

## Разходите за водене на бизнес у нас \*

Красен Станчев  
Павлина Петрова  
Дочо Михайлов

Първоначално искахме да мерим пречките пред свободното водене на бизнеса, но те не са нито големи, нито малки сами по себе си. Едва когато видим какво деловите хора харчат, за да ги преодоляват, можем да имаме съждение по въпроса. Затова всъщност трябваше да търсим размера на така наречените разходи по сделката. Стопанските дейтели се опитват да намалят тези разходи, да ги избегнат изобщо или да ги превърнат в натура, за да може бизнесът да съществува, да създава добавена стойност и да носи доход.

Частният бизнес обаче е неуловим.

Макар и да не е изцяло обективна, тази информация е важна, доколкото собствениците показват оборота, който са готови да отчетат, т.е. онзи, който те сами поставят "на светло". Ако превърнете тези обеми в долари, ще видите, че размерите са смешно малки. Сериозното в тях е явното "желание да бъдеш малък", защото, когато си малък, ти си "невидим" и "неуловим".

Затова делението "светло" - "тъмно", "официално" - "неофициално" е от ключово значение. Определението на "дребен бизнес" и "голям бизнес", значимо за изследваната съвкупност, е: дребен - до 3 милиона (45,9% от интервюираните), голям - между 30 и 60 милиона лева (22.1% от интервюираните). Средният остава в диапазона между тях. По същия начин са определени и критерии за "високи" и "ниски" разходи (както официални и подлежащи на отчитане, като такива за наеми, за заплати и пр., така и неофициални - "комисиони на ръка", "намаляване на мита", "плащания в брой" и т.н), т.е. стойностите високи - ниски са изведени по просто аритметично правило "над половината - под половината". ИПИ реши да разпредели тези разходи по следните групи и ги представи като разходи "официални" и "неофициални", "във време" и "в пари".

Разходите за навлизане в бизнеса

Частният бизнес е с преобладаваща правна форма едноличен търговец. Дълготрайните активи на малките фирми от частния сектор са съставени главно от лични и семейни ресурси. Предприемачите стартират дейността си благодарение на лични спестявания, семейна собственост (наследство и/или помощ от познати) - такъв е случаят с 82.4% от интервюираните. Практически това е потенциалът на неформалния кредитен пазар. Въпреки реално отрицателната лихва по краткосрочните банкови кредити към средата на 1996 (-11% за юли), този потенциал едва ли отслабва.

Много е интересна структурата на източниците на кредита. При осъществяване на бизнеса 62% от собствениците на фирми не са ползвали никаква институтирана форма на кредитиране или дарения, финансиращи бизнеса. От останалите 38% само 17% са взели кредити от частни банки. От познати са били финансирани 41.5%. Вероятно в тази група попада и междуфирменият кредит. (Останалите са се обръщали към държавни банки.) Сред интервюираните лица, получили дългосрочен кредит, са малко под 10 на сто. Вероятно този размер на дългосрочния кредит е общовалиден за частните фирми в страната.

Регистрирането на фирмата трае средно малко над три седмици, като за преобладаващата част от тях (50 на сто) времето е десет дни. Когато обаче бизнесът изисква разрешително, времето се удължава средно до и над три и половина месеца, като половината от фирмите се справят за време, практически равно на това за регистрация. Интересно е, че когато за регистрация се ползват услугите на някакъв

---

\* Статията е публикувана във в. „Капитал”, 26 август – 1 септември 1996 г.

"фиксатор" (адвокат и пр.) на проблема, разходите се увеличават както в пари, така и във време.

Достъпът до кредит и неговата цена са основен проблем и при  
Разходите за водене на бизнеса

Посочените по-горе данни за ползването на кредит говорят за обхванат неформален кредитен пазар. При такъв пазар различните дейатели, търсещи кредит, го получават на различна цена (лихва), като някои го получават на, предполага се, ниска в сравнение с пазарната цена. Според данните, които получихме, излиза, че присъщите разходи по обслужването на кредита естествено увеличават разходите по водене на бизнеса, изразени в пари, но изобщо не снижават разходите във време. Разходите както във време, така и в пари са високи и при формалния, и при неформалния кредит. И в двата случая имаме увеличение на неофициалните плащания, включително за посредник. Споменатият междуфирмен кредит се ползва широко, като вероятно не е обхванат от статистиката. Твърде парадоксален е фактът, че 20% процента от запитаните са казали, че фирмите им нямат банкова сметка. Важно е да се напомни, че този отговор е даден преди най-радикалната обезценка на лева и преди поставянето на ПЧБ и Минералбанк под особен надзор.

Разходи за работа с правителството

В тези разходи ние не включваме цената на политическата (и правна) нестабилност. В общи линии може да се смята, че представителните (в нашия случай онези, които са членове на Комисията за тристранно сътрудничество и са легитимни по чл.3 от Кодекса на труда) организации на работодателите и браншовите камари (гилдиите) са призвани да защитават интереса на деловите кръгове. Тези организации правят това засега без резултат. Разходите по тази неефективност са (поне) разходите по издръжката на организациите, бизнесът плаща само част от тях във вид на членски внос и такси за услуги. Нито една от тези организации не е публикувала финансов отчет. Затова решихме да обърнем внимание само на онези разходи, които могат да бъдат измерени чрез отговори на преки въпроси. Не сме задавали директни въпроси за разходи за контролни органи (представители на комисията по цените, общинските власти, съюз на потребителите и прочее дружинници за борба с търговията).

Буди размисъл отговорът на въпроса води ли вашата фирма отделни счетоводства за пред държавните администрации и други за вътрешна употреба. Оказва се, че 1/4 (24,5 на сто) от фирмите водят едно счетоводство за пред държавната администрация и друго за вътрешна употреба. Една от полезните исторически аналогии в това отношение е сравнението с акционерните дружества в Англия. Те от поне средата на XVI век до 1720 водят две счетоводства - едно за пред краля, а друго за себе си. Адам Смит, който е изучавал официалните счетоводни отчети, стига до извода, че тези дружества са неефективна форма на организация на бизнеса. Едноличните търговци и частните фирми изобщо, за които в нашия случай става дума - като по-малко публичен бизнес, биха могли, предполага се, да проявяват по-дълга съпротива срещу изискванията на властите.

Разходи по изпълнението на договорите и излизане от бизнеса

Срокът, който анкетираните определят за оформяне на един договор, е средно 14 дни. В настоящата стопанска среда всеки един клиент е от "жизненоважно" значение. Затова не друг, а 77% от собствениците на фирмите отделят по 10 дни за сключване на договор.

Прави впечатление гъвкавостта по отношение на вероятните мерки, които биха взели собствениците при драстично свиване на бизнеса: 60% биха опитали да навлязат в друг бизнес; 24% биха ликвидирали фирмата си, но само 3,7% вече са го правили, когато се е стигало до конкретни непреодолими препятствия.

Когато интервюираните са помолени да градират разходите "за комисиони на ръка" в сравнение с разходите "по юридическо оформяне на договора", "разходи по консултации" и други, 78.8 % от тях поставят на първо място "комисионите на ръка".

65% от бизнесмените не са имали случай на некоректно изпълнение на договор. Неефективната правна система на защита на бизнесотношенията в България е довела

10.6% от запитаните до ползване "услугите" на фирми за защита в търсене на правата си по вече сключени сделки. От интервюираните 67.7% заявяват, че застраховат фирменото имущество, а 34.9% правят допълнителни разходи за защита, освен застраховките. Тези цифри предполагат, че пазарът на защита, т.е. на онова, което предлагат т.нар. охранителни фирми, има голям потенциал за разширяване.

Както и в случая с достъпа до кредит, разходите за защита увеличават всички видове разходи за онези, които ги правят. При фирмите, които прибягват до разходи за защита (освен застраховките), общите разходи в пари са "високи" в 73 на сто от случаите, а "неофициалните разходи" - в 83 на сто от случаите. Може да се очаква, че разширяването на пазара на защита ще доведе по-високи разходи и ще намали допълнително ефективността от водене на бизнес.

Независимо от факта, че над 3/5 от собствениците не са заявили "неточност" в бизнесотношенията си, на въпроса с кого предпочитате да сключвате договори 74% от анкетираните отдават предпочитанията си на фирми "на познати".

Високите неофициални разходи

са определящи за българските фирми. За периода 1993 - 1996 г. фирмите са завишили неофициалните си разходи в сравнение с 1989 - 1992 г.

Високите неофициални разходи предполагат по-високи общи финансови разходи, по-високи разходи за посредници и не на последно място - повече време. Резултатите сочат, че непосилните финансови разходи в дейността на частния бизнес и ниската организираност на пазара (големи разходи във време и възгледа за "скъпите" посредници) обуславят бягство от официалното стопанско поведение. Неофициални разходи могат да бъдат бремене, което в порочен кръг влошава финансовото състояние на фирмите.

Интересно е, че липсва обратнопропорционална зависимост между разходите във време и тези в пари: по-високите разходи в пари би трябвало "да пестят време" и да бъдат "другото" измерение на финансовите средства. Това обаче не е статистически значимо за българските фирми - високите разходи в пари за българските частни фирми невинаги означават ниски разходи във време.

Необходимостта от лиценз разбираемо повишава общите разходи в пари. Тези формалности са и фактор за по-високи неофициални разходи и на такива за посредници. Трябва да се има предвид, че част от разрешителните са изискване за търговия с акцизни стоки и стоки с контролирани цени, което е допълнителен фактор за увеличаването на неофициалните разходи.

Присъщите разходи по кредитите увеличават високите парични разходи, но отново не снижават разходите във време. Те са свързани с високи разходи за посредник.

Използването на банкови разплащания разбираемо намалява разходите във време и неофициалните разходи, но увеличава общите финансови разходи. Кешовите разплащания са по-ефективни за фирмите. Фирми с по-високи кешови обороти имат по-ниски общи разходи. Фирмите, плащащи по-големи данъци, имат по-големи общи разходи, но са принудени да правят и по-големи неофициални разходи.

Колкото по-голям е годишният оборот на фирмите, толкова повече се увеличават разходите им, както във време, така и в пари, особено неофициалните.

Производителите демонстрират по-високи нива по всички видове разходи. Това икономически оправдава предпочитането на търговската и сферата на услугите пред производството.

Независимо от областта на действие на фирмата с увеличаване на броя на служителите се намаляват разходите във време и за посредник, но се увеличават тези в пари и неофициалните. Собствениците, които сами управляват фирмите си, предпочитат да правят по-високи разходи в пари за сметка на по-ниски разходи във време. Управителите очевидно нямат достатъчно финансова свобода и правят по-високи разходи във време.

В София се правят по-ниски разходи във време и значително по-високи разходи за посредници и неофициални.

Вътрешнофирменото разделение на работата е слабо развито. Още по-забележително е, че в изследваната съвкупност няма ясно деление между "бизнес" и "семејство", което е не просто предпоставка за "духа на капитализма", но и обществена основа на счетоводството и прозрачността на пазарните отношения.

Може да се смята, че са налице външни фактори, които тласкат бизнеса в България в областта на неформалното. Все пак обаче съжденията за това кое е определящо - дали високите разходи по воденето на бизнеса "създават" по-високи неофициални разходи, или обратното, изискват по-задълбочени изследвания. Въпреки неизбежно предварителния си характер изследването сочи, че нивото на разходите в българската икономика е тревожно високо и обрича цялото стопанство на неефективност.

Накрая не е лошо да се напомни, че изследването все пак се занимава с онова, което не се регистрира от официалната статистика. Затова то улавя и представата на интервюираните за това какво и доколко другите е допустимо да знаят.