервюирани са 108 собственици на частни фирми от София, Пловдив, Варна и Силистра. Извадката е създадена по случаен принцип с последващо балансиране спрямо структурата на стопанските сектори по данни от НСИ и е представителна за частните фирми в тези градове.

¹⁸ Интервюирани са 120 представители на частни фирми в София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Плевен, Асеновград, Казанлък, Дупница, Търговище, Габрово, Пазарджик, Силистра, Шумен, Смолян, Кърджали, Видин, Ямбол, Хасково, Добрич, Стара Загора.

Изследваните сектори са лека промишленост, търговия и услуги, като избора се основава на следните факти:

- според данните на Единния държавен регистър на стопанските субекти - БУЛСТАТ, от 538 161 активни стопански субекта в страната приблизително 82% се занимават с: производство (6%), търговия (53%) и услуги (23%);
- по данни на НСИ дялът на трите сектора в brutната добавена стойност в частния сектор за 1999 година е 73%.

Базирайки се на данните на Националния статистически институт за броя, отрасловата структура и заетостта в малките и средни предприятия в България, бе съставена примерната извадка за провеждане на социологическото проучване.

Таблица 1 съдържа броя на анкетираните фирми разпределени по сектори, населени места и брой служители.

Таблица 1

	Брой анкетирани фирми
Общо	120
Преобладаващ бизнес сектор	
Производство	32
Търговия	70
Услуги	18
Населено място	
София	21
Голям окръжен град (Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Плевен)	36
По-малък град	63
Брой служители	
Микро фирми (1-9 наети)	78
Малки фирми (10-49 наети)	39

Най-често използваните в анализа мерни единици са: “процент”, “средна стойност” и “медиана”.

Процентът сочи дела на отговорилите по определен начин на даден въпрос. В някои случаи общият сбор на процентите надхвърля 100, защото зададеният въпрос позволява повече от един отговор.

Средната стойност е изчислена като средна аритметична от валидните случаи, а *медианата* е средна стойност, над и под, която има еднакъв брой случаи в дадено разпределение от стойности, например брой лицензи, брой изразходвани дни, брой посещения на институциите и т.н. Тази средна величина съответства на петдесетия кумулативен процент и е подходяща за използване в разпределения с високо разнообразие (стандартно отклонение) на стойностите. За разлика от аритметичната средна стойност, медианата неутрализира ефекта на крайно високите и крайно ниските стойности.

IV. Анализ на резултатите от социологическото проучване

Анализа на резултатите от социологическото проучване ще бъде разделен на толкова раздели, колкото са и разделите в използвания въпросник, като с цел по-голяма яснота ще запазя и техните заглавия.

IV.A. Разходи при навлизане в бизнеса

Транзакционните разходи при навлизане в бизнеса могат да бъдат разделени на две основни групи:

- фирмена регистрация на търговеца
- и
- получаване на разрешение за извършване на дейността, което при различните видове бизнес носи различно наименование.

III.A.1. Фирмена регистрация на търговеца¹⁹

За нуждите на нашето изследване под фирмена регистрация на търговеца ще разбираме процеса започващ от запазването на име в Националния статистически институт до вписването в данъчния регистър.

Данните от проведеното социологическо проучване показват, че за фирмена регистрация са необходими средно 15 дни, като намесата на посредник намалява незначително този период на 14 дни. Максималният посочен срок за регистрация със или без посредник е 90 дни, а минималният – 1 ден. Заявеният минимален срок е нереален. Няма никаква възможност една фирма да премине през процедурата описана по-долу за един единствен ден.

Най-много време отнема регистрацията на фирма в гр. София, много по-малко в големия окръжен град и най-малко в малките градове (виж Таблица 2). Интервюираните фирми от настоящата извадка са регистрирани между 1988 и 2000 година, като статистическата медиана е 1993 година.

Таблица 2 – разпределени по градове отговори на въпроса “Как регистрирахте фирмата си и за колко дни?”,

Самостоятелно- за колко дни	Общо	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	21.74 дни	31.46 дни	22.93 дни	18.51 дни
Медиана	15 дни	30 дни	20 дни	10 дни
Минимум	1 ден			
Максимум	90 дни			
<i>Валидни случаи</i>	<i>81</i>	<i>11</i>	<i>27</i>	<i>43</i>
С посредник – за колко дни				
Средна стойност	19.68 дни	30.9 дни	21.67 дни	11.0 дни
Медиана	14 дни	25 дни	30 дни	7 дни
Минимум	1 ден			
Максимум	90 дни			
<i>Валидни случаи</i>	<i>34</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>15</i>

От таблицата се вижда, че съществуват значителни разлики в сроковете по градове, което най-вероятно се дължи на разликата в заетостта на институциите включени в процеса на фирмена регистрация. Проучването показва дисперсия и по сектори, но различията се дължат на конкретния случай и не зависят от отрасловата принадлежност. Както ще видим по-долу, процесът е еднакъв за фирмите от всички отрасли на икономиката.

¹⁹ За целите на настоящия доклад под търговец ще разбираме всички предприемачи, извършващи по занятие някоя от дейностите посочени в чл. 1 на Търговския закон, а именно: покупка на стоки или други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; покупка на ценни книги с цел продажба; търговско представителство и посредничество; комисионни, спедиционни и превозни сделки; застрахователни сделки; банкови и валутни сделки; менителници, записи на заповед и чекове; складови сделки; лицензионни сделки; стоков контрол; сделки с интелектуална собственост; хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски или други услуги; покупка, строеж или обзавеждане на недвижими имоти с цел продажба; лизинг.

Процедурата по фирмена регистрация на търговеца се регламентира от разпоредбите на Търговския закон, Закона за статистиката, Данъчно процесуалния кодекс и ЗАПОВЕД № 1 от 12.01.2000 г. за реда и условията за данъчна регистрация²⁰. Тя се състои от пет основни стъпки:

1. Запазване на име в Националния статистически институт;
2. Издаване на решение от фирмено отделение на съда за вписване в търговския регистър.
Необходими документи: → **заявление за вписване**²¹
3. Вписване в регистър БУЛСТАТ.
Необходими документи: → **копие от съдебното решение;**
4. Регистрация като осигурител в Националния осигурителен институт.
Необходими документи: → **копие от съдебното решение;**
→ **копие от удостоверението за регистрация по БУЛСТАТ;**
5. Данъчна регистрация в Териториалната данъчна администрация.
Необходими документи: → **копие от съдебното решение;**
→ **копие от удостоверението за регистрация по БУЛСТАТ;**
→ **декларация за данъчна регистрация**

Процедурата след съдебната регистрация трябва да приключи в срок до 7 дни от датата на получаване на съдебното решение, като институциите се посещават задължително само в посочения ред и във всяка следваща се оставя или представя копие от документите издадени от предишните. **Липсата на сътрудничество и координация в работата на отделните звена на държавната администрация превръща предприемача в куриер за връзка между тях и води до излишен разход на време.**

Преглеждайки нормативната база регулираща фирмената регистрация, правят впечатление няколко законови несъответствия, които пораждат следните въпроси:

- ❖ Защо съдебното решение за регистрация на фирмата се копира *N* на брой пъти и се носи от търговеца във всяка държавна институция, толкова пъти, колкото пъти му се налага да поиска услуга от нея, като съгласно чл. 5 от Търговския закон²² търговският регистър на съда е публичен. Т.е. всички заинтересовани лица и институции имат право на достъп до него.
- ❖ Защо е необходимо идентификационната карта, удостоверяваща кода по БУЛСТАТ, да се копира *N* на брой пъти и във всяка посетена държавна институция да се оставя по едно копие, след като съгласно чл. 42 и чл. 43 от Закона за статистиката:
 - Информацията в регистър БУЛСТАТ е публична в частта ѝ, въведена от документите за създаване, съответно за възникване, промяна или прекратяване на субектите.
 - В 3-дневен срок след вписването в БУЛСТАТ, Националният статистически институт осигурява безплатен достъп до публичната информация в регистъра на органите на централната и териториалната администрация;
 - Националният статистически институт осигурява ежедневен безплатен достъп до извършените вписвания в регистър БУЛСТАТ на Народното събрание, Министерския

²⁰ Издадена от главния данъчен директор на Главна данъчна дирекция към Министерството на финансите, обн., ДВ, бр. 6 от 21.01.2000 г., в сила от 01.01.2000 година.

²¹ Заявлението за вписване се придружава от различни документи в зависимост от вида на търговеца, които са регламентирани в Търговския закон.

²² Чл. 5. Всеки има право да преглежда търговския регистър и документите, въз основа на които са извършени вписванията, както и да получи преписи от тях.

съвет, Министерството на финансите, Националният осигурителен институт и на други ведомства, определени с решение на Министерския съвет.

- ❖ Защо отивайки в териториалната данъчна администрация, търговецът трябва да носи копия от съдебното решение и удостоверението за регистрация по БУЛСТАТ като:
 - Съгласно чл. 45 от Данъчно процесуалния кодекс (ДПК):
 - Данъчните органи получават безплатна информация от съдебните и публичните регистри за данъчните субекти, включително и за тези данъчни субекти, чиято регистрация е заличена;
 - Съдилищата и общините, Министерството на регионалното развитие и благоустройството, Националният статистически институт и Министерството на вътрешните работи предоставят на данъчната администрация наличната и необходима информация за поддържане на регистъра безплатно.
- ❖ Абсолютно неясно е правното основание за извършване на регистрацията като осигурител в НОИ. До 01.01.2000 година тази регистрация бе регламентирана от дял III на Кодекса на труда от 1951 година, който бе отменен с влизането в сила на Кодекса за задължително обществено осигуряване. В момента тази регистрация се извършва без правно основание или ако има такова, то е индивидуален административен акт, който не е публикуван. Съгласно Кодекса за задължително обществено осигуряване, кода на осигурителя е кода по БУЛСТАТ. При регистрацията си в НОИ обаче, фирмата за всеки случай получава и номер на досие, който естествено е различен от номера по БУЛСТАТ.

Процесът на фирмена регистрация е свързан, както с разход на време, така и с разход на финансови средства за държавни такси, юридически хонорари, изработване на фирмен печат и др. Проучването показва, че средния разход на пари във връзка с фирмената регистрация е 100 лева. При анализа на резултатите в този случай използваме статистическата медиана, защото наличието на максимална стойност в отговорите 5000 лева и минимална 6 лева за регистрация самостоятелно и съответно 500 и 1 лев за регистрация с посредник, говори за нереален минимум и максимум, което изкривява средната аритметична стойност.

От данните в Таблица 3 се вижда, че най-големи са разходите за регистрация в град София, следвани от по-малките и големите окръжни градове. Имайки предвид, че държавните такси са еднакви в цялата страна, тази разлика, най-вероятно се дължи на разликата в цените на услугите в различните селища.

Таблица 3 – отговори на въпроса “Как регистрирахте фирмата си и за колко пари?”

Самостоятелно - за колко пари	Общо	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	211.12 лв.	151.33 лв.	128.78 лв.	286.2 лв.
Медиана	100 лв.	190 лв.	90 лв.	100 лв.
Минимум	6 лв. 5,000 лв.			
Максимум				
<i>Валидни случаи</i>	59	6	23	30
С посредник - за колко пари	Общо	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	157.08 лв.	275.0 лв.	206.25 лв.	115.13 лв.
Медиана	140 лв.	275 лв.	155 лв.	70 лв.
Минимум	1 лв.			
Максимум	500 лв.			
<i>Валидни случаи</i>	25	2	8	15

От таблицата се вижда още, че като цяло посредниците продължават да оскъпяват процедурата както и през 1996 година, като цената намалява единствено в по-малките

градове, където на преден план явно излизат личните, приятелски и роднински, контакти на посредника.

Транзакционните разходи на този етап от навлизане в бизнеса са свързани по-скоро с разход на време, отколкото на финансови средства и се дължат основно на недомислената законова рамка и липсата на сътрудничество между отделните звена на държавната администрация.

Времеви разходи могат да бъдат редуцирани значително, чрез изграждането на информационна мрежа между звената на държавната администрация, което ще осигури бърз и лесен достъп до публичните регистри и ще направи посещението на всички институции след съда излишно.

III. А.2 Получаване на разрешение за стартиране на дейността

Разрешителното за стартиране на дейността е вторият етап от навлизането в бизнеса. Той се характеризира с едно, много често, нерационално и практически зле прилагано законодателство.

Повечето правителства в света поставят определени изисквания пред предприемачите за започване на някои видове дейности. Необходимостта от държавна регулация се аргументира с гарантиране на здравето на гражданите, качеството, националната сигурност, или често използваната фраза “обществения интерес”. Постигането на тези цели, чрез държавно регулиране обаче има своята алтернативна цена, т.е. спазването на процедурите и изискванията налагат разходи на време²³ и пари на предприемачите, като някои от тях изобщо не успяват да навлязат на съответния пазар.

Всички подобни регламенти, независимо дали се наричат “лицензиране”, “сертифициране”, “съгласуване” или “регистрация”, представляват пречка за навлизане на пазара.

Като цяло те имат сходен икономически ефект - ограничават конкуренцията и увеличават разходите за правене на бизнес в даден отрасъл и така намаляват пазарната ефективност, а като следствие и стопанския растеж.

Българското законодателство разграничава няколко различни правни понятия като: “лиценз”, “разрешително”, “сертификат”, “одобрение” и т.н., които обаче имат сходен икономически смисъл - изискван по силата на нормативен акт документ, издаван от държавна или частна институция, на всички, желаещи да извършват определена дейност. Затова, с цел по-голяма яснота, в настоящия доклад всички тези понятия имащи сходен икономически смисъл ще бъдат наричани *лицензи*.

Таблицата по-долу показва рязкото увеличение на броя на дейностите, изискващи лиценз или разрешение в периода 1989 - 1999 година .

Таблица 4

Година	Брой нововъведени разрешителни	Брой действащи разрешителни с натрупване
1989	2	2
1989	4	6
1991	3	9
1992	1	10

²³ Експеримент, проведен от Ернандо де Сото в Лима, Перу, през 1983, показва, че спазването на всички законови изисквания и процедури за отваряне на малка текстилна фабрика, без плащане на (много) подкупи или използване на политически връзки, е отнело 289 пълни работни дни за групата, провеждаща експеримента. Вж.: Hernando de Soto, The Other Path, (1989)

1993	5	15
1994	6	21
1995	21	42
1996	13	55
1997	10	65
1998	21	86
1999	20	106

Източник: Изчисления на Института за пазарна икономика

Данните в таблицата показват, че в периода 1997-1999 г. броят на дейностите, изискващи лиценз се удвоява. Въвеждането на повече изисквания през 1998 г. и 1999 г., най-често се оправдава с хармонизацията на българското законодателство с директивите на Европейския съюз²⁴.

Съвсем логично е тогава, че 73% от интервюираните предприемачи заявяват, че бизнесът им изисква лиценз или разрешително. Средния брой на изискваните лицензи е 2, като за производството и търговията той е 2, а за услугите – 1. (Виж Таблица 5)

Таблица 5 – отговори на въпроса “Колко на брой лицензи и разрешения изисква Вашия бизнес?”

	Общо	Производство	Търговия	Услуги
Средна стойност	5.48	13.47	3.57	1.31
Медиана	2	2	2	1
Минимум	1			
Максимум	200			
<i>Валидни случаи</i>	83	19	51	13
		София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност		2.75	10.93	2.89
Медиана		2	3	2
<i>Валидни случаи</i>		12	27	41

И тук съществува голяма разлика между медианата и средната стойност, дължаща се на голямото стандартно отклонение. По тази причина за нуждите на анализа ще работим със статистическата медиана.

Максималният посочен брой изисквани лицензи е 200, което е нереално, защото няма такава дейност, която да изисква подобен брой разрешения. Този резултат по-скоро отразява отношението на предприемачите към големия брой разрешителни, които се изискват изобщо.

От 88 фирми отговорили на въпроса “Кой се занимава с подготвянето и подаването на документите за лицензите или разрешителните?”, в 73 от тях с това са се занимавали самите собственици и 15 са действали чрез посредник. И макар като цяло посредниците да ускоряват процеса на получаване на лиценз, за района на София се получава точно обратното. Това вероятно е и причината, поради която само две фирми от София са използвали посредник, докато в големия и малкия окръжен град те са съответно 6 и 7.

Броя на дните изразходвани за подготвяне и подаване на документите за лиценза със и без посредник е средно 20 и 7 дена. Като максималния посочен брой дни е 365, а минималния – 1. (Виж Таблица 6)

Таблица 6 – разход на време (в дни) за подготовка и подаване на документите за лицензите, по сектори и градове

²⁴ За повече подробности виж *Licensing requirements in retail and wholesale trade and commercial road transport*, IME Newsletter, vol. 6, No 1, 2001 January (www.ime.bg).

Общ разход на време за подготовка и подаване на документите за лиценз	Общ о	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
Без посредник							
Средна стойност	36.40	64.78	26.96	27.8	27.2	48.35	31.83
Медиана	20	18.5	20	30	25	30	17.5
Минимум	1						
Максимум	365						
<i>Валидни случаи</i>	<i>73</i>	<i>18</i>	<i>45</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>23</i>	<i>40</i>
С посредник							
Средна стойност	23.17	2	28.4	15.3	45	20.83	18.86
Медиана	7	-	13.5	13.5	45	13.5	7
Минимум	2						
Максимум	90						
<i>Валидни случаи</i>	<i>15</i>	<i>1</i>	<i>10</i>	<i>4</i>	<i>2</i>	<i>6</i>	<i>7</i>

Големите разлики между медианата и средната стойност показват голямо разнообразие на стойностите, посочени в отговорите, като най-голяма дисперсия се наблюдава в производството и в големите окръжни градове.

Имайки предвид логиката и характера на българските лицензионни регламенти, голямата дисперсия в броя на дните по населени места и отрасли не е изненада. Съществуват няколко фактора, които обясняват съществуващата разлика:

1. Лицензионната процедура може да се раздели условно на два етапа – *кандидатстване за лиценз* и *получаване на лиценз*.

Кандидатстването за лиценз е процеса на събиране и подаване на документите необходими за издаването на лиценз. Времето, за подготовка и подаване е различно поради различния им вид, брой и не на последно място поради голямата доза административно усмотрение, което се съдържа в българското лицензионно законодателство и неясните правомощия на прилагащите го органи.

Например:

За получаване на лиценз за търговия с тютюн и тютюневи изделия, с нормативен акт²⁵ е фиксиран броят и вида на изискваните документи, а самото изпълнение на лицензионната процедура е поверено на общинската администрация. Основавайки се на чл. 22 от Закона за местното самоуправление и местната администрация²⁶ и чл. 8 от Закона за нормативните актове²⁷, много често общинските власти увеличават броя на изискваните документи (Виж Таблица 7).

²⁵ Правилника за прилагане на Закона за тютюна и тютюневите изделия.

²⁶ Чл. 22 (1) Общинския съвет приема правилници, наредби, решения и инструкции по въпроси от местно значение, които се изпращат на областния управител в седемдневен срок.

²⁷ Чл. 8 Всеки общински съвет може да издава наредби, с които да урежда съобразно с нормативните актове от по-висока степен, неуредени от тях обществени отношения с местно значение.

Таблица 7 - изисквани документи за издаване на лиценз за търговия с тютюн и тютюневи изделия²⁸

	Община “Студентска”	Община “Младост”	Община “Лозенец”	Община “Самоков”	Община “Септември”	Нормативно изисквани документи
1	Заявление по образец	Заявление по образец	Заявление по образец	Заявление по образец	Заявление по образец	Заявление по образец
2	Съдебна регистрация		Оригинален документ или нотариално заверено копие от него за съдебната регистрация на заявителя		Съдебно решение	Оригинален документ или нотариално заверено копие от него за съдебната регистрация на заявителя
3	Удостоверение за търговска регистрация от район “Студентски”	Удостоверение за регистрация на търговски обект	Документи, удостоверяващи, че търговският обект отговаря на изискванията за търговска дейност на територията на съответната община район “Лозенец”, ако такива са определени със заповед на кмета			Документи, удостоверяващи, че търговският обект отговаря на изискванията за търговска дейност на територията на съответната община район “Лозенец”, ако такива са определени със заповед на кмета
4	Свидетелство за съдимост					
5		Удостоверение за актуално състояние		Удостоверение за актуално състояние на фирмата	Актуално състояние на фирмата	
6	Санитарно разрешение от ХЕИ за търговия със спиртни напитки и тютюневи изделия	СХЕИ			Санитарно разрешително	
7	Удостоверение от данъчна служба за платени данъци и такси	Документ за платена такса	Удостоверение от териториалното данъчно управление по местонахождение на седалището на заявителя за дължимите държавни вземания	Удостоверение от ТДУ за дължимите държавни вземания; Квитанция за платен наем по договор с общината	Документ за платени данъци	Удостоверение от териториалното данъчно управление по местонахождение на седалището на заявителя за дължимите държавни вземания
8		БУЛСТАТ		Копие от картата за идентификация по регистър БУЛСТАТ	БУЛСТАТ	
9	Данъчна регистрация		Документ за данъчна регистрация на заявителя	Копие от удостоверението за данъчна регистрация	Данъчна регистрацията	Документ за данъчна регистрация на заявителя
10	Актуален договор за наем					

²⁸Изискванията в таблицата са въведени във вида, в който са в указанията на общините.

	или акт за собственост					
11	Декларация, че: а) не е лишен от право да извършва търговска дейност с вино, спиртни напитки и тютюневи изделия; б) че ще обозначава продукцията по начин, който изключва заблуда за произхода, качеството, категорията или вида					
12			Заклучение на техническата служба на съответната община по правомерността на ползването на съответния обект в съответствие с изискванията на Закона за териториално и селищно устройство и правилника за прилагането му	Документи за въвеждане на обекта в експлоатация съгласно изискванията на ЗТСУ, ППЗТСУ, Наредба №6	Разрешително за ползване на обекта от ДНСК	Заклучение на техническата служба на съответната община по правомерността на ползването на съответния обект в съответствие с изискванията на Закона за териториално и селищно устройство и правилника за прилагането му
13			Предложение за одобряване на работно време на търговския обект, съобразено с изискванията за осигуряване на обществения ред			Предложение за одобряване на работно време на търговския обект, съобразено с изискванията за осигуряване на обществения ред

Източник: Институт за пазарна икономика

Част от изискваните документи (удостоверение за актуално състояние на фирмата, удостоверение от ТДА за дължимите държавни вземания, свидетелство за съдимост, санитарно разрешително, заключение на техническата служба на общината по правомерността на ползването на обекта и др.) се издават в срокове, фиксирани в различни нормативни актове. Поради заложеното в законодателството усмотрение и липса на практика за санкциониране на длъжностните лица неспазили законните срокове, в някои случаи те зависят изцяло от държавният чиновник, натоварен с изпълнението на закона.

Например, в чл. 26, ал.1 от Правилника за прилагане на закона за народното здраве (ППЗНЗ) се казва, че органите на държавния санитарен контрол дават разрешения и заключения в писмена форма в срок до 25 дни за стандартизационните документи, проектите за строителните обекти, нормативните актове и норми по проектиране и строителство, и до 10 дни за останалите случаи. Сроковете обаче започват да текат след представянето на пълния комплект от документи и представяне на допълнителните данни, ако са поискани такива. Няма ограничения до кога могат да бъдат искани допълнителни сведения и това на практика дава възможност на служителите на отговорната институция да превърнат срока от 25 дни в колкото желаят.

Общият преглед на лицензионното законодателство показва, че в почти всички лицензионни регламенти, сроковете, в които предприемачите трябва да изпълняват своите задължения са фиксирани точно. Едновременно с това обаче са предвидени различни възможности за удължаване на работните срокове от страна на държавната администрация. По тази причина някои предприемачи могат да съберат необходимите им документи за една седмица, а други за 1 година.

Друго нещо, което прави сроковете за подаване на документите толкова различни е предвиденото в законите право на лицензионните органи да изискват и други, извън изброените в закона документи. Подобен на цитирания по-горе пример с ППЗНЗ, е примера с чл. 10 от Наредба №2 за категоризиране на туристическите обекти. В него се казва, че категоризиращите органи имат право да изискват и *“други сведения и документи за проверка на данни и обстоятелства, свързани с процедурата по категоризация”*. Има посочен срок, в който кандидатстващият за категория предприемач да представи исканите документи, но няма посочен срок, в който категоризиращият орган да има право да изисква допълнителни сведения. Ето защо подаването на документите за категория на обекта, например, за един предприемач може да трае 2 дни, а за друг 20.

Получаването на лиценза е процеса от приемане на документите до получаване на разрешението за извършване на дейността. Той също зависи, както от законно установените срокове, така и от работата на държавната администрация по прилагане на нормативната уредба. И в тази фаза на лицензионния процес има голяма доза административно усмотрение и законно установени възможности за удължаване на сроковете. В чл. 11, на цитираната вече Наредба №2 за категоризиране на туристическите обекти се казва, че срокът за извършване на категоризация е 4 месеца, но той започва да тече след подаване на всички документи упоменати в чл.10 на наредбата. Сред документите упоменати в чл. 10 са и цитираните вече *“други сведения и документи”*, които категоризиращият орган има право да изисква. Няма посочен срок, в рамките, на който да може да се изискват допълнителните сведения. И така не става ясно кога точно започва да тече 4 месечния срок.

В чл. 34 от Закона за хазарта, пък, се казва, че проверките и проучванията по исканията за издаване на разрешение за организиране на хазартни игри, трябва да бъдат приключени от Главна дирекция за контрол върху хазарта в срок от три до шест месеца след получаване на писменото искане. Но *“по изключение и с мотивирано решение на държавната комисия този срок може да бъде продължен до дванадесет месеца”*.

Друг подобен пример е Наредба № 6 За разрешаване на ползването на строежите в Република България. В нея са *“фиксираны”* сроковете по процедурата за даване на разрешение за ползване на обектите след строеж или преустройство. Според наредбата срокът за работа на

държавната приемателна комисия е 10 дни, но след представяне на мотивиран доклад от председателя на комисията той може да стане 30 дни, а при извънредни обстоятелства може да се прекъсне за срок, определен от назначаващия комисията орган. Поради факта, че никъде в наредбата не е дефинирано понятието “извънредни обстоятелства”, нито пък по какви мотиви може да бъде продължен срока, то той зависи изцяло от субективната преценка на държавните чиновници.

В настоящото изследване не бе зададен въпроса – “за какъв срок получихте лиценза си?”, защото разликата в законно установените срокове за издаване на различните лицензи ще изкриви общата информация и във вид на средна стойност и на медиана. За да се установят сроковете на получаване, трябва да бъде направено отделно изследване за всеки конкретен лиценз. Затова, с цел получаване на адекватна информация, попитахме предприемачите дали са имали забавяне от административен характер при стартиране на техния бизнес. На фона на всичко казано дотук за лицензионната процедура и законовата рамка, не е изненада, че 32% от всички анкетираните фирми отговарят с “да” (положително) на този въпрос. Общо за извадката административното забавяне е средно 30 дена, като максималната регистрирана стойност е 240 дена. Забавянето е най-голямо в услугите – 60 дена, следвано от това в търговията 30 дена и на трето място е производството с 15 дена. При градовете и медианата и средната стойност показват, че най-бавно работят софийските институции. Дисперсията в отговорите е много голяма и се дължи на индивидуалния характер на проблемите във всеки отделен случай. (Виж Таблица 8)

Таблица 8 – “Имаше ли забавяне от административен характер при стартиране на вашия бизнес и ако “да” за колко време?”

Дни	Общо	Производство	Търговия	Услуги
Средна стойност	51.34	16.43	62.5	48.0
Медиана	30	15	30	60
Минимум	0			
Максимум	240			
<i>Валидни случаи</i>	38	7	24	7
Дни		София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност		54,09	48,5	51,24
Медиана		40	30	30
<i>Валидни случаи</i>		11	10	17

Административното забавяне на стартирането на бизнеса най-често е следствие от дългите срокове за получаване на лиценз. Те от своя страна зависят от следните процедурни проблеми:

1. В лицензионния процес участват множество институции, които се посещават в точно определен ред, като всяка следваща издава разрешение на базата на сертификат издаден от предишните посетени, т.е институциите не могат да се посещават успоредно, а се изчаква заключението на едната, за да се отиде при другата. Едновременно с това се наблюдава повсеместно неспазване на законно установените срокове за издаване на сертификати, разрешения, лицензи и съгласувания от страна на държавната администрация, като причините за това са най-различни – като се започне от предвидените в закона - искане на допълнителни документи и внасяне на поправки във вече представените - и се стигне до отсъствие на служителя, който се занимава с това, липса на време за написване на документа, та дори липса на хартия, на която да бъде написан. Като прибавим към всичко казано дотук и обстоятелството, че голяма част от включените в процедурата институции не притежават компютърна техника, забавянето на процеса става обяснимо и логично;

2. Данните от проучването сочат, че за получаване на лиценз трябва да бъдат представени средно 10 документа, като статистическата медиана е 7. Най-голям брой документи се изискват в секторите услуги и търговия и най-малко в производството. Изследванията на Института за пазарна икономика показват, че само за получаване на лицензи за търговия с цигари и алкохол, например, някои общини изискват представянето на общо 28 документа (а по закон се изискват 11), а за разрешение за организиране на хазартни игри с игрални автомати, Държавната комисия по хазарта изисква 29 документа. В този смисъл, максималният посочен в настоящето проучване брой от 47 документа не е преувеличен, а минималният – 1 е нереален.

За набавянето на този брой документи са посетени средно 5 институции, като най-големия брой е 30, а най-малкият 1. На 80 от интервюираните предприемачи им се е наложило да посетят средно по 7 пъти въпросните институции, като най-големия брой посещения е 30, а най-малкия 1. По отношение на: броя на посетените институции и броя на посещенията няма особени различия в отделните градове и отрасли. Основната причина за тези многократни посещения са неясните правила и ограниченият достъп до информация какво точно и в какъв вид трябва да бъде направено. Самият факт, че за 57,% от анкетираните предприемачи основният източник на информация са били “колегите минали по същия път”, а 41,7% е трябвало лично да попитат служител на институцията, означава, че процедурите не са ясни и лесно достъпни за потенциалните кандидати за лиценз. Едва 32,2% от запитаните са разчитали на образците закачени в сградата на съответната институция и в това няма нищо чудно. Често тези изисквания и образци съдържат указания, които не могат да бъдат изпълнени без допълнително уточняване, като например “и други документи в зависимост от вида на обекта”, или “и т.н.” и други подобни. (Виж Таблица 9)

Таблица 9 отговори на въпроса “ От къде разбрахте за необходимите документи за упражняване на Вашата дейност - разрешителни, лицензи, удостоверения и други подобни?

(Възможен е повече от един отговор):

Валиден процент ДА

Източници на ползвана информация за необходимите документи :	Общо	Производство	Търговия	Услуги
от Държавен вестник	42,5	63,2	34,5	46,2
от окачени образци в сградата на общинската администрация или друг държавен орган	32,2	21,1	36,4	30,8
от информация дадена при поискване от служител на институцията	41,7	52,6	34,5	53,8
от колеги , <i>минали по този път</i>	57,5	36,8	63,6	61,5
не е ползвал	1,1	0	1,8	0
други източници	17,2	26,3	16,4	7,7
		София	Голям окръжен град	По-малък град
от Държавен вестник		46,2	48,1	38,3
от окачени образци в сградата на общинската администрация или друг държавен орган		46,2	48,1	19,1
от информация дадена при поискване от служител на институцията		61,5	33,3	40,4
от колеги , <i>минали по този път</i>		38,5	66,7	57,4
не е ползвал		0	0	2,1
други източници		7,7	14,8	21,3

От таблицата се вижда, че софиянци разчитат основно на информацията дадена от служител на институцията и най-малко на “колеги минали по този път”, защото голяма част от лицензите се администратират на местно ниво, а колкото е броят на общините в

София, такъв е и броят на вътрешните инструкции и наредби, по които се издават разрешенията. Затова е много важно да се получи информация от първа ръка за да се редуцира максимално броя на посещенията в институциите.

За разлика от софиянци, в големите окръжни градове разчитат основно на колегите си минали по този път и на изложените образци, а в по-малките градове в 57,4% от случаите предприемачите са се съветвали помежду си, а 40,4 % са получили информация от служител на институцията. Едва 19,1% са разчитали на окачени образци, като този малък процент е напълно логичен. В малките градове обикновено няма закачени подобни образци и информация може да се получи само от служител на институцията при поискване.

Има един почти постоянен процент предприемачи, които разчитат на информация от Държавен вестник (около 42%). След прегледа на лицензионното законодателство обаче категорично може да се твърди, че този процент предприемачи задължително е ползвал и някои от другите източници на информация, защото:

1. Не всички административни актове регулиращи процеса на лицензиране са публични
и
2. Теренната работа по изследването показва, че вероятно няма институция, която да спазва стриктно предписанията на закона и да не прибави поне един допълнителен документ или изискване към законно установения брой.

В този смисъл абсолютно невъзможно е някоя фирма да успее да получи лиценз на основание само на информация получена от страниците на Държавен вестник.

Обобщавайки, може да се каже, че основните причини за големите срокове при получаването на лицензите са несъвършената законова рамка, участието на усмотрение от страна на държавните служители при нейното прилагане, задължителната последователност на стъпките в процедурата, непрозрачността на изискванията и недобрата техническа база на институциите участнички в нея.

Всяко забавяне, независимо от какъв характер, увеличава, както разходите при навлизане в бизнеса²⁹, така и пропуснатите ползи. Единият възможен изход от ситуацията е да се започне работа без лиценз, но в този случай винаги съществува риска от санкции или рекет от страна на контролните органи. Другият изход е в плащането на подкуп с цел ускоряване на лицензионния процес и стартиране на легален бизнес. Изборът на вариант зависи от финансовите възможности на предприемача и от склонността му да поема рискове.

На въпроса “Имахте ли възможност да извършвате дейността си до издаването на всички необходими лицензи, разрешителни и други подобни?”, 53 % отговарят с “да”, като 96% от тях са се възползвали от тази възможност и са работили без лиценз за средно 2 месеца - най-много 72 и най-малко 0.5 месеца. За най-голям срок без лиценз са работили предприемачите от сектор услуги, а за най-малък тези от сектор търговия. Значителната разлика между средната стойност и статистическата медиана говори за голяма дисперсия в отговорите. (Виж Таблица 9)

Таблица 9 – отговори на въпроса “Възползвахте ли се от възможността да работите без лиценз и ако да за колко месеца?”

Месеци	Общо	Производство	Търговия	Услуги
--------	------	--------------	----------	--------

²⁹ Независимо от факта, че бизнеса не е стартирал, предприемача:

- плаща наем, защото договора за наем е сключен (той е един от основните документи изисквани от почти всички лицензионни институции);
- извършва ремонти (за да приведе помещението в съобразен с изискванията на ХЕИ и НСПАБ вид)
- и т.н

Средна стойност	6.55	5.77	6.63	7.57
Медиана	2	2	1	4
Минимум	0,5			
Максимум	72			
<i>Валидни случаи</i>	37	11	19	7
		София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност		2.17	2.65	9.67
Медиана		1.5	1.5	2
<i>Валидни случаи</i>		6	10	21

Освен с разход на време лицензирането е свързано и с разход на финансови средства.

В Таблица 10 са показани общите разходи за подготовка и подаване на документите за лиценз, в дни и лева.

Таблица 10 – разходи за подготовка и подаване на документите за лиценз

	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева
Без посредник								
Средна стойност	36,40	665,71	64,78	346,07	26,96	694,27	27,8	1078,75
Медиана	20	15	18,5	175	20	150	30	140
<i>Валидни случаи</i>	73	63	18	14	45	41	10	8
Минимум	1	0						
Максимум	365	15,000						
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева
Средна стойност			27,2	116,0	48,35	1408,48	31,83	256,14
Медиана			25	120	30	200	17,5	150
<i>Валидни случаи</i>			10	5	23	23	40	35
С посредник			Производство		Търговия		Услуги	
	Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева
Средна стойност	23,17	816,31	2	150	28,4	464,67	15,3	2093,33
Медиана	7	200	-	-	13,5	200	13,5	30
<i>Валидни случаи</i>	15	13	1	1	10	9	4	3
Минимум	2	0,00						
Максимум	90	6,250						
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			Дни	Лева	Дни	Лева	Дни	Лева
Средна стойност			45	1300	20,83	1243,33	18,86	110,4
Медиана			45	1300	13,5	150	7	150
<i>Валидни случаи</i>			2	2	6	6	7	5

Дисперсията в отговорите е огромна. Максималната спомената цена на подготовка и подаване на документите за лиценз без посредник е 15 000 лева, с посредник 6 250 лева, а минималната и при двата варианта е 0. Затова с цел да елиминираме влиянието на най-високите и най-ниските стойности, които очевидно са нереални, при анализа ще работим със статистическата медиана.

От данните в таблицата се вижда, че **както през 1996, така и сега посредниците, като цяло, оскъпяват лицензионния процес**. Най-неефективни са посредниците в София, които забавят първата фаза на процеса с 20 дни и повишават цената с 1 180 лева. Най-високи са цените на подготовка и подаване в производството, следвани от търговията и услугите, като намесата на посредник разменя местата на производство и търговия.

В Таблица 11 са показани видовете разходи, които фирмите са направили за придобиване на лиценза. Най-голям дял в разходите имат държавните такси, следвани от техническите и консултантските услуги. Това съотношение се запазва и при разпределението по градове.

Таблица 11 – специфични разходи за придобиване на лицензите

Специфични разходи за лицензи и/или разрешителни	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
За държавна такса							
Средна стойност	305,25	219,23	278,81	550	192	397,85	262,34
Медиана	100	100	100	150	100	100	100
<i>Валидни случаи</i>	63	13	41	9	5	26	32
Минимум	5						
Максимум	3500						
За техническа услуга							
Средна стойност	98,54	139,17	67,14	147,5	75	96,15	107,2
Медиана	65	100	45	150	75	40	80
<i>Валидни случаи</i>	24	6	14	4	2	13	9
Минимум	5						
Максимум	300						
За адвокатска и консултантска услуга							
Средна стойност	73,2	120	82,94	23,83	150	65,58	74,42
Медиана	30	50	30	20	-	30	27,5
<i>Валидни случаи</i>	25	3	16	6	1	12	12
Минимум	2						
Максимум	500						
Други							
Средна стойност	560	-	730	50	2000	150	45
Медиана	100	-	150	-	-	-	45
<i>Валидни случаи</i>	4	0	3	1	1	1	2
Минимум	40						
Максимум	2000						

В заключение можем да кажем, че настоящето проучването помага не толкова с изчисляването на средния размер на разходите във време и пари по навлизане в бизнеса, колкото с идентифицирането на причините за тези разходи. Това ще даде възможност за по нататъшна работа в посока минимизирането им.

Наличието на такава голяма дисперсия в отговорите е много обезпокоително. Това означава, че транзакционните разходи по навлизане в бизнеса са различни, за различните фирми в един и същи отрасъл и в едно и също населено място. Разликата в първоначалните разходи, ще се отрази в цените на фирмите през първите месеци след старта, а това ще намали ценовата конкурентноспособност на тези от тях, които са стартирали по-късно, срещу по-големи разходи, по причина на административната дискреция позволена от българското законодателство.

III.B. Разходи при опериране на фирмата

Идентифицираните по-важни разходи при опериране на фирмата са:

- разходи, причинени от промени в законодателството;
- разходи, свързани с достъпа до кредити;
- разходи, свързани с търсене и намиране на необходимите суровини, стоки и услуги;
- разходи свързани с поддръжката на офиса и реализацията на продукта, стоката или услугата;
- разходи, свързани с пазара на труда и осигурителното законодателство;
- разходи свързани с плащанията към държавата;
- разходи, свързани с проверки и отчетност.

III.B.1. Разходи, причинени от промени в законодателството

Разходите, причинени от промяната в законодателството, могат да бъдат от най-различен характер, като разходи за труд, данъци, мита, лицензи и т.н. В глава *Бизнес регулации и транзакционни разходи*, вече споменах за липсата на предварителна оценка на регламентите в България. Това става причина за чести изменения и допълнения в законодателството, което от своя страна поражда множество извънредни разходи за фирмите. Честите промени в бизнес регламентите правят средата несигурна и наклонят везните към посока опериране в “сянка”.

В таблица 12 са показани годината на приемане и броя на промените в основните регулиращи бизнес средата регламенти, като данните говорят сами за себе си и не се нуждаят от коментар.

Таблица 12 – брой промени в основните регламенти, регулиращи бизнес средата в България

	ТЗ	ЗС	ЗДП/ ДПК	КТ	ЗЗО	КЗОО	ЗМ стар/ нов	ППЗМ стар/ нов	ЗДС стар /нов	ППЗДС стар/нов	ЗА стар/ нов	ППЗА стар/н ов	ЗДОД / ЗОДФЛ	ППЗ ДОД	Указ 56/ ЗДП / ЗКПО	ПП Указ 56 /ППЗДП	ЗМДТ стар/ нов
До 1991				5			8	4			8		33			3	26
1991	1	1		3				2			2		3			7	1
1992	1	1		4				4			2		2			4	
1993	2	1	2					3	1		1		1			2	1
1994	1							4		2	1/1	1	2	1		2	
1995	1			2				3	1	2	2	1	2	3		2	2
1996	5	3	1	3					3	1	3	4	5	3	2	3/1	7
1997	3	1	3	1				5	3	1	1	1	2/1	1	4/1	3	1/1
1998	4	1	2	6	3		2/3	1/2	5 / 1	3	3		3		3		4
1999	7	4	1/1	3	6	1	2	1	6	2	1	3	3		8		1
2000		1	2		1	2	1	1	1	2							1
91 - 00:	25	13	12	22	10	3	8	26	21	13	17	10	24	8	18	24	19

ТЗ – Търговски закон

ЗС – Закон за счетоводството

ЗДП – Закон за данъчната производство

ДПК – Данъчно процесуален кодекс

КТ - Кодекс на труда

ЗЗО – Закон за здравното осигуряване

КЗОО – Кодекс за задължително обществено осигуряване

ЗМ – Закон за митниците

ППЗМ – Правилник за прилагане закона за митниците

ЗДС – Закон за данък добавена стойност

ППЗДС – Правилник за прилагане на ЗДС

ЗА – Закон за акцизите

ППЗА – Правилник за прилагане на закона за акцизите

ЗДОД – Закон за данък общ доход

ЗОДФЛ – Закон за облагане на доходите на физическите лица

ППЗДОД – Правилник за прилагане на ЗДОД

ЗДП – Закон за данък печалба

ЗКПО – Закон за корпоративното подоходно облагане

ПП Указ 56 – Правилник за прилагане на Указ 56

ППЗДП – Правилник за прилагане на ЗДП

ЗМДТ – Закон за местните данъци и такси

В тази глава ще разгледам подробно само разходите, които правят предприемачите във връзка със законодателните промени в изискванията за притежаването на даден, получен вече лиценз, без който фирмите нямат право да функционират. Останалите споменати по-горе разходи, причинени от промени в законодателството ще бъдат разгледани в другите глави от доклада.

Прегледа на лицензионните регламенти показва, че голяма част от придобитите с толкова усилия разрешителни са временни със срок от 1 до 5 години. Тези, които са постоянни, пък периодично се подновяват поради законодателни промени. На въпроса “Колко пъти се променяха разпоредбите, отнасящи се до извършване на дейността ви?”, отговорът е средно 3 пъти³⁰. Максимално посоченият брой от 100 пъти, не е действителен, но отразява раздразнението на предприемачите от честите промени в законодателството. На 42% от интервюираните тези промени не са създали никакви главоболия, но 22 % е трябвало да кандидатстват за нов лиценз, на 30% са се наложили промени в обекта, за да се отговори на новите изисквания, а 7% е трябвало изобщо да променят дейността си.

Промените са принудили фирмите да преустановят дейността си за средно 33 дена през годината, като този период е най-голям за услугите – 72 дена, следвани от търговията с 31 дена и най-малко са дните в производството - 8 дена. Максималният отбелязан срок е 730 дни, което е приблизително 2 години.

Законодателните промени са свързани не само с разход на време, но и с парични разходи. Според данните от проучването всяка една такава промяна струва на фирмите средно по 200 лева на година. (Виж Таблица 13)

Таблица 13 – отговори на въпроса “Колко ви струва (на година) всяка от тези промени?”

	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	3461.2	333.3	5748.62	261.1	116.67	9091.77	605.0
Медиана	200 лв.	25 лв.	200 лв.	200 лв.	50 лв.	60 лв.	200 лв.
<i>Валидни случаи</i>	50	12	29	9	3	17	30
Минимум	0.00						
Максимум	100,000						

От данните в таблици 11 и 13 се вижда, че най-големия разход на време и средства е в отраслите услуги и търговия и това вероятно се дължи на факта, че промените в законодателството регулиращо тези два сектора са много по-чести от тези в производството.

III.B.2. Разходи, свързани с достъпа до кредити

Кредитната активност на банките в България продължава да бъде много ниска. Забелязва се слабо нарастване на отпусканите кредити от началото на 2000 година, но то се дължи основно на чуждите кредитни програми, обслужвани от български банки³¹.

Така че, основна част от капитала, с който българският предприемач започва бизнес, както през 1996 така и днес, са: на първо място личните спестявания, следвани от неформалния кредит (помощи от познати) и семейната движима или недвижима собственост или наследство. (Виж Таблица 14)

Таблица 14 – отговори на въпроса: “Каква беше основната част от капитала, с който започнахте бизнеса си”

³⁰ Например: само наредбите за издаване на лицензи за търговия с алкохол са се променяли 9 пъти от 1993 година до сега.

³¹ Виж изследване на ИПИ за “Условията на водене на бизнес”, февруари 2000 година.

Възможен е повече от един отговор

Валиден процент ДА	Общо през 1996 г.	Общо през 2000 г.	Производство 2000 г.	Търговия 2000 г.	Услуги 2000 г.
лични спестявания	45,4	79,8	81,3	78,6	82,4
семейна движима или недвижима собственост/наследство	15,7	18,5	15,6	21,4	11,8
банков кредит	13,0	7,6	18,8	4,3	0
помощи от познати/неформален кредит	21,3	29,4	9,4	38,6	29,4
други	4,6	10,1	12,5	7,1	17,6

От таблицата се вижда, че докато през 1996 година 13% от започващите бизнес са ползвали банков кредит, то през 2000 година този процент е спаднал на 7.6%.

Малкият процент на ползвалите банков кредит се дължи, както на ниската кредитна активност на банките, така и на отношението на предприемачите към тази форма на финансиране.

Т.е., от една страна, делът на кредитите, отпуснати на реалния сектор, спрямо общите активи на банковата система, намалява от 35,4% в средата на 1997 г. до 28,3% през май 1999 г.³², като поведението на банките по отношение на кредитирането се дължи на няколко фактора³³:

- търговското кредитиране се смята за прекалено рискова дейност, тъй като бизнес средата не се е подобрила съществено и рискът в реалната икономика остава относително висок;
- качеството на повечето инвестиционни проекти е незадоволително;
- в официалните счетоводни документи финансовите резултати на фирмите са занижени (болшинството от фирмите водят двойно счетоводство) в стремежа да бъдат намалени плащанията по данък печалба;
- правата на кредиторите не са достатъчно добре защитени. Процедурата по събиране на необслужваните кредити е бавна и проблемна.

От друга страна, голяма част от предприемачите не се чувстват сигурни в бизнес средата в България и по тази причина не са склонни да поемат риск за взимане на кредит.

По същите причини едва 34.2% от интервюираните предприемачи са ползвали някакъв вид кредит при осъществяване на бизнеса си, като най-висок е процента в производството (50%), следван от търговията (30%) и услугите (22.2%). Малките фирми ползват два пъти по-често кредити от микро фирмите.

Данните в таблица 15 показват, че структурата на кредита се запазва от 1996 година до днес.

Таблица 15

Възможен е повече от един отговор

Валиден процент ДА	Общо през 1996 г.	Общо през 2000 г.	Производство	Търговия	Услуги
държавна банка	36,6	46,3	62,5	38,1	25,0
частна банка	17,1	24,4	18,8	19,0	75,0
познати	41,5	41,5	43,8	38,1	50,0
фирмен кредит (отложено плащане към фирми партньори)	4,9	19,5	18,8	19,0	25,0

Както през 1996 година, така и сега ползваните кредити са основно едногодишни, като максималния посочен срок е 5 години, а минималния 6 месеца. Кредитите са със средна лихва от 15,5 процента, като максималната посочена стойност е 110%, а минималната 0%.

³² Виж Асенка Йонкова, "Развитие на финансовите пазари като стимул за икономическия растеж", сп. "Банки, Инвестиции, Пазари", кн. 2, 2000 г.

³³ Пак там

Голямата дисперсия в отговорите са дължи както на разнообразната структура на кредита, така и на разликата във годината на получаване.

Приблизително 66% от интервюираните фирми е трябвало да гарантират кредита, като 71,4% са гарантирали с недвижимо имущество, 25% с движимо и 22.2% с банкова гаранция.

До получаването на кредит предприемачите са достигали по два начина – самостоятелно и чрез посредник. От 40 фирми ползвали кредити, в 33 с процедурата по получаване на кредита се е занимавал представител на самата фирма и това му е отнело средно 10 дни, а в 7 са използвали услугите на посредник и това е съкратило срока на 3 дни. (Виж Таблица 16)

Таблица 16 - отговори на въпроса “Как достигнахте до получаването на кредита, за колко дни?”

Самостоятелно	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	38,73	27,4	46,3	26,0	77,6	30,75	32,2
Медиана	10	10	12,5	30	7	22,5	12,5
<i>Валидни случаи</i>	33	10	20	3	5	8	20
Минимум	0						
Максимум	365						
Чрез посредник							
Средна стойност	6,43	14,0	1,0	0	7,0	10,0	2,67
Медиана	3	7	0	-	-	0	3
<i>Валидни случаи</i>	7	3	3	1	1	3	3
Минимум	0						
Максимум	30						

Най-бавен е процеса в областта на услугите и в големите окръжни градове.

Срокът за получаване на кредита е много важен. Колкото по-дълъг е той, толкова по-големи са пропуснатите ползи и допълнителните транзакционни разходи на фирмите, свързани със забавеното плащане³⁴.

Процедурите по получаване на кредит струват средно 195 лева без посредник и 500 лева със посредник. Максималната регистрирана сума и в двата случая е 30,000 лева, а минималната е 0. (Виж Таблица 17)

Таблица 17 - отговори на въпроса: “Как достигнахте до получаването на кредита, за колко пари?”

Самостоятелно	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	2,560,0	4,374,29	2,159,29	196,67	10,000	1,012,5	2,889,33
Медиана	195	50	440	240	-	200	150
<i>Валидни случаи</i>	24	7	14	3	1	8	15
Минимум	0						
Максимум	30,000						
Чрез посредник							
Средна стойност	4,928,57	10,500,0	1,000,0	0	30,000	333,33	1,166,7
Медиана	500	1,000	0	-	-	0	500
<i>Валидни случаи</i>	7	3	3	1	1	3	3
Минимум	0						
Максимум	30,000						

Наблюдаваната голяма дисперсия в сроковете на получаване и цената на кредита се обуславя от нормално съществуващите различия при сключването на всяка отделна кредитна сделка.

Поради слабо развития капиталов пазар в страната едва 3 от интервюираните 120 фирми са ползвали директно финансиране, което е различно по вид от емисия на ценни книжа или

³⁴ Като например: по-висока цена, поради пропуснатата дата на преференциална оферта; наеми на складови помещения поради неплатени мита и акцизи; неустойки по сключени договори и т.н.

замяна на дълг срещу собственост. В Таблица 18 е показана структурата на директното финансиране по отрасли и градове.

Таблица 18 - структура на директното финансиране,

Валиден процент ДА	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
субсидии от държавен фонд	0	0	0	0	0	0	0
дарение от държавно предприятие	0	0	0	0	0	0	0
дарение от частно лице	50,0	50,0	50,0	0	0	0	50,0
дарение от частна фондация	0	0	0	0	0	0	0
дълг срещу дялово участие	0	0	0	0	0	0	0
емисия на ценни книжа	0	0	0	0	0	0	0
друго	50,0	50,0	50,0	0	0	0	50,0

За разлика от изследването от 1996 година, когато на 4.5% от интервюираните фирми при получаването на индиректно или директно финансиране са поставяни допълнителни условия извън лихвите, при сегашното проучване на нито един от предприемачите не са поставяни такива допълнителни условия.

В заключение може да се каже, че достъпа до директно и индиректно финансиране не е източник на високи транзакционни разходи за фирмите, но пък е силно ограничен, поради слабото предлагане на кредити и неразвения капиталов пазар в страната. Нестабилната бизнес среда увеличава риска за банките, от една страна и създава отрицателна нагласа в предприемачите към ползването на заеми, от друга.

III.B.3. Разходи, свързани с търсене и доставяне на необходимите суровини стоки и услуги

42 от интервюираните 120 фирми се занимават с производство на стоки. 83.3% от тях набавят нужните им суровини на официалния пазар, 4.2% на неофициалния и 5.8% купуват и от двата пазара. Това съотношение е в общи линии същото както и през 1996 година. Най-голям процент суровини от неофициалния пазар се набавят в производството – 12.5%, което се дължи на най-големите разлики в цените на двата пазара.

На въпроса “Има ли разлика в цените на суровините, стоките и услугите на официалния и неофициалния пазар?”, 36.7% отговарят, че има разлика до 50%, а 1.7% твърдят, че разликата е над 100%. Данните показват, че най-големи разлики в цените на двата пазара има в град София, а по отрасли в производството.

50% от интервюираните 42 фирми намират и доставят необходимите им суровини директно от производителя им, 30% използват посредник, едва 2.5% ползват услугите на Интернет мрежите и 10.8% комбинират горните три възможности.

Средното време, за което фирмите успяват да намерят информация за това от къде могат да си доставят нужните им суровини, стоки и услуги е 2 дни. Максималният посочен срок е 120 дни. Няма разлика в средните срокове по отрасли и градове.

Намирането на гореспоменатата информация струва на фирмите средно 45 лева, като съществуват значителни разлики по градове и отрасли (виж Таблица 19)

Таблица 19 - отговори на въпроса: “Как намират суровините/доставките – за колко пари на доставка?”

Лева	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям	По-малък
------	------	--------------	----------	--------	-------	-------	----------

						окръжен град	град
Средна стойност	301.28	241.47	402.27	32.78	65.0	415.92	263.45
Медиана	45	75	50	10	75	20	50
Валидни случаи	60	17	34	9	7	24	29
Минимум	0						
Максимум	5,000						

Самата доставка на суровините и стоките отнема средно 2 дена. Значително по-голям е средния срок за град София – 7,5 дни. Максималното посочено време за доставка е 240 дни. Преките парични разходи на фирмите по доставянето на суровините и стоките са средно 80 лева, като най-скъпи са доставките за производството – 250 лева. Максималният пряк разход за доставка е 15 000 лева.

75.8% от интервюираните предприемачи смятат, че съществува разлика в цените на суровините, стоките и услугите, доставени със и без посредник, като 5,8% смятат, че доставката чрез посредник е по-евтина, а останалите 70% смятат, че посредникът оскъпява доставките между 10% и 100% (Виж Таблица 20)

Таблица 20 - отговори на въпроса: “Съществува ли разлика в цените на суровините/стоките/услугите, с посредник или самостоятелно?”

Процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
чрез посредник е по-евтино	5,8	9,4	4,3	5,6	9,5	11,1	1,6
няма разлика	8,3	6,3	10,0	5,6	4,8	5,6	11,1
чрез посредник е по-скъпо до 10%	30,8	21,9	40,0	11,1	23,8	30,6	33,3
чрез посредник е по-скъпо от 10% до 20%	29,2	34,4	27,1	27,8	33,3	41,7	20,6
чрез посредник е по-скъпо от 20% до 50%	8,3	9,4	5,7	16,7	14,3	2,8	9,5
чрез посредник е по-скъпо от 50% до 100%	1,7	3,1	0	5,6	0	0	3,2
n/г	15,8	15,6	12,9	27,8	14,3	8,3	20,6

В заключение може да се каже, че **разходът на време и пари по намирането и доставката на суровините и стоките е голям и може да бъде намален значително, ако се подобри информационния обмен на пазара. Бизнес асоциациите и търговските палати могат да помогнат много в това отношение като улеснят достъпа на предприемачите до стопанска информация. От друга страна, предприемачите трябва да осъзнаят колко важно за тях е информацията в регистрите, отнасяща се до тяхната дейност и координати, да бъде точна и че от актуализирането на сведенията в съществуващите бази данни печелят най-вече самите те.**

III.B. 4. Разходи свързани с поддръжката на офиса и реализацията на продукта, стоката или услугата

Общите разходи за поддръжка на офиса включват разходите за наем, телефон, електричество, отопление и т.н. За 75% от интервюираните фирми те представляват между 5% и 25% от общите приходи. Съществуват обаче едни 8.3%, които твърдят, че разходите за поддръжка на офиса са между 50% и 100%. Това може да означава две неща:

- или тези фирми са крайно неефективни и по неизвестни причини още не са фалирали,
- или нещо много по-вероятно, интервюираните предприемачи нямат реална представа за размера на тези разходи. Сред болшинството от МСП в България такова

нещо като “финансов мениджмънт” не съществува. Голяма част от собствениците, управителите и главните счетоводители не знаят процентното разпределение на фирмените разходи. Това се дължи както на неосъзнаването на важността на тази информация, така и на големия брой отчети, справки, декларации и регистрации, които държавата изисква³⁵ и които отнемат много от времето на предприемачите.

Най-голям процент подобни фирми се наблюдава в отрасъл търговия, а по градове в София. (Виж Таблица 21)

Таблица 21 – отговори на въпроса: “Какъв процент представляват разходите за поддръжка на офиса (за наем, телефон, и др.) от общите Ви приходи?”

Процент	Общо през 1996 г,	Общо през 2000 г,	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
до 5%	45,4	18,3	31,3	14,3	11,1	9,5	19,4	20,6
от 5% до 15%	21,3	32,5	21,9	35,7	38,9	38,1	27,8	33,3
от 15% до 25%	13,9	24,2	31,3	18,6	33,3	19,0	27,8	23,8
от 25% до 50%	15,7	15,0	9,4	20,0	5,6	9,5	16,7	15,9
от 50% до 100%		8,3	3,1	11,4	5,6	23,8	8,3	3,2
над 100%	3,7	0	0	0	0	0	0	0
n/г		1,7	3,1	0	5,6	0	0	3,2

Данните от таблицата показват видимо поскъпване на поддръжката на офиса от 1996 година насам. Близко половината от фирмите тогава са поддържали офиса си срещу сума, представляваща до 5% от общия оборот. През 2000 година преобладаващата част е между 5% и 25%. Наличието на 3.7% с разходи за поддръжка на офиса над 100% говори за това, че проблемите с финансовия мениджмънт не са от днес.

Разходите по реализацията на продукта и през 1996, и през 2000 година представляват средно 20% от продажната му цена. (Виж Таблица 22)

Таблица 22 – отговори на въпроса: “Какъв процент представляват общите разходи по реализацията на вашата стока/услуга от нейната продажна цена?”

В процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
Средна стойност	34.61	38.23	33.86	29.62	36.94	37.5	32
Медиана	20	25	25	10	25	27.5	20
Валидни случаи	102	30	59	13	16	34	52

84.2% от интервюираните 120 фирми в повечето случаи реализират продукта си директно на потребителя, 12.5% в повечето случаи използват посредник и нито една фирма не търгува по електронен път. В производството е най-големият процент фирми, използващи посредник – 25%.

Напълно логично тогава средно 73% от разходите за реализация на продукта отиват за вътрешно-фирмени плащания и средно 20% за външни изпълнители.

В Таблица 23 са дадени най-често срещаните разходи по реализацията на продукта. Процентите отразяват процента на фирмите отговорили, че извършват такъв разход при продуктовата реализация.

Таблица 23 – отговор на въпроса: “Какви разходи извършвате при реализацията на продукта?”

Валиден процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги
-----------------	------	--------------	----------	--------

³⁵ Виж глава “Проверки и отчетност”.

труд	83,3	84,4	85,7	72,2
поддръжка на офиса (телефон, ток, вода и др.)	82,5	90,6	80	77,8
транспортни разходи	81,7	81,3	88,6	55,6
наеми	66,7	71,9	67,1	55,6
застраховки и защита	38,3	43,8	37,1	33,3
реклама	36,7	50	31,4	33,3
проучвания на пазара	33,3	56,3	24,3	27,8
комисионни на ръка	22,5	34,4	18,6	16,7
представителни (вечери, срещи)	15,8	21,9	14,3	88,9

Най-голям брой фирми са посочили, че по реализацията на продукта имат разходи за труд, поддръжка на офиса, транспортни разходи и наеми. Челната четворка се запазва по градове и по сектори, с едно единствено странно изключение - в отрасъл услуги 88,9% от интервюираните предприемачи посочват представителните разходи като разход по реализацията на продукта.

Имайки предвид спецификата на дейността в трите отрасли, процентното разпределение на фирмите, посочили останалите разходи по реализацията на продукта, е напълно логично.

В Таблица 24 са дадени процентите на фирмите посочили даден разход като най-голям.

Таблица 24 – процент на фирмите посочили даден разход като най-голям

Валиден процент “най-голям разход”	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
наеми	42,5	21,7	57,4	20	35,3	53,6	37,1
труд	39	55,6	25	69,2	38,9	30,3	44,9
проучвания на пазара	22,5	22,2	11,8	60	16,7	20	26,3
поддръжка на офиса	16,2	17,2	17,9	7,1	6,3	14,7	20,4
комисионни на ръка	11,1	9,1	15,4	0	20	0	13,3
транспортни разходи	10,2	0	12,9	20	20	8,6	8,3
реклама	9,1	6,3	13,6	0	14,3	0	15
представителни	5,3	14,3	0	0	25	0	0
застраховки и защита	0	0	0	0	0	0	0

Общо най-голям процент фирми – 42.5% - са посочили като най-голям разход наемите. За 39% най-големите разходи са свързани с цената на труда, за 22.5% на първо място е проучването на пазара и за 16.2% най-големият разход е поддръжката на офиса. Прави впечатление високият процент на фирмите – 11.1%, които са посочили като най-висок разход комисионните на ръка или казано по-точно – подкупите. Най-висок е процентът в търговията – 15.4%, а по градове, в столицата – 20%. Това показва, че **за един немалък процент от фирмите в България корупцията поражда сериозни транзакционни разходи.**

III.B.5. Разходи, свързани с пазара на труда и осигурителното законодателство

Таблица 25 показва какъв процент от общите приходи представляват разходите за наеман труд.

Таблица 25

Процент	Общо през 1996 г.	Общо през 2000 г.	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
до 5%	37,7	10,0	12,5	11,4	0	4,8	13,9	9,5
от 5% до 15%	30,2	25,0	12,5	31,4	22,2	14,3	25,0	28,6
от 15% до 25%	19,8	23,3	25,0	24,3	16,7	14,3	25,0	25,4

от 25% до 50%	11,3	22,5	21,9	21,4	27,8	33,3	27,8	15,9
от 50% до 100%	0,9	9,2	18,8	4,3	11,1	23,8	5,6	6,3
над 100%	0	0	0	0	0	0	0	0
n/г	0	10,0	9,4	7,1	22,2	9,5	2,8	14,3

От 1996 година насам разходите за труд нарастват и постепенно се преместват в зоната над 25%.

За всеки 100 лева, получени от работника, той трябва да изработи 176, 65 лева, т.е. за тези 100 получени лева на държавата се плащат 76,65 лева във вид на данъци и осигуровки. (Виж Таблица 26)

Таблица 26 – данъчно осигурителна тежест 1991 – 2000 година

Година	СРЗ за страната по данни на НСИ	За ДОД	В %	Пенсионни, здравни осигуровки и ПКБ за сметка на работника	В %	Пенсионни, здравни осигуровки и ПКБ за сметка на работодателя	В %	Разходи за труд на всеки 100 лева РЗ	Плащания за сметка на работника	Плащания за сметка на работодателя
1991	959	116	12,10%			354,83	37%	155,85	12,10%	37,00%
1992	2,047	301	14,70%			757,39	37%	160,62	14,70%	37,00%
1993	3,231	445	13,77%			1195,47	37%	158,88	13,77%	37,00%
1994	4,960	700	14,11%			2083,20	42%	165,33	14,11%	42,00%
1995	7,597	969	12,76%			3190,74	42%	162,76	12,76%	42,00%
1996	14,392	2639	18,34%	288	2%	6044,64	42%	178,25	20,34%	42,00%
1997	141,640	20208	14,27%	4108	2,9%	59488,91	42%	171,43	17,17%	42,00%
1998	208,135	35746	17,17%	6036	2,9%	84502,81	40,6%	175,91	20,07%	40,60%
1999	218,900	33353	15,24%	9851	4,5%	90186,80	41,2%	175,92	19,74%	41,20%
2000	228	31	13,62%	21	9,0%	83,68	36,7%	176,65	22,62%	36,70%

III.B.6. Разходи, свързани с проверки и отчетност

1. Проверки

Основните видове проверки, на които е подлаган бизнесът са:

- данъчни проверки;
- проверки от НОИ;
- проверки свързани с изискванията за поддържането на лиценза;
- други проверки – свързани с трудовото законодателство, условията на труд и т.н.

Според данните от проучването най-много дни продължават данъчните проверки. Те отнемат средно по 3 дни, като най-дълги са проверките в София - средно 5 дни. Максималната посочена стойност е 120 дни.

Съществува голямо разнообразие в посочените преки парични разходи по време на тези проверки. В общия случай те са 0, но за някои фирми те достигат до 3,200 лева, като средната стойност за извадката е 102.58 лева (виж Таблица 27). Това най-вероятно са разходи направени във връзка с пребиваването на проверявания или направо платени на ръка с цел извършване на компромис от негова страна.

Голямото стандартно отклонение се дължи на спецификата на всяка една проверка, броя на ревизираните документи и други.

Таблица 27

Данъчни проверки	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	дни	лева	дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност	7,93	102,58	6,39	277,14	9,05	29,44	5,54	0

Медиана	3	0	5	0	2	0	3,5	-
Минимум	0	0						
Максимум	120	3,200						
<i>Валидни случаи</i>	92	45	23	14	57	25	12	6
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност			18,13	462,86	4,78	15,71	6,72	48,17
Медиана			5	0	3	0	2	0
<i>Валидни случаи</i>			15	7	31	14	46	24

Проверките от Националния осигурителен институт (НОИ) са свързани с изпълнението на предписанията на кодекса за задължително обществено осигуряване и свързаните с него наредби. Както видяхме от Таблица 26, осигурителната тежест за работодателя през 1999 година е 41.20%, т.е. всяка платена заплата от 200 лева струва на работодателя 282,40 лева. Това кара работодателите много често да прибегват до най-различни начини за избягване на осигурителните плащания. Работата на контролните органи на НОИ е да сравнят дължимите с изплатените осигурителни вноски, обезщетения за временна нетрудоспособност и др.

Проверките от НОИ продължават средно по 1 ден, а максималният посочен срок е 40 дни. И за този вид проверки средните преки разходи са 0, като за някои фирми те достигат до 320 лева. (Виж Таблица 28). Прави впечатление, че максималните преки разходи при този вид проверки са приблизително 10 пъти по-малки от предишните, което се дължи на факта, че и вземанията на държавата по социалното осигуряване са по-малки от дължимите корпоративни данъци. Съществува едно неписано правило, според което сумата давана на проверявания е процент от сумата, която би била платена в случай, че той не направи компромис и не пренебрегне задълженията си.

Таблица 28

Проверки от НОИ	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	дни	лева	дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност	3,17	23,49	4,25	35,0	2,93	25,0	2,21	0
Медиана	1	0	3	0	1	0	2	-
Минимум	0	0						
Максимум	40	320						
<i>Валидни случаи</i>	62	33	16	10	37	17	9	6
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност			3,25	25,0	5,03	35,56	2,06	16,94
Медиана			2,5	0	1	0	1	0
<i>Валидни случаи</i>			8	6	20	9	34	18

Третият вид проверки са проверките свързани с контрола върху лицензираните фирми. Лицензирането на определени видове стопански дейности не би имало никакъв смисъл, ако не се осъществява последващ контрол върху спазването на изискванията и условията, при които са издадени лицензите. Поради тази причина 91% от анкетираните предприемачи, отговарят с “да” на въпроса: ”Контролира ли се спазването на нормативните изисквания за извършване на дейността ви чрез проверки от съответните институции?”

Тези проверки отнемат средно 1 ден. Според статистическата медиана преките разходи са 0, но според средната стойност те са 21,32 лева. Максималният брой дни за проверка е 60, максималните разходи в лева 270, а минималните са 0. Най-много време и пари струват проверките в производството следвани от търговията и услугите. Погледнато по градове,

проверките траят най-много дни в София и са най-скъпи в малките градове. (Виж Таблица 29).

Таблица 29

Проверки свързани с изискванията за поддържането на даден лиценз	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	дни	лева	дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност	3,32	21,32	3,87	30	3,5	18,95	1,56	6
Медиана	1	0	1	0	1	0	1	0
Минимум	0	0						
Максимум	60	270						
<i>Валидни случаи</i>	<i>74</i>	<i>38</i>	<i>16</i>	<i>14</i>	<i>48</i>	<i>19</i>	<i>10</i>	<i>5</i>
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност			9,8	0	1,78	9,17	2,67	36,84
Медиана			1	-	1	0	1	0
<i>Валидни случаи</i>			<i>10</i>	<i>7</i>	<i>26</i>	<i>12</i>	<i>38</i>	<i>19</i>

Другите проверки, на които фирмите са подложени са със средна продължителност 1 ден, без големи отклонения по градове и отрасли. Статистическата медиана сочи среден паричен разход 0, но средната стойност е доста по-висока – 350,31 лева – поради изключително високата максимална посочена стойност от 5 000 лева.

По време на проверките от страна на държавната администрация на 29% от анкетираните им се е налагало да правят неофициални разходи, като разпределението на плащалите подкуп по градове и отрасли е почти еднакво.

В заключение можем да кажем, че проверките, на които е подлаган бизнесът за различните фирми пораждаат различни по размер транзакционни разходи, които в някои от случаите са много високи.

2. Отчетност

Данните от настоящото проучване показват, че 85% от фирмите водят счетоводството си редовно през годината и едва 15% имат кампанийна отчетност предимно преди приключване на отчетните периоди. 51,7% използват двустранно и 33,3% използват едностранно счетоводство.

Сравнено с данните от 1996 година видимо намалява дялът на кампанийното и едностранното счетоводство и се увеличава процента на редовно воденото двустранно счетоводство.

В преобладаващата част от фирмите – 43,3% - счетоводната работа се върши от специално назначен счетоводител на хонорар или счетоводна фирма. В 28,3% със счетоводството се занимава специално назначен счетоводител на пълен работен ден и в 20,8% от случаите счетоводната работа се извършва от собственика или директора.

Счетоводството се води средно от 1 човек и в 65,8% от фирмите това отнема до 10 дни (виж Таблица30).

Таблица 30

Процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям	По-малък
---------	------	--------------	----------	--------	-------	-------	----------

						окръжен град	град
до 5 дни	42,5	31,3	41,4	66,7	38,1	38,9	46,0
от 5 до 10 дни	23,3	12,5	28,6	22,2	23,8	22,2	23,8
от 10 до 20 дни	11,7	18,8	10,0	5,6	9,5	19,4	7,9
от 20 до 30 дни	20,0	31,3	20,0	0	23,8	19,4	19,0
n/г	2,5	6,3	0	5,6	4,8	0	3,2

Съгласно Кодекса за задължително обществено осигуряване, осигурителите са длъжни да представят ежемесечно в НОИ, по отделно за всеки работник, данни за: осигурителния доход; осигурителните вноски за държавното обществено осигуряване, здравното осигуряване, фонд “Професионална квалификация и безработица” и допълнителното задължително пенсионно осигуряване; осигурителните плащания и за трудовия стаж. Попълването и подаването на декларациите съдържащи тези данни отнемат на предприемачите средно 2 дни, като максимално посочената стойност е 20 дни.

37,6% от интервюираните еднолични търговци не изплащат болнични и детски надбавки на работниците си. 60% от тях не го правят поради липса на работници с малки деца, 17% поради липса на наемни работници и 3,1% поради голямата бюрокрация в НОИ.

Практиката показва, че ЕТ са един особено зле третирани осигурител. Независимо от факта, че те както и всички други осигурители ежемесечно превеждат дължимите осигуровки по банков път, когато отправят искане към НОИ за възстановяване на суми по изплатени болнични и детски надбавки, то трябва да бъде заверено от инспектор на НОИ, и чак тогава може да бъде депозирано в обслужващата банка.³⁶ Този процес отнема средно два дни, като максимално посоченият брой е 30 дни.

Максималните посочени срокове за работа с НОИ са силно преувеличени и изразяват по-скоро отношението на предприемачите към бюрокрацията и работата на съответната институция.

По силата на различни нормативни и поднормативни актове, българските предприемачи са задължени да подават множество справки, декларации и др.

Освен цитираните по-горе декларации пред НОИ, тук влизат още:

- годишна данъчна декларация;
- справка за изплатените през годината суми по граждански договори;
- годишен статистически отчет;
- декларации при всяко откриване и закриване на банкова сметка, подавани до териториалната данъчна администрация;
- декларация за броя на работниците и условията на труд, която се подава до Националната служба по заетостта, толкова пъти, колкото промени има в декларираните обстоятелства;
- и др.

Попълването и подаването на всички тези документи отнема средно 4 седмици годишно.

III.B.7. Разходи свързани с плащанията към държавата

Плащанията към държавата включват основно:

- мита, такси и акцизи;
- ДДС;
- корпоративен данък печалба, а за едноличните търговци данък върху доходите на физическите лица;
- здравни и социални осигуровки.

³⁶ Тази процедура бе променена от началото на 2000 година. Понастоящем едноличните търговци са приравнени като права с останалите осигурители.

Съдейки по отговорите на въпроса: “Какъв дял от общите приходи на фирмата отива за плащания към държавата?”, този дял е относително висок (виж Таблица 31).

Таблица 31

Процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
до 10%	7,5	6,3	8,6	5,6	14,3	0	9,5
от 10% до 20%	15,0	21,9	12,9	11,1	14,3	8,3	19,0
от 20% до 30%	25,0	18,8	27,1	27,8	23,8	30,6	22,2
от 30% до 50%	30,0	34,4	28,6	27,8	38,1	36,1	23,8
над 50%	18,3	15,6	20,0	16,7	4,8	25,0	19,0
n/г	4,2	3,1	2,9	11,1	4,8	0	6,3

Високият процент на плащания към държавата принуждава 27% от интервюираните предприемачи да прибягват към снижаване или избягване на митническите сборове, с което успяват да спестят до 25% от тези плащания, а 11.7% водят две счетоводства – едно за пред данъчните власти и едно за собствена употреба.

За едноличните търговци, които представляват 70,8% от фирмите в извадката, плащанията към държавата през 2000 година, нарастват спрямо тези през 1999 с 15% до 22%. Това се дължи основно на увеличената данъчно-осигурителна тежест след влизането в сила на Кодекса за задължително обществено осигуряване и нарастването на минималната работна заплата за страната. (Виж Таблица 32).

Таблица 32

Месечен доход в лева	Здравна вноска – 6%	Вноска за пенсия – 32%	Доход след осигуровките	ДОД	Нетен доход	Обща данъчно-осигурителна тежест
Второ полугодие на 1999 г.						
250	15,00	21,44	213,56	34,53	179,03	28,39%
500	30,00	21,44	448,56	95,63	352,93	29,41%
700	45,00	21,44	683,56	152,83	530,73	29,24%
От началото на 2000 година						
250	15,00	80,00	155,00	15,40	139,6	44,16%
500	30,00	160,00	310,00	55,70	254,30	49,14%
750	45,00	240,00	465,00	101,10	363,90	51,48%

Източник: Изчисления на ИПИ

Съгласно кодекса за задължително обществено осигуряване от 01.01.2000 година, лицата регистрирани като еднолични търговци се осигуряват задължително с 32% социална осигуровка. Осигурителния доход е равен на облагаемия доход по данъчна декларация, но не повече от 10 минимални заплати месечно. Увеличаването на осигурителния доход на едноличните търговци е следствие от вида на пенсионната система в страната. Засега българската пенсионна система продължава да бъде разходопокривна, т.е. от вноските на работещите днес се изплащат пенсиите на днешните пенсионери. Проблемът идва от неблагоприятното съотношение между работещи и пенсионери, което е 100:90. За да могат стотте работещи да издържат деветдесетте пенсионера, трябва или да се повиши събираемостта на осигурителните вноски, или да се увеличат размера на вноските или размера на облагаемия доход. Тъй като НОИ успява да събере само 75% от дължимите вноски, най-лесният и безболезнен вариант според тях е да увеличат размера на облагаемия доход. Така данъчно-осигурителната тежест през 2000 година достигна до абсурдното равнище от 50% месечно, което съвсем естествено ще подтикне едноличните търговци към укриване на доходи и прехвърляне на голяма част от дейността им в сивия сектор.

III.B. Разходи по сключване и изпълнение на договорите

Разходите по сключване и изпълнение на договорите могат да бъдат разделени на няколко етапа:

1. Разходи за предварително проучване на партньора, освен в случаите когато това е държавата;
2. Разходи за участие в публичен търг по Закона за обществените поръчки;
3. Разходи по подготовка, договаряне и сключване на договорите;
4. Разходи за осигуряване на изпълнението на договорите.

Изследването показва, че българските фирми нямат практика да проучват предварително партньора по сделката. Едва 6.7% от интервюираните предприемачи са търсили информация за бъдещите си партньори от търговския регистър в съда и от регистър БУЛСТАТ. Това им е струвало минимум 5 и максимум 10 лева, като информацията е получена за минимум 1 час и максимум 5 дни. Най-често ползват регистрите софийските фирми, а по отрасли тези от сектор услуги.

Липсата на практика за проучване на партньора по договора, вероятно е причината поради, която 81% от фирмите предпочитат да сключват договори на първо място с познати фирми. (Виж Таблица 33)

Таблица 33 - отговори на въпроса: “С какви фирми предпочитате да сключвате договори?”

Възможен е повече от един отговор

Процент “предпочитани договори на първо място с:

	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
познати фирми	81,1	76,5	81,3	100,0	90,0	60,0	95,7
известни фирми	25,8	16,7	22,7	66,7	25,0	20,0	33,3
големи фирми	20,8	16,7	23,5	0	0	30,8	16,7
държавата	14,3	50,0	0	0	20,0	0	50,0
нямам предпочитания	77,4	100,0	64,7	87,5	80,0	66,7	85,7
други	33,3	100,0	33,3	0	0	50,0	33,3

Имайки предвид доскорошните минимални прагове на обществените поръчки фиксирани в чл. 7, ал.1 от Закона за обществените поръчки³⁷, няма нищо странно в това, че едва 9,2% от интервюираните фирми са участвали в търг за обществена поръчка³⁸. Разпределението по градове е приблизително едно и също и съвсем естествено преобладават по-големите фирми. Подготовката на тръжната документация, внасянето на депозита и участието в търга са отнели средно 11,5 дни, а за някои фирми, които са имали допълнителни консултации и други разходи това е прибавило още 12 дни. Средните разходи по подготовката на тръжната документация са 222.5 лева, а средната сума на депозита е 2 000 лева.

Разходите по подготовката и участието в търга представляват средно 1,5% от общите приходи на фирмата и само в 54.5% от случаите на участие в търг се е стигнало до сключване на сделка.

Приетата през април 2000 година Наредба за възлагане на обществени поръчки под праговете определени в чл.7, ал.1 от закона за обществените поръчки въвежда понятието “малки обществени поръчки”. В наредбата са описани видовете процедури за възлагане на

³⁷ Чл.7. (1) Разпоредбите на този закон се прилагат задължително при възлагане на обществени поръчки, които към датата на обявяване на процедурата имат следните стойности без ДДС:

1. за строителство по чл.3, ал.1, т.1 – над 600 хил. Лв.;
2. за доставки по чл.3, ал.1, т.2 – над 50 хил. лв.;
3. за услуги по чл.3, ал.1, т.3 – над 30 хил. лв.

³⁸ 12.5% от отрасъл производство, 8.6% от отрасъл търговия и 5.6% от услугите.

“малки обществени поръчки” и праговете за стойността на поръчката, като максималният размер е 600 хил. лева. Чл. 18 от наредбата фиксира и цената на тръжната документация, която не може да бъде по-висока от действителните разходи за нейното изработване³⁹. Всичко това ще намали разходите и ще даде възможност за по-голямо участие на микро и малките фирми в търговете.

В случаите извън възлагането на обществени поръчки, подготовката, договарянето и сключването на един договор трае средно 3 дена и струва средно 30 лева. Съществува много голямо стандартно отклонение в отговорите. Максималния посочен срок е 450 дни, а максималната стойност в лева е 60,000. Наблюдава се и голяма разлика в медианата по градове и отрасли. Най-продължителна и най-скъпа е процедурата в София, а по отрасли най-продължителна е в услугите и най-скъпа в производството.

В Таблица 34 са дадени видовете разходи свързани с подготовката, договарянето и сключването на договорите и процента на фирмите, които са посочили, че имат такъв разход.

Таблица 34

Валиден процент

	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
разходи за проучване на контрагента	30,0	43,8	24,3	27,8	33,3	38,9	23,8
разходи за юридическо оформяне на договора	32,5	43,8	27,1	33,3	14,3	47,2	30,8
разходи за консултации	20,0	25,0	19,1	22,2	14,3	25,0	19,0
комисионни на ръка	19,2	25,0	18,6	11,1	19,0	19,4	19,0
държавни такси	40,0	37,5	44,3	27,8	38,1	58,3	30,2
други	20,0	21,9	14,3	38,9	23,8	25,0	15,0

Най-често срещаните разходи са държавните такси, следвани от разходите за юридическо оформяне на договора и разходите за проучване на контрагента. На четвърто място с почти равен процент са разходите за консултации, комисионните на ръка и други разходи.

В Таблица 35 са дадени процентите на фирмите, които са посочили даден разход като най-голям в процеса на подготовка, договаряне и сключване на договорите.

Таблица 35

Валиден процент “най-големи”

	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
разходи за проучване на контрагента	50,0	64,3	35,3	60,0	71,4	50,0	40,0
разходи за юридическо оформяне на договора	12,8	7,1	15,8	16,7	33,3	0	21,1
разходи за консултации	20,8	25,0	16,7	25,0	33,3	0	33,3
комисионни на ръка	43,5	62,5	30,8	50,0	50,0	28,6	50,0
държавни такси	64,6	33,3	77,4	60,0	37,5	71,4	68,4
други	45,8	28,6	50,0	57,1	40,0	55,6	40,0

Най-голям процент фирми посочват като най-голям разход държавните такси, следват разходите за проучване на контрагента. Независимо от факта, че според доклада на Transparency International за 1999 година, България е на 69 място по корупция в света, пак е смущаващо голям процента на фирмите (43,5%), за които комисионните на ръка са най-

³⁹ Докато в чл. 36, ал. 2 от Закона за обществените поръчки се казва, че цената на тръжната документация се определя от възложителя.

големия разход. Разбира се в това отношение се наблюдава известен напредък. През 1996 година този процент е бил 78,8%.

Налице е известно несъответствие, което събужда подозрението, че някои от предприемачите нямат реална представа за това какви точно и в какъв размер са разходите, извършвани за сключването на един договор. След като само 6,7% са търсили информация от публичните регистри, при това както видяхме тя не е нито скъпа, нито времеемка, откъде тогава 50% от фирмите посочват като най-голям разход проучването на контрагента? Едва ли 60 от интервюираните 120 фирми поддържат отдели за разследване и проучване на евентуалните партньори. При среден годишен оборот от 50 000 лева те просто не могат да си го позволят.

По отношение на разходите за осигуряване на изпълнението на договорите, 54,2% не са имали проблеми с некоректни партньори. 45,8% обаче са имали некоректно изпълнение на договорите и тогава са прибегвали най-често до преговори и много рядко до разрешаване на проблема в съда. Най-често преговарят и предупреждават софиянци, а най-много се съдят и заплашват чрез престъпни организации в малките градове. (Виж Таблица 36)

Таблица 36– отговори на въпроса: “Какви средства сте използвали във Вашата практика при некоректно изпълнение на договор от страна на Ваш партньор?”

Процент	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
не се е налагало	54,2	46,9	57,1	55,6	33,3	55,6	60,3
преговори	18,3	25,0	15,7	16,7	28,6	19,4	14,3
предупреждения	2,5	0	4,3	0	9,5	2,8	0
съд	1,7	3,1	1,4	0	0	0	3,2
услуги на фирми за защита	0,8	0	1,4	0	0	0	1,6
други	13,3	18,8	10,0	16,7	0	22,2	12,7
n/г	9,2	6,3	10,0	11,1	28,6	0	7,9

Изключително niskият процент на фирмите избрали да разрешат проблемите си в съда се дължи на слабото доверие в ефективността на съдебната система.

Процесът на осигуряване на изпълнението на договорите при наличие на некоректни партньори отнема средно 15 дни и струва средно 225 лева, като най-бавна и най-скъпа е процедурата в София. (Виж Таблица 37.)

Таблица 37 - Разход в дни и лева за осигуряване на изпълнението на договора при некоректни партньори

	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	дни	лева	дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност	148,93	2775,22	28,79	4,300	92,83	3,003,85	754,6	126,25
Медиана	15	225	20	500	12	500	20	127,5
Минимум	0	0						
Максимум	3,650	24,000						
<i>Валидни случаи</i>	<i>43</i>	<i>22</i>	<i>14</i>	<i>5</i>	<i>24</i>	<i>13</i>	<i>5</i>	<i>4</i>
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност			101,42	400	234,82	2,591,67	89,58	4,107,86
Медиана			90	500	14	225	10	200
<i>Валидни случаи</i>			<i>7</i>	<i>3</i>	<i>17</i>	<i>12</i>	<i>19</i>	<i>7</i>

Голямата дисперсия в отговорите е напълно логична. Времетраенето и цената на процеса зависи от всеки конкретен случай – от вида на проблема, от вида на избрания метод за решаване и т.н.

III.G. Разходи по трансформиране на или излизане от бизнеса.

Разходите по трансформирането на бизнеса или излизането от него са много важни в една динамична непрекъснато променяща се бизнес среда, каквато е тази в България. Тяхното минимизиране е от особено значение за оцеляване на фирмите в момент на пазарна криза.

На въпроса: “Ако пазара на вашия бизнес се свие драстично, какво бихте предприели?”, най-често срещаните отговори са свиване на административните разходи и разходите за труд, следвани от свиване на външните разходи по реализацията на продукта и навлизане в друг бизнес сектор. (Виж Таблица 38.)

Таблица 38

(Възможен е повече от един отговор)

	Валиден процент ДА						
	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
свиване на административните разходи (наем, телефон и др.)	64,0	71,0	63,2	53,3	60,0	71,4	61,0
свиване на разходите за труд	64,0	67,7	61,8	66,7	75,0	60,0	62,7
свиване на външните разходи по реализация на стоката/услугата	41,2	48,4	39,7	33,3	35,0	34,3	47,5
навлизане в друг бизнес сектор	42,6	45,2	40,6	46,7	35,0	50,0	40,7
ликвидация на фирмата	23,5	12,9	26,1	33,3	20,0	27,8	22,0
други	12,3	9,7	14,7	6,7	15,0	5,7	15,3

От Таблица 39 се вижда, че това са и *най-прилаганите* методи за оцеляване при криза.

Таблица 39 – отговори на въпроса: “Кои от тези мерки вече сте използвали на практика?”

(Възможен е повече от един отговор)

	Валиден процент ДА						
	Общо	Производство	Търговия	Услуги	София	Голям окръжен град	По-малък град
свиване на административните разходи (наем, телефон и др.)	60,3	52,2	68,9	40,0	63,6	69,2	53,7
свиване на разходите за труд	62,3	52,2	68,2	60,0	72,7	68,0	56,1
свиване на външните разходи по реализация на стоката/услугата	27,3	26,1	29,5	20,0	27,3	16,0	34,1
навлизане в друг бизнес сектор	36,4	39,1	31,8	50,0	54,5	24,0	39,0
ликвидация на фирмата	0	0	0	0	0	0	0
други	5,2	4,3	4,5	10,0	9,1	0	7,3

Трансформирането на бизнеса става за средно 60 дни, като минималният срок е 5 дни, а максималният 730 дни. А цената на оцеляването е средно 100 лева, минимум 0 и максимум 10 000 лева. Трансформирането на бизнеса отнема най-много дни и е най-скъпо в София. (Виж Таблица 40.)

Таблица 40

Разходи в дни и лева за трансформиране на бизнеса	Общо		Производство		Търговия		Услуги	
	дни	лева	дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност	152,13	2,064,29	238,89	1,683,33	112,5	2,431,82	131,14	1,625,00
Медиана	60	100	60	50	60	100	60	1,750
Минимум	5	0						
Максимум	730	10,000						
<i>Валидни случаи</i>	32	21	9	6	16	11	7	4
			София		Голям окръжен град		По-малък град	
			дни	лева	дни	лева	дни	лева
Средна стойност			354,17	5,837,5	56,11	400	131,65	2,050,0
Медиана			287,5	6,625	50	0	60	1,650
<i>Валидни случаи</i>			6	4	9	9	17	8

Голямата дисперсия в отговорите се дължи на спецификата на всеки отделен случай.

IV. Изводи

Въз основа на прегледа на българското законодателство и анализа на емпиричните данни могат да бъдат направени следните изводи:

1. Идентифицирането, измерването и най-вече редуцирането на транзакционните разходи на фирмите е от особено голямо значение за българската икономика в момента, в която делът на неформалния сектор е приблизително 25% - 40%. Не можем да сме сигурни за точните размери на сивата икономика, но изглежда, че тя расте по-динамично от регистрираната. Това може да означава както, че голяма част от нововъзникващите фирми започват да оперират “на сянка”, така и че фирми, които са били “на светло”, преминават “в сянка”. Но общо формулирана причината е, че транзакционните разходи за опериране “на светло” растат спрямо тези за опериране “на сянка”;
2. В следствие от неприлагането на процедурата за предварителен анализ на законопроектите (или познатата по света – Regulation Impact Assessment), голям процент от регламентите в страната поражда, често абсолютно излишни или скрити, транзакционни разходи за фирмите. Особено показателен пример е Закона за деноминация на лева, чието прилагане струваше на българските фирми 0.03% от БВП на страната за 1999 година;
3. Много често нормативната уредба прехвърля разходите по прилагане и изпълнение на регулациите на самите предприемачи или въвежда квази-данъци, чиято тежест на практика често се компенсира, чрез укриване на доходи и избягване плащането на официално регламентираните данъчни плащания. Пример за това е цялото лицензионно законодателство, така и множество други нормативни актове;
4. След преглед на законодателството, регулиращо бизнес средата в България, бяха идентифицирани следните основни групи транзакционни разходи, породени от действащите правни норми и работата с публичната администрация:
 - разходи по фирмена регистрация;
 - разходи за получаване на лиценз, разрешително или регистрация на извършваната дейност;

- разходи при опериране на фирмата, свързани с: промени в законодателството; достъпа до кредити; търсене и доставяне на необходимите суровини, стоки и услуги; поддръжка на офиса и реализация на продукта; пазара на труда и осигурителното законодателство; проверки и отчетност; плащания към държавата;
 - разходи по сключване и изпълнение на договорните отношения;
 - разходи по трансформиране на или излизане от бизнеса;
5. Транзакционните разходи на предприемачите по фирмената регистрация са свързани по-скоро с разход на време, отколкото на финансови средства и се дължат основно на недомислената законова рамка и липсата на сътрудничество между отделните звена на държавната администрация;
 6. Транзакционните разходи за получаване на лицензи и разрешителни са високи и са породени, както от нерационалност и непоследователност в регламентите, така и от лошото им приложение на практика. Лицензионните процедури и изисквания налагат разходи на време и пари на предприемачите и представляват пречка за навлизане на пазара. В същото време се ограничава конкуренцията и се увеличават разходите по сделките в даден отрасъл, а така се намалява пазарната ефективност и увеличава делът на сивия сектор в икономиката;
 7. Лицензионните и разрешителни процедури са основната причина за административното забавяне на стартирането на бизнес в страната. Големите срокове за получаване на разрешения са следствие от недомислената законова рамка и участието на усмотрение от страна на държавните чиновници при нейното прилагане. Задължителната последователност на стъпките в процедурата, непрозрачността на изискванията, и недобрата техническа база на институциите участнички в нея, добавят допълнителен разход на време и средства;
 8. Споменатото по-горе чиновническо усмотрение става причина за големи различия в транзакционните разходи по навлизане в бизнеса на фирмите в един и същи отрасъл и в едно и също населено място. Това неминуемо се отразява на тяхната ценова конкурентноспособност и поставя в изключително неизгодни позиции онези фирми, които са стартирали по-късно и срещу по-големи разходи по вина на административната дискреция заложен в българското законодателство;
 9. Липсата на предварителна оценка на регламентите става причина за чести изменения и допълнения в законодателството, което от своя страна поражда множество извънредни транзакционни разходи за фирмите. Честите промени в регламентите правят бизнес средата несигурна и увеличават разходите по сделките, а от там и стимулите за опериране “в сянка”;
 10. Достъпът до директно и индиректно финансиране е силно ограничен, поради слабото предлагане на кредити и неразвения капиталов пазар в страната. Нестабилната бизнес среда поддържа висок кредитен риск за банките, от една страна и създава отрицателна нагласа в предприемачите към ползването на заеми, от друга;
 11. Болшинството от МСП в страната имат незадоволителен финансов мениджмънт. Част от българските предприемачи нямат реална представа за размера на транзакционните разходи свързани с поддръжката на офиса и реализацията на фирмения продукт. Това се дължи, както на неосъзнаването на важността на тази информация, така и на големия брой отчети, справки, декларации и регистрации, които държавата изисква и които отнемат много от времето на мениджърите;

12. Работата с държавата във вид на проверки и отчетност отнема средно 5 седмици годишно от времето на предприемачите и поражда различни по размер транзакционни разходи;
13. Високият процент на плащанията към държавата (мита, такси, акцизи, данъци, осигуровки и т.н.) подтиква фирмите към укриване на доходи и прехвърляне на голяма част от дейността в сивия сектор.

V. Препоръки

1. Транзакционните разходи на време и средства при навлизането в бизнеса могат да бъдат редуцирани значително, чрез изграждането на информационна мрежа между различните звена на държавната администрация, което ще осигури бърз и лесен достъп до публичните регистри и ще направи посещението на всички институции след съда излишно;
2. Срокът на административно забавяне на старта на бизнеса и свързаните с него транзакционни разходи, могат да бъдат намалени значително, чрез оптимизиране на лицензионната процедура, а именно:
 - минимизиране броя на лицензите и преминаване от лицензионен към декларативен режим за всички видове бизнес, освен тези свързани със здравето на гражданите, обществения ред и националната сигурност;
 - когато се приеме, че лицензирането е приемлив начин за регулиране, трябва да се спазват поне четири принципа:
 - а) първо, лицензионни режими трябва да се въвеждат само със закон, в който да са изрично посочени всички необходими и достатъчни условия за получаване на лиценза. В нормативните актове не трябва да има разпоредби, позволяващи на администрацията да налага допълнителни изисквания извън посочените в закона;
 - б) второ, трябва да се забрани на държавните институции да изискват информация, предоставена вече на друг държавен орган или публичен регистър, т.е. разходът по обмяната на информация между отделните звена на държавната администрация не трябва да е за сметка на бизнеса;
 - в) трето, сроковете за издаване на лиценза трябва да бъдат фиксирани в закона и да не подлежат на промяна от страна на лицензиращите органи;
 - г) четвърто, лицензите трябва да са безсрочни, като подлежат на отнемане при констатиране на нарушения;
3. За намаляване на транзакционните разходи при опериране на фирмите е наложителна промяна в проектозакона за нормативните актове в посока въвеждане на изискване за предварителна оценка на въздействието на новите нормативни актове. Т.е. осигуряване на предварителни обсъждания и анализ на всички очаквани положителни и отрицателни ефекти, както и кой би ги понесъл. Широкото участие в обсъжданията позволява:
 - да се прецени ползата или вредата за различни обществени кръгове;
 - да се избегнат ненужни разходи по прилагането, разясняването и съобразяването с нормативните актове;
 - да се сравнят разходите и ползите от въвеждането на дадена норма с пропуснатите ползи от невъвеждането на други варианти на решение на проблема;
4. Транзакционните разходи на време и пари по намирането и доставката на суровините и стоките могат да бъдат намалени значително, ако се подобри информационния обмен на пазара. Бизнес асоциациите и търговските палати могат да помогнат много в това отношение

като улеснят достъпа на предприемачите до стопанска информация⁴⁰. От друга страна, самите предприемачи трябва да осъзнаят важността на това - информацията в регистрите, отнасяща се до тяхната дейност и координати, да бъде актуална и да предоставят данни при всяка промяна;

5. От голямо значение е и работата на НПО за обучение на представителите на МСП по проблемите на финансовия мениджмънт и фирменото управление.

Библиография

1. Н. Неновски и К. Христов, “Изследване на парите в обръщение след въвеждането на паричния съвет в България”, БНБ, май 2000 г.;
2. Харвардски институт за международно развитие, Институт за пазарна икономика и Агенция за икономически анализи и прогнози, “Сенчестата икономика в България”, октомври 2000;
3. James D. Gwartney and Richard L. Sroup, “What Everyone Should Know About Economics and Prosperity”, 1993;
4. Alexandra Benham and Lee Benham in Measuring, *The Costs of Exchange*, presented at the Second Annual Meeting of ISNIE, September 17-19, 1998, Universite de Paris I;
5. ИПИ, *Правна и законодателна реформа - въздействие върху частния сектор*, ИМЕ Newsletter, issue март - юли, 2000, София;
6. Hernando de Soto, *The Other Path*, (1989);
7. ИПИ, *Условия за водене на бизнес в България*, февруари 2000 година, София;
8. Асенка Йонкова, *Развитие на финансовите пазари като стимул за икономическия растеж*, сп. “Банки, Инвестиции, Пазари”, кн. 2, 2000 г., София
9. Oliver E. Williamson and Scott E. Masten, editors, *The Economics of Transaction Costs*, Edward Elgar Publishing Ltd., UK;
10. Ronald Coase, *The firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, 1988;
11. Roger Klark and Tony McGuiness, editors, *The Economics of the Firm*, Vek 22, Sofia
12. Douglas C. North, *Transaction Costs, Institutions and Economic Performance*, ICS Press, San Fransisco

⁴⁰ Подходящ пример в това отношение е следният информационен website – www.major-companies.ro/