



РЕФЕРАТ

ПО УЧЕБНА ДИСЦИПЛИНА

ВЪВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

НА ТЕМА:

**ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА
ДЕЙНОСТ – КЛАСИЧЕСКИ И АЛТЕРНАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ
НА ФИНАНСИРАНЕ**

Изготвил:

Проверил:

Доц.д-р Александра Парашкевова

Варна, 2016

СЪДЪРЖАНИЕ:

УВОД.....	2
1. ТРАДИЦИОННИ МЕТОДИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП.....	2
2. АЛТЕРНАТИВНИ МЕТОДИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП.....	5
3. КРИЗАТА И ПРОБЛЕМИТЕ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП.....	10
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	14
ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА.....	14

УВОД

Малките и средни предприятия се считат тези предприятия, чиито общ брой на служителите е по-малко от 250 души. Важно условие за външното въздействие на малките и средни предприятия е факта, че техният принос за развитието не е ограничен до сектора на МСП на икономика, а обхваща и цялостното икономическо развитие на страните. Малки и средни предприятия са двигател за икономически растеж.

Имайки предвид, че правителствата по света са изправени пред несигурни икономически перспективи и важни социални предизвикателства, те разглеждат малките и средни предприятия (МСП) и предприемачите като важен източник на икономически растеж и социално сближаване. Подходящият достъп до финансиране е от решаващо значение, за да се даде възможност на тези предприятия да инвестират, да растат и да създават работни места.

Цел на настоящия реферат е да разглеждат методите за финансиране на МСП като основна форма на предприемаческа инициатива.

1. ТРАДИЦИОННИ МЕТОДИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МСП

Най-общоприетият източник за финансиране на повечето малки и средни предприятия са банките или други депозитни институции (например спестовни банки или кооперативни банки). Като цяло, това финансиране се предлага под формата на овърдрафт, срочни заеми или кредитни карти. Традиционното дългово финансиране представляват безусловно искане спрямо кредитополучателя, който трябва да плати определена сума на кредиторите с определен матуритет, независимо от финансовото състояние на кредитополучателя. Лихвеният процент може да бъде фиксиран или плаващ според референтния лихвен процент. Нещо повече, банковите вземания имат висок приоритет в случай на несъстоятелност.

Популярността на традиционното дългово финансиране се крие отчасти във факта, че това е една от най-малко скъпите форми на външно финансиране. То генерира умерена възвръщаемост за кредитора и следователно е подходящо слабо рисков бизнес, който генерират стабилни парични потоци. Освен това от 1980г., с изместването на големите корпорации и местните власти от банковата система и получаване на финансиране от капиталовия пазар на по-благоприятни условия, банките са били насърчавани да увеличат своите възможности за достигане на потенциалните кредитополучатели. Един от отговорите на големите банки е като те се насочили към „средния пазар”, т.е. банкирането на дребно и

кредитирането на малкия бизнес, една тенденция, която финансовата криза частично преобърна¹.

В същото време, специфични ограничения ограничиха кредитирането на малки и средни предприятия. В допълнение, кредитирането на малки и средни предприятия, което по принцип включва малки заеми (под 1 милион евро), може да има относително високи разходи за отделния продукт за банките, тъй като административните разходи свързани с оценката на кредитоспособността на заемополучателя обикновено са фиксирани.

При банковото кредитиране МСП трябва да отговорят на следните условия с оглед споделяне на риска. Затова те са изправени пред изисквания за високи капиталови вноски и изисквания за обезпечение. И в двата случая кредитополучателя претърпява загуба, ако той не успее и загубата на заемодателя, ще бъде намалена².

По множество причини, финансирането на МСП е много по-рисково и скъпо начинание за банковите специалисти отколкото това на големите компании.

Първо, асиметричната информация е по-сериозен проблем в малките и средни предприятия в сравнение с по-големите фирми. Предприемачът (в сравнение с банкера/кредитния агент/банката) има по-добър достъп до информацията относно функционирането на бизнеса и има значителна свобода на действие при споделянето на такава информация с външни лица. Следователно може да се окаже трудно за външната финансираща страна да определи дали МСП прави лоши решения или доколко външните лица са в състояние да разберат бизнеса адекватно³.

МСП са по-непрозрачни и по-лошо структурирно финансирани от по-големите фирми. В конкурентен пазар, банките обикновено правят кредитни решения, основани на финансовите отчети (счетоводен баланс и отчет за доходите) на компанията. Въпреки това, за да могат МСП да кандидатстват за банковото финансиране: 1) те трябва да предоставят информативни финансови отчети (в идеалния случай, одитирани отчети, изготвени от известна счетоводна фирма); и 2) финансово-счетоводната информация трябва да показва стабилно финансово състояние⁴. МСП често не представят одитирани финансови отчети, които да представят достоверна финансова информация и нямат задължение за публично оповестяване на финансовите отчети, въпреки че те обикновено са длъжни да ги изготвят и предоставят на съответните органи при поискване. Освен това, в по-малките предприятия

¹ Griggs R. (2012), "Annual Report 2011/12, Banking Taskforce, Appeals Process", Independent External Reviewer, UK, www.betterbusinessfinance.co.uk/images/uploads/Annual_Report_Master_2012.pdf

² Storey, DJ, and Thompson, J.K. (1995) "The Financing of New and Small Enterprises in OECD Countries", OECD, Paris.

³ Evans, D.S. (1987), "Tests of Alternative Theories of Firm Growth", *Journal of Political Economy* Vol.95, pp.657-674.

⁴ OECD (2006), *The SME Financing Gap. Theory and Evidence, Volume I*, OECD, OECD Publishing.