**Д О К Л А Д**

**Анкетно проучване** **на нуждата от финансиране на МСП, които са настоящи или потенциални клиенти на Българска банка за развитие**

**Възложител: Българска банка за развитие**

**Изпълнител: Университет за национално и световно стопанство**

**Гр. София**

**Ноември 2021 г.**

**СЪДЪРЖАНИЕ**

[Списък на таблиците 3](#_Toc88497933)

[Списък на фигурите 4](#_Toc88497934)

[Преамбюл 6](#_Toc88497935)

[Увод 7](#_Toc88497936)

[Методология на проучването 9](#_Toc88497937)

[Анализ на резултатите от проучването 13](#_Toc88497938)

[Финансиране на предприятията 13](#_Toc88497939)

[Зелен преход 28](#_Toc88497940)

[Основен сегмент клиенти 36](#_Toc88497941)

[Основни показатели за оценка от дейността на ББР (kPi s) 48](#_Toc88497942)

[Основни изводи 50](#_Toc88497943)

[Приложения 53](#_Toc88497944)

# Списък на таблиците

[Таблица 1. През последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) представляваното от Вас предприятие кандидатствало ли е за банково финансиране? 14](#_Toc88514870)

[Таблица 2. Ако Ви е отказано финансиране, какви бяха причините за отказа? 15](#_Toc88514871)

[Таблица 3. Причини да бъде отказано финансирането по икономически сектори на фирмата (%) 17](#_Toc88514872)

[Таблица 4. Допълнителни ефекти, които мениджърите очакват за техния бизнес в резултат на банковия продукт на ББР 20](#_Toc88514873)

[Таблица 5. През следващите 6 месеца очаквате ли Вашето предприятие да се нуждае от банково финансиране? 21](#_Toc88514874)

[Таблица 6. Ако се нуждаете от финансиране, то за какво бихте го използвали? 21](#_Toc88514875)

[Таблица 7. През следващите 3 г. каква промяна очаквате в следните основни показатели на дейността на Вашата компания? (% от реда) 26](#_Toc88514876)

[Таблица 8. Как ББР може да бъде полезна за прехода Ви към зелена икономика? 35](#_Toc88514877)

[Таблица 9. През последната една година фирмите от основния сегмент кандидатствали ли са за банково финансиране? 38](#_Toc88514878)

[Таблица 10. Ако е отказано финансиране на фирмите от основния сегмент, какви са причините за отказа? 39](#_Toc88514879)

[Таблица 11. Допълнителни ефекти, които мениджърите на фирмите от основния сектор очакват за техния бизнес в резултат на банковия продукт на ББР 40](#_Toc88514880)

[Таблица 12. През следващите 6 месеца очаквате ли Вашето предприятие да се нуждае от банково финансиране? 41](#_Toc88514881)

[Таблица 13. Как ББР може да бъде полезна на клиентите от основния сегмент за прехода им към зелена икономика? 47](#_Toc88514882)

# Списък на фигурите

[Фигура 1. Откъде основно, представляваното от Вас предприятие, си осигурява необходимото финансиране? 13](#_Toc88514923)

[Фигура 2. Причини да бъде отказано финансирането в зависимост от оборота на фирмите. 16](#_Toc88514924)

[Фигура 3. Причини да бъде отказан кредит за оборотни средства през последната една година (%) 18](#_Toc88514925)

[Фигура 4. Причини да бъде отказан кредит за инвестиционни цели през последната една година (%) 19](#_Toc88514926)

[Фигура 5. В случай, че се нуждаете от външно финансиране през следващите 6 месеца, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите) 22](#_Toc88514927)

[Фигура 6. В случай, че фирмите се нуждаят през следващите 6 месеца от кредит за оборотни средства, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите) 23](#_Toc88514928)

[Фигура 7. В случай, че фирмите се нуждаят през следващите 6 месеца от кредит за инвестиционни средства, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите) 24](#_Toc88514929)

[Фигура 8. Размер на необходимото външно финансиране, в зависимост от това за какво се използва това финансиране (%) 25](#_Toc88514930)

[Фигура 9. Промяна на основните показатели на фирмите през следващите 3 години и вид кредит, от които те ще се нуждаят (средни оценки) 27](#_Toc88514931)

[Фигура 10. Запознати ли сте с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса Ви? 28](#_Toc88514932)

[Фигура 11. Запознати ли са фирмите с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им по сектори (%) 29](#_Toc88514933)

[Фигура 12. Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти? 30](#_Toc88514934)

[Фигура 13. Връзка между това доколко мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и дали смятат, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти (%) 31](#_Toc88514935)

[Фигура 14. Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти по икономически сектори на компаниите (%) 32](#_Toc88514936)

[Фигура 15. Как оценявате възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за Вашата фирма? (%) 33](#_Toc88514937)

[Фигура 16. Средни оценки на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за фирмите в област София (столица) и извън нея. 34](#_Toc88514938)

[Фигура 17. Планирате ли инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса Ви чрез банков кредит? (%) 35](#_Toc88514939)

[Фигура 18. Откъде фирмите от основния сегмент основно си осигуряват необходимото финансиране? 37](#_Toc88514940)

[Фигура 19. В случай, че фирмите от основния сектор се нуждаят от външно финансиране през следващите 6 месеца, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите) 42](#_Toc88514941)

[Фигура 20. През следващите 3 г. каква промяна очакват фирмите от основния сегмент в следните основни показатели на дейността на тяхната компания? 43](#_Toc88514942)

[Фигура 21. Запознати ли са мениджърите от основния сегмент с новите регулации, които зеленият преход изисква и с промените, които те налагат за бизнеса им? (%) 44](#_Toc88514943)

[Фигура 22. Необходимо ли е ББР да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти от основен сегмент? 45](#_Toc88514944)

[Фигура 23. Как мениджърите от основния сегмент оценяват възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за тяхната фирма? (%) 46](#_Toc88514945)

[Фигура 24. Планират ли фирмите, от основния сегмент клиенти, инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса си чрез банков кредит? (%) 47](#_Toc88514946)

[Фигура 25. Основни показатели за оценка на дейността на ББР 49](#_Toc88514947)

# Преамбюл

Този документ представлява доклад, създаден във връзка с изпълнението на договор сключен на 21.09.2021 г. с възложител Българска банка за развитие (ББР) и изпълнител Университет за национално и световно стопанство (УНСС).

В доклада са използвани данни от специално проведено проучване през м. октомври 2021 г. по поръчка на ББР.

Докладът е изготвен от доц. д-р Атанас Георгиев Атанасов от катедра „Статистика и иконометрия“ при УНСС - София.

С благодарности за съдействието, което беше получено от страна на г-жа София Касидова и д-р Илиана Андронова от отдел “Стратегически анализи и развитие” при ББР по време на всички етапи от изследването, както и за техните бележки и препоръки при изготвянето на доклада.

# Увод

**Актуалност на изследването**

Българската банка за развитие (ББР) е в процес на рефокусиране и актуализация на стратегията за дейността си за периода 2021-2023 г., като се стреми да отговори по най-добрия начин на търсенето на финансиране от страна на малките и средните предприятия (МСП) в страната. ББР си поставя за цел да увеличи приноса на дейността си и ефекта за икономическата дейност на МСП. Поради тази причина е изключително важно да се установи какво е търсенето на кредитите от малките и средни предприятия в страната, както и източниците на финансиране, инвестиционната активност, какви са настроенията и подготовката на бизнеса за т.нар. зелен преход.

**Основната цел** на проучването е да се изследват нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за достъпа до финансиране и получаване на достатъчно финансиране за инвестиции, както и вземане на решения за привличане на инвестиционно и/или оборотно финансиране. Реализацията на тази цел ще подпомогне ББР да извърши последваща актуализация и дефиниране на нови цели и сектори за финансиране.

За постигането на основната цел са изпълнени следните **задачи:**

1. Разработен е цялостен инструментариум на изследването, който може да бъде прилаган периодично, с цел проследяване на тенденциите при нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за достъпа до финансиране в страната. С цел получаването на актуална информация е целесъобразно изследването да се провежда два пъти годишно – за предпочитане, съответно през есента и пролетта.
2. Извършено е пилотно проучване, с което е тествано по какъв начин може да се реализира разработеният инструментариум. За целта е тествана анкетната карта сред мениджъри на малки и средни предприятия (МСП), както и експерти в областта, за това дали въпросите са зададени достатъчно ясно, съществуват ли евентуални пропуски в отговорите, каква е визуализацията на анкетната карта онлайн, включително дали може да се попълва от различни устройства, в т.ч. компютри, таблети, смарт телефони и пр.
3. Утвърдени са каналите за комуникация и контакт с малките и средни предприятия в страна, чрез които е осъществено проучването. За целта освен клиентите на ББР, като партньори за разпространението на анкетата и достъп до мениджърите се включиха Министерство на икономиката, Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Асоциация на банките в България и Българска търговско-промишлена палата. Тези канали могат да бъдат ползвани и в бъдеще, при следващите евентуални проучвания.
4. Извършено е същинското проучване, чрез използване на онлайн платформа за събиране на данни – SurveyMonkey. Анкетирането е извършено през месец октомври 2021 г. сред мениджъри на 513 предприятия в страната. Тъй като анкетирането е извършено онлайн, в проучването няма разходи за събиране на информацията.
5. Извършена е обработка на събраните данни и анализ на получената информация, а обобщените резултати са представени в настоящия доклад.

В резултат от извършеното проучване се очаква да бъдат постигнати следните ползи за ББР:

* Да се разполага с необходимите данни за актуална оценка и разбиране на нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за инвестиции и вземане на решения за привличане на инвестиционно и/ или оборотно финансиране;
* Да подпомогне ББР при извършване на последваща актуализация и дефиниране на нови цели и сектори за финансиране; калибриране на нови програми и мандати;
* Да е проучена степента на информираност на бизнеса по въпроси за зеления преход като подготовка за изцяло нова роля на ББР в помощ на бизнеса;
* Да се засили диалогът с бизнеса като установи актуалните бариери и дефицити на пазара на финансиране на МСП.

**Обект на изследването** са всички предприятия в страната, с акцент върху малките и средни предприятия.

**Обхватът на изследването** включва основните елементи на финансирането, структурата на източниците и затрудненията при намиране на финансиране от страна на предприятията. На преден план се поставят представителите на малкия и среден бизнес поради приоритетността им за ББР и значимостта им за националната икономика.

Дългосрочната цел, която си поставя ББР чрез това проучване е, чрез регулярен анализ на пазарното търсене и несъвършенства, ББР да очертае подходящата подкрепа за успеха, повишаване на конкурентоспособността, иновативността и устойчивостта на МСП. Анализът на затрудненията на МСП за финансиране на текущи и инвестиционни дейности е ключов за създаване на по-усъвършенствани и целеви продукти и инструменти, които да минимизират рисковете още на етап структуриране на сделката и да повишат достъпа до кредитиране. Ясното идентифициране на проблемите, вижданията на фирмите за заплахите и рисковете пред бизнеса, е първа крачка към по-добро и резултатно продуктово моделиране, както за банката като директен кредитор, така и за условията по финансови схеми за споделяне на риска чрез търговските банки – партньори.

ББР планира да провежда подобни пазарни проучвания регулярно, за да разполага с актуална информация за динамиката на определени тенденции и нагласи сред мениджърите на МСП по важни въпроси на икономическата и бизнес средата в България.

# Методология на проучването

Проучването на нуждата от финансиране на МСП, които са настоящи или потенциални клиенти на ББР, е анкетно проучване проведено сред мениджъри на фирми, опериращи на територията на страната. Целта на това проучване е да се събере актуална информация за нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за достъпа до финансиране и получаване на достатъчно финансиране за инвестиции, както и вземане на решения за привличане на инвестиционно и/или оборотно финансиране, като в същото време предоставя възможност да се събере и допълнителна информация по актуална тема, засягаща ББР.

За постигането на тази цел е разработена онлайн анкетна карта (въпросник), включваща следните три основни модула:

1. Първият модул е основен и чрез него се събират данни отнасящи се до това какво е търсенето на кредити от предприятията в страната, както и източниците на финансиране и инвестиционната активност. Включва също така важни въпроси от типа на: ако е отказано финансиране на предприятията, какви са причините за този отказ, както и какви допълнителни ефекти очакват мениджърите за техния бизнес, в резултат на ползвания банков продукт от ББР. Друга важна информация, която се събира чрез този модул от анкетната карта е какви са очакванията на бизнеса в краткосрочен план (през следващите 6 месеца) за техните нужди от банково финансиране, за какво биха използвали това финансиране, както и в какъв размер е необходимото им финансиране. Модулът завършва с въпроси относно това през следващите 3 г. какво очакват мениджърите да се случи, чрез изследване на някои основни показатели на дейността на тяхната компания, а също така имат и възможността в свободен вид да опишат какви условия биха искали да видят в банковите продукти на ББР, които са насочени към МСП в страната.
2. Вторият модул е посветен на актуална тема, свързана с изследване на настроенията и подготовката на бизнеса за т.нар. зелен преход. Чрез него се изследва доколко мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им. Респондентите дават оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за техните фирми, както и дали планират „зелени“ инвестиции. Също така мениджърите дават мнение относно това как ББР може да бъде полезна за прехода им към зелена икономика и дали банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти. Този модул е посветен на актуална тема, в случая на т.нар. зелен преход, но може да бъде заменян с друга интересуваща ББР тема при следващи изследвания.
3. Третият модел се отнася до т.нар. демографски характеристики на предприятията, представители на които попълват анкетата. Те се отнасят до икономическия сектор на предприятието, къде упражняват основната си дейност, големина на предприятието, измерена чрез броя на заетите лица, какъв е техният годишен оборот и кога е създадено самото предприятие. Тези въпроси се използват от една страната като контролни, за да се установи дали структурата на събраната чрез извадка информация възпроизвежда основните характеристики на предприятията в страната, а от друга страна тази информация позволява да се търси сечение с някои основни въпроси, които са включени в анкетата.

Анкетната карта е разработена в онлайн вариант, който е достъпен на следния адрес <https://www.surveymonkey.com/r/FJZXTYM>, както и е включен като приложение към доклада. Онлайн анкетната карта има следните основни предимства:

* Позволява за сравнително кратко време да бъдат събрани достатъчно на брой анкети.
* Няма разходи за събиране на информацията на терен, тъй като респондентите сами попълват анкетата и няма нужда да бъдат наемани анкетьори.
* Мениджърите самостоятелно тълкуват въпросите и дават своите отговори, без да съществува риск от внушения или изкривяване на събраната информация.
* Анкетата дава гъвкавост по отношение на времето на попълване, тъй като позволява това да става в удобно за респондентите време, което е важно, като се има предвид, че мениджърите не разполагат с много свободно време.
* Онлайн анкетата позволява ежедневно да бъде проследен процесът на попълване на анкетата, както и улеснява процеса по последващата обработка на информацията.

Онлайн проучването позволява да се използват паралелно различни канали за достъп до мениджърите на предприятията, които от една страна могат да попълват по едно и също време анкетата, а от друга страна може да бъде проследена работата на всеки един канал, включително брой попълнени анкети за всеки ден.

Разработени са няколко канала за комуникация и контакт с малките и средни предприятия в страна, чрез които е осъществено проучването. Те включват както клиентите на ББР, така също и някои партньори, които осигуриха разпространението на анкетата и достъп до мениджърите, като следва: Министерство на икономиката, Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Асоциация на банките в България и Българска търговско-промишлена палата. Тези канали могат да бъдат ползвани и в бъдеще, при следващите евентуални подобни проучвания.

Използваната онлайн платформа за събиране на данни е SurveyMonkey, която е световно утвърден лидер в онлайн анкетирането. Изцяло е гарантирана анонимността на участниците в изследването, като в доклада са публикувани само обобщени данни, чрез които не е възможно да бъде установена самоличността на респондентите.

Работата на терен, свързана с процеса на попълване на анкетите, е изпълнена в рамките на 2 седмици (от 18-ти до 30 октомври), като в проучването се включиха мениджъри на 513 предприятия в страната.

Обработката на данните е извършена чрез използването на специализиран статистически софтуер IBM SPSS v.26 и включва следните основни характеристики: едномерни честотни разпределения, средни величини (средна аритметична и медиана), крос-таблици между основни признаци, а резултатите са визуализирани в доклада чрез множество таблици и фигури.

Настоящото проучване е първо подобно проучване, което се осъществява от Българска банка за развитие, със съдействието на Университета за национално и световно стопанство – София. То дава основа, чрез която да бъде проследено от една страна какви са нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за достъпа до финансиране и получаване на достатъчно финансиране за инвестиции, а от друга страна да бъде изследвана всяка актуална тема, засягаща дейността на ББР. Нещо повече, при следващи подобни изследвания би могло да се установи каква е динамиката и да се проследи тенденцията на развитие на ключови показатели, от които се интересува ББР. Препоръките са такива изследвания да се провеждат два пъти в годината – през есента (месеците октомври и ноември) и през пролетта (месеците март и април). По този начин ще се осигурява актуална информация, необходима на ББР, а в същото време няма да бъдат натоварвани прекалено мениджърите на предприятията в страна, които попълват анкетното проучване.

За да се гарантира качеството на получения продукт, в резултат на анкетното проучване на нуждата от финансиране на МСП, които са настоящи или потенциални клиенти на ББР, са следвани принципите, заложени в Кодекса на европейската статистическа практика. По-специално, качеството на получения продукт се гарантира по следните показатели, както следва:

Актуалност на проучването. Проучването се извършва, за да подпомогне ББР в процес на рефокусиране и актуализация на стратегията за дейността си за периода 2021-2023 г., а събраните данни са съвсем актуални. В този смисъл проучването е актуално.

Точност и надеждност на информацията. Събраната информация включва сравнително голяма извадка за такъв тип бизнес проучвания, като анкетата е попълнена от 513 мениджъри на предприятия в страната. Онлайн платформата за събиране и специализираният софтуер за обработка на информацията гарантират получаването на резултати с минимален риск за грешки.

Обоснована е използваната методология и са подбрани подходящи статистически процедури, които гарантират получаването на крайния продукт с високо качество. Чрез извършено пилотно проучване е тествана самата методология.

Разходите за извършване на проучването са минимални, тъй като няма разходи за анкетиране. В този смисъл, проучването е извършено с минимални ресурси, което позволява да има и висока ефикасност.

В доклада са публикувани само обобщени данни, а индивидуалните отговори на респондентите са анонимизирани, с което е постигната напълно статистическата поверителност и защита на данните.

Достъпност и яснота на информацията. Резултатите от проучването са публикувани в таблици и фигури, както и са анализирани техните стойности. За постигането на целта са използвани подходящи методи, без да е необходимо включването на прекалено сложни формули и индикатори.

Съпоставимост на информацията. Отговорите на отделните респонденти са съпоставими, тъй като те са събрани по единна методология и по едно и също време (или максимално близо във времето, в рамките на две седмици). Освен това при следващо изследване и използване на тази методология, информацията от двете изследвания биха могли да бъдат съпоставени.

За постигането на обективност, безпристрастност и професионална независимост на получените и публикувани в настоящия доклад данни и информация, ББР ангажира УНСС във всички етапи от реализацията на проучването на нуждата от финансиране на МСП.

# Анализ на резултатите от проучването

Анализът на резултатите от проучването следва логиката, заложена във въпросника сред мениджърите на предприятията в България, който е разработен в три основни части. Първата част се отнася до финансирането на предприятията, втората част е свързана с т.нар. зелен преход, а третата част включва т.нар. демография на предприятията. Анализът на резултатите е направен в същата последователност, като е използван общият брой на попълнените анкети, който е 513.

## **Финансиране на предприятията**

Първият въпрос от анкетата отправен към мениджърите е „Откъде основно, представляваното от Вас предприятие, си осигурява необходимото финансиране?“. Резултатите са представени на фигура 1.

Фигура 1. Откъде основно, представляваното от Вас предприятие, си осигурява необходимото финансиране?

От фигура 1 се забелязва, че три от всеки пет компании (58,6%) си осигуряват необходимото финансиране основно чрез банкови кредити. На второ място, анкетираните посочват, че използват средства на фирмата или семейни спестявания, като това е посочено от над една трета (36,3%) от мениджърите. Много малка част от предприятията използват фондове за капиталови инвестиции – този отговор е посочен само от 1,2% от мениджърите, а останалите 3,9% посочват други източници, сред които аванси от клиенти, кредити от небанкови финансови институции и други.

**Изводът, който може да се направи е, че основният източник на финансиране на предприятията са банковите кредити.**

Вторият въпрос е свързан с това, дали през последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) предприятията са кандидатствали за банково финансиране и ако са кандидатствали, съответно за какъв вид кредит. Резултатите са представени в таблица 1.

Таблица 1. През последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) представляваното от Вас предприятие кандидатствало ли е за банково финансиране?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Да, кредит за оборотни средства | 254 | 48,2% | 64,1% |
| Да, кредит за инвестиционни цели | 136 | 25,8% | 34,3% |
| Да, гаранции | 28 | 5,3% | 7,1% |
| Да, акредитив | 4 | 0,8% | 1,0% |
| Кандидатствало е, но ни отказаха финансиране | 105 | 19,9% | 26,5% |
| Общо | 527 | 100,0% | 133,1% |

Забележка: Броят на отговорите е 527 и е по-голям от броя на фирмите, тъй като някои фирми са кандидатствали за повече от един кредит.

През последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) предприятията са кандидатствали основно за кредит за оборотни средства. **Близо две трети (64,1%) от кандидатствалите за кредити фирми са били именно за кредит за оборотни средства. От всички кандидатствания за кредити, почти половината (48,2%) са за оборотни средства.**

**На второ място се нарежда кредитът за инвестиционни цели – посочван почти два пъти по-рядко от кредита за оборотни средства. Малко над една трета (34,3%) от кандидатствалите за кредит фирми са били именно за инвестиционни цели. От всички кандидатствания за кредит около една четвърт (25,8%) са за инвестиционни цели.**

Значително по-рядко е кандидатстването за гаранции. Само 7,1% от фирмите са кандидатствали за гаранции, а едва 1% от тях за акредитив.

Трябва да се отбележи, че малко над една четвърт (26,5%) от фирмите са кандидатствали за някакъв вид кредит през последната една година, но такъв им е бил отказан.

Логично следва въпросът, ако е отказано финансирането, какви са причините за отказа. Резултатите са представени в таблица 2.

Таблица 2. Ако Ви е отказано финансиране, какви бяха причините за отказа?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Недостатъчно обезпечение  | 90 | 29,3% | 44,8% |
| Липса на съдлъжник  | 35 | 11,4% | 17,4% |
| Без достатъчно собствено съучастие  | 32 | 10,4% | 15,9% |
| Липса на средства за обслужване на кредита  | 14 | 4,6% | 7,0% |
| Лошо финансово състояние на компанията  | 28 | 9,1% | 13,9% |
| Висока задлъжнялост  | 29 | 9,4% | 14,4% |
| Лоша кредитна история  | 15 | 4,9% | 7,5% |
| Лош бизнес план  | 2 | 0,7% | 1,0% |
| Друго  | 62 | 20,2% | 30,8% |
| Общо | 307 | 100,0% | 152,7% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на отговорилите фирми, тъй като за някои откази има повече от една причина.

Основната причина, за да е отказан кредитът, е недостатъчното обезпечение. Близо половината от фирмите, на които им е отказан кредит (44,8%), посочват това като една от причините за отказ. Три от десет (29,3%) от всички посочени причини са именно недостатъчното обезпечение.

Втората най-често срещана причина е липсата на съдлъжник, като 17,4% от фирмите, на които им е отказан кредит, посочват това като една от причините за отказ. Една на всеки девет (11,4%) от всички посочени причини е именно липсата на съдлъжник.

На трето място като причина за отказ на кредит е недостатъчното собствено съучастие, като 15,9% от фирмите, на които им е отказан кредит, посочват това като една от причините. Една на всеки десет (10,4%) от всички посочени причини е именно недостатъчното собствено съучастие.

Следващите две причини са почти еднакво често посочвани (малко над 9% от отговорите) и те са съответно лошото финансово състояние на компанията и висока задлъжнялост.

Следват отново две, почти еднакво често посочвани причини, и те са лошата кредитна история и липсата на средства за обслужване на кредита, които са с относителен дял съответно 4,9% и 4,6% от всички отговори.

Най-рядко срещана причина, за да бъде отказан кредитът, е представен лош бизнес план, като само 1% от фирмите, на които е отказан кредитът, я посочват.

Разбира се, съществуват и други причини от изброените. Тези причини са следните: липсата на достатъчно дълга финансова история, тъй като предприятията са създадени през последната една или две години, финансови проблеми на свързани с компанията лица/фирми, самият сектор в който оперира предприятието е високорисков, а в някои случаи предприятията дори не са получили мотиви за отказа.

Логично е да се очаква причините за да е отказано финансирането да бъдат различни в зависимост от оборота на фирмите. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 2. Причини да бъде отказано финансирането в зависимост от оборота на фирмите.

Забележка: Процентите са изчислени от дадените отговори като причина за отказ.

Според техния годишен оборот фирмите са разделени на две групи – съответно до 1 млн. лв. и над 1 млн. лв. Както беше установено по-горе, основната причина за да бъде отказано финансирането е недостатъчното обезпечение. Този отговор е по-често срещан при фирмите с оборот над 1 млн. лв. с относителен дял 31,8% от отговорите, в сравнение с 27,7% при фирмите с оборот под 1 млн. лв.

За сметка на това, липсата на съдлъжник е по-често срещан отговор при фирмите с оборот под 1 млн. лв. (13,3%) в сравнение с фирмите с оборот над 1 млн. лв. (8,2%). Без достатъчно собствено самоучастие е причина, която се среща по-често при фирмите с оборот над 1 млн. лв. (12,7%) в сравнение с фирмите с оборот под 1 млн. лв. (9,2%).

Причината „лошо финансово състояние на компанията“ се среща по-често при фирмите с оборот над 1 млн. лв. (10,9%) в сравнение с фирмите с оборот под 1 млн. лв. (8,2%). Високата задлъжнялост също се среща по-често при фирмите с оборот над 1 млн. лв. (13,6%) в сравнение с компаниите с оборот под 1 млн. лв. (7,2%).

Лошата кредитна история е причина, която се среща по-често при фирмите с оборот под 1 млн. лв. (6,7%) в сравнение с фирмите с оборот над 1 млн. лв. (1,8%). Същото се отнася и до липсата на средства за обслужване на кредита – това е причина посочвана по-често от фирми с оборот под 1 млн. лв. (5,1%), отколкото при фирми с оборот над 1 млн. лв. (3,6%). Лошият бизнес план е причина, която има относителен дял от всички отговори 1% и то само при фирмите с оборот под 1 млн. лв.

Таблица 3. Причини да бъде отказано финансирането по икономически сектори на фирмата (%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Услуги | Индустрия | Селско |
| Недостатъчно обезпечение | 31,6% | 25,6% | 34,2% |
| Липса на съдлъжник | 14,3% | 11,3% | 2,6% |
| Без достатъчно собствено съучастие | 9,0% | 12,8% | 7,9% |
| Лоша кредитна история | 6,0% | 3,8% | 5,3% |
| Лошо финансово състояние на компанията | 5,3% | 12,8% | 10,5% |
| Липса на средства за обслужване на кредита | 4,5% | 4,5% | 5,3% |
| Висока задлъжнялост | 4,5% | 11,3% | 18,4% |
| Лош бизнес план | 0,8% | 0,8% |  |
| Друго | 24,1% | 17,3% | 15,8% |
| Общо | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Забележка: Процентите са изчислени от дадените отговори като причина за отказ.

Недостатъчното обезпечение се среща като отговор за причина да бъде отказано финансирането по-често при фирмите от секторите на селското стопанство (34,2%) и услугите (31,6%), в сравнение с фирмите от индустрията (25,6%).

Липсата на съдлъжник е причина, която се среща по-често при фирмите от сектора на услугите (14,3%) в сравнение с фирмите от индустрията (11,3%) и тези от селското стопанство (2,6%). Без достатъчно собствено съучастие е причина, която се среща най-често при фирмите от сектор индустрия (12,8%), следват тези от сектора на услугите (9%) и от селското стопанство (7,9%).

Лошата кредитна история е причина, която се среща най-често при фирмите от сектор услуги (6%), следват тези от селското стопанство (5,3%) и от фирмите от сектор индустрия (3,8%). Причината „лошо финансово състояние на компанията“ се среща най-често при компаниите от сектор индустрия (12,8%), следват тези от сектор селско стопанство (10,5%) и от сектор услуги (5,3%). „Липсата на средства за обслужване на кредита“ е причина посочват почти еднакво често от фирмите от трите икономически сектора.

„Високата задлъжнялост“ е посочвана значително по-често от фирмите от сектор селско стопанство (18,4%), следват компаниите от индустриалния сектор (11,3%) и от сектор услуги (4,5%). „Лошият бизнес план“ е причина, спомената само от една фирма от сектор „услуги“ и една от сектор „индустрия“.

Логично възниква въпросът ако през последната една година предприятията са кандидатствали за кредит за оборотни средства и такъв им е отказан, кои са причините, за да получат отказ. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 3. Причини да бъде отказан кредит за оборотни средства през последната една година (%)

Забележка: Процентите са изчислени от дадените отговори като причина за отказ.

Основната причина да бъде отказан кредит за оборотни средства през последната една година е недостатъчното обезпечение – което е близо една трета (32,1%) от споменатите причини. На второ и трето място са високата задлъжнялост и липсата на съдлъжник, с относителни дялове от 11,5%. Непосредствено след това се нареждат лошото финансово състояние на компанията и това, че няма достатъчно собствено съучастие – по 10,3% от отговорите. Значително по-рядко се срещат отговорите, свързани с това, че липсват средства за обслужване на кредита и лошата кредитна история, с относителни дялове съответно 5,1% и 4,5% от причините за отказ на кредит за оборотни средства.

По аналогичен начин са изследвани причините да получат отказ фирмите, които са кандидатствали за кредит за инвестиционни средства през последната една година. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 4. Причини да бъде отказан кредит за инвестиционни цели през последната една година (%)

Забележка: Процентите са изчислени от дадените отговори като причина за отказ.

И тук, основната причина, за да получат отказ фирмите кандидатствали за кредит за инвестиционни цели през последната една година остава недостатъчното обезпечение, макар и по-малък относителен дял от отговорите (26,5%), в сравнение с причините за отказ при кредитите за оборотни средства.

От фигура 4 се забелязва, че втората най-често срещата причина е липсата на достатъчно собствено съучастие – с относителен дял от 15,7%. Липсата на съдлъжник се нарежда на трето място с 13,7% от отговорите. Следва високата задлъжнялост с 11,8%, лошата кредитна история – 6,9%, лошото финансово състояние – 5,9% и на последно място е посочено липсата на средства за обслужване на кредита – 3,9% от всички причини, за да им бъде отказан кредит за инвестиционни цели през последната една година.

Следващият въпрос е отправен само към тези компании, които ползват банкови продукти от ББР, без значение дали е банков кредит, гаранция или друг банков продукт. Въпросът е свързан с това какви допълнителни ефекти очакват мениджърите за техния бизнес в резултат на ползвания банковия продукт на ББР. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 4. Допълнителни ефекти, които мениджърите очакват за техния бизнес в резултат на банковия продукт на ББР

|  |  |
| --- | --- |
| Ефекти | Средна оценка |
| Увеличаване на годишния оборот | 3,44 |
| Увеличаване на броя на наетите лица във фирмата | 3,08 |
| Енергийна ефективност | 2,91 |
| По-екологично чисто производство | 2,86 |

Забележка: Средната оценка е изчислена от отговори с ранг от 1 до 4, като 4 е съществено увеличение, 3 е увеличение, но не голямо, 2 е без промяна и 1 е намаление.

В проучването са изследвани следните допълнителни ефекти в резултат на ползването на банковите продукти от ББР, които са: 1) Увеличаване на броя на наетите лица във фирмата; 2) Увеличаване на годишния оборот; 3) Енергийна ефективност и 4) По-екологично чисто производство.

Мениджърите дават своята оценка дали се очаква съществено увеличение, увеличение, но не голямо, без промяна или намаление (обозначени с кодове от 1 до 4). Теоретично средните оценки се движат между 4 (което означава съществено увеличение) и 1 (намаление), като оценка 2 съответства на „без промяна“. От представената по-горе таблица 4 се забелязва, че всички средни оценки са по-високи от 2, което говори за увеличение.

От изследваните допълнителни ефекти от ползването на банковите продукти на ББР най-голямо увеличение се очаква при годишните обороти на фирмите (със средна оценка 3,44). На второ място се нарежда ефектът на увеличаване на броя на наетите лица във фирмата (със средна оценка 3,08). На трето място се нарежда увеличената енергийна ефективност (със средна оценка 2,91) и на четвърто място е по-екологично чисто производство (със средна оценка 2,86).

Мениджърите на няколко компании посочват и други допълнителни ефекти от ползването на банковите продукти на ББР, като модернизация на производството и подобряване на ликвидните позиции на фирмата.

Следващият въпрос от анкетата засяга търсенето на банковото финансиране на предприятията през следващите 6 месеца, т.е. през периода от месец ноември 2021 г. до април 2022 г. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 5. През следващите 6 месеца очаквате ли Вашето предприятие да се нуждае от банково финансиране?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Да, кредит за оборотни средства | 277 | 41,0% | 54,1% |
| Да, кредит за инвестиционни цели | 269 | 39,9% | 52,5% |
| Да, гаранции | 35 | 5,2% | 6,8% |
| Да, акредитив | 8 | 1,2% | 1,6% |
| Не | 86 | 12,7% | 16,8% |
| Общо | 675 | 100,0% | 131,8% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на отговорилите фирми, тъй като някои фирми се нуждаят от повече от един вид кредит.

**В малко над половината от фирмите (54,1%) се очаква да имат нужда от кредит за оборотни средства през следващите 6 месеца. Почти същият е относителният дял и на фирмите, които ще се нуждаят от кредит за инвестиционни средства (52,5%). Значително по-малък е делът на фирмите, които ще се нуждаят от гаранции (6,8%) и от акредитив (1,6%).** От всички анкетирани мениджъри 16,8% заявяват, че тяхното предприятие няма да се нуждае от никакво банково финансиране през следващите 6 месеца.

Логично възниква въпросът, ако компаниите ще се нуждаят от банково финансиране през следващите 6 месеца, то за какво биха използвали това финансиране. Резултатите са представени в таблица 6.

Таблица 6. Ако се нуждаете от финансиране, то за какво бихте го използвали?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дейности | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Разширяване на дейността | 297 | 37,7% | 65,9% |
| Покупка на дълготрайни активи | 237 | 30,1% | 52,5% |
| Покриване на текущи задължения | 124 | 15,8% | 27,5% |
| Разширяване на износа | 101 | 12,8% | 22,4% |
| Друго | 28 | 3,6% | 6,2% |
| Общо | 787 | 100,0% | 174,5% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на отговорилите фирми, тъй като някои фирми биха използвали банковото финансиране за повече от една дейност.

Близо две трети (65,9%) от фирмите, които ще се нуждаят от банково финансиране през следващите 6 месеца посочват, че то им е необходимо за разширяване на дейността. Малко над половината (52,5%) от фирмите, на които ще им бъде необходимо банково финансиране посочват, че то ще им бъде необходимо за покупка на дълготрайни активи. Над една четвърт (27,5%) от мениджърите посочват, че ще им бъде необходимо банково финансиране за покриване на текущи задължения, а 22,4% посочват, че ще се нуждаят от банково финансиране за разширяване на износа. Останалите 6,2% от компаниите посочват друга причина, като рефинансиране на съществуващ вече кредит, подобряване на конкурентоспособността, справяне с кризата, оптимизиране на дейността и други.

Мениджърите на няколко компании посочват, че биха използвали това финансиране за реновиране на съществуващата производствена база, за подобряване на енергийна ефективност и независимост на фирмата, за иновации, а някои посочват просто, че им е необходимо, за да могат да продължат стопанска дейност.

На следващо място възниква въпросът, в случай че предприятията ще се нуждаят от външно финансиране през следващите 6 месеца (т.е. в краткосрочен план), то в какъв размер е необходимото им финансиране. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 5. В случай, че се нуждаете от външно финансиране през следващите 6 месеца, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите)

Над половината от компаниите (53,9%), които ще се нуждаят от външно финансиране през следващите 6 месеца, ще се нуждаят от финансиране в размер до 350 хиляди лева. На второ място по относителен дял са компаниите, които ще се нуждаят от финансиране през следващите 6 месеца в размер над 350 хил. лв. до 1 млн. лв., като техният относителен дял е 27,7%. На трето място са компаниите, които ще се нуждаят от финансираме между 1 и 2 млн. лв. с относителен дял 8,9%. Следват тези, които ще се нуждаят между 2 и 5 млн. лв. (5,6%) и накрая по относителен дял са компаниите, които ще се нуждаят от финансиране над 5 млн. лв. през следващите 6 месеца, с относителен дял от 3,8%. От резултатите може да се направи изводът, че колкото е по-голям размерът на финансирането, толкова по-малък е делът на компаниите, които ще се нуждаят от такова финансиране.

Би трябвало да се очаква, че фирмите имат нужда от различен по размер банково финансирани, при различните видове кредит. На следващата фигура е представен размерът на външното финансиране през следващите 6 месеца, когато фирмите се нуждаят от кредит за оборотни средства.

Фигура 6. В случай, че фирмите се нуждаят през следващите 6 месеца от кредит за оборотни средства, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите)

Прави впечатление от фигура 6, че като цяло размерът на кредитите за оборотни средства е малко по-малък от размера на необходимото външно финансиране през следващите 6 месеца (виж фигура 5). Например, при най-малките кредити до 350 хил. лв., 55,3% от фирмите нуждаещи се от кредит за оборотни средства посочват такъв размер на кредита, докато този дял е малко по-малък (53,9%) при общия размер на кредитите (без значение от техния вид).

На следващата фигура е представен размерът на външното финансиране през следващите 6 месеца, когато фирмите се нуждаят от кредит за инвестиционни средства.

Фигура 7. В случай, че фирмите се нуждаят през следващите 6 месеца от кредит за инвестиционни средства, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите)

Прави впечатление от фигура 7, че като цяло размерът на кредитите за инвестиционни средства е по-голям от размера на кредитите за оборотни средства, от които фирмите ще се нуждаят през следващите 6 месеца. **Например, при най-големите кредити над 5 млн. лв., 4,5% от фирмите нуждаещи се от кредит за инвестиционни средства посочват този вид кредит (5 млн. лв.), докато при фирмите нуждаещи се от кредит за оборотни средства този дял е 3,7%. При най-малките кредити (до 350 хил. лв.), под половината (44,8%) от фирмите нуждаещи се от кредит за инвестиционни средства посочват този размер, докато при фирмите нуждаещи се от кредит за оборотни средства този дял е 55,3%.**

В потвърждение на горното твърдение следва да се отбележи, че при кредитите за инвестиционни средства медианният размер е между 350 хил. лв. и 1 млн. лв., докато при кредитите за оборотни средства медианният размер е до 350 хил. лв.

Възниква въпросът дали размерът на необходимото външно финансиране на предприятията през следващите 6 месеца е различно, в зависимост от това за какво се използва това финансиране. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 8. Размер на необходимото външно финансиране, в зависимост от това за какво се използва това финансиране (%)

От горната графика прави впечатление, че големите кредити над 5 млн. лв. са необходими на фирмите в най-голяма степен при разширяване на износа – 4% от кредитите за разширяване на износа са за над 5 млн. лв. Съответно при покриване на текущи задължения този дял е най-малък – 1,6%, докато при останалите два вида кредити за покупка на дълготрайни активи и за разширяване на дейността кредитите над 5 млн. лв. са с относителен дял от 3,8%.

Най-малките кредити до 350 хил. лв. се използват най-вече за покриване на текущи задължения. От всички кредити за покриване на текущи задължения 63,1% са до 350 хил. лв., докато при разширяване на дейността този относителен дял е 38,4%. Съответно при покупката на дълготрайни активи и разширяване на дейността на фирмата, относителният дял на най-малките кредити до 350 хил. лв. е съответно 47,9% и 50,9%.

Освен финансирането на предприятията в краткосрочен план, с проучването е изследвано мнението на мениджърите за очакваните промени в основните показатели на техните фирми през следващите 3 години. Резултатите са представени на следващата таблица.

Таблица 7. През следващите 3 г. каква промяна очаквате в следните основни показатели на дейността на Вашата компания? (% от реда)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Основни показатели | Съществено намаление | Слабо намаление | Без промяна | Слабо увеличение | Съществено увеличение | Средна оценка |
| Оборот на компанията | 4,0 | 4,6 | 8,0 | 37,6 | 45,8 | 4,16 |
| Финансиране на компанията | 4,5 | 3,9 | 27,2 | 36,3 | 28,1 | 3,79 |
| Приходи от вътрешен пазар (в страната) | 4,0 | 5,2 | 19,6 | 38,0 | 33,2 | 3,91 |
| Приходи от експорт (износ към други страни) | 3,8 | 1,8 | 39,6 | 23,9 | 30,9 | 3,76 |
| Иновации (продуктови и други) | 2,9 | 1,3 | 30,8 | 30,1 | 35,0 | 3,93 |

Забележка: Средната оценка теоретично се движи между 1 (съществено намаление) и 5 (съществено увеличение), като средна оценка над 3 означава увеличение.

От изследваните общо 5 основни показатели на компаниите, през следващите 3 години най-голямо увеличение мениджърите очакват да има в оборота на тяхната компания – със средна оценка от 4,16. Близо половината от компаниите (45,8%) очакват съществено увеличение в оборота. Съответно над една трета (37,6%) очакват слабо увеличение, а 8% са на мнение, че няма да има промяна. Само 4,6% от мениджърите очакват слабо намаление, а 4% очакват съществено намаление в оборота през следващите 3 години.

Вторият основен показател по ръст през следващите 3 години са иновациите, със средна оценка 3,93**.** Над една трета от мениджърите (35%) очакват съществено увеличение, а 3 от всеки 10 (30,1%) очакват слабо увеличение, като почти толкова (30,8%) не очакват промяна. Едва 2,9% от мениджърите имат очаквания за съществено намаление и 1,3% заявяват слабо намаление в иновациите през следващите 3 години.

На трето място по увеличение на основните показатели са приходите от вътрешен пазар (в страната), със средна оценка 3,91. Една трета от мениджърите (33,2%) очакват съществено увеличение, а 38% очакват слабо увеличение. Съответно всеки един от пет мениджъри (19,6%%) не очаква промяна. Само 4% имат очаквания за съществено намаление и 5,2% заявяват слабо намаление на приходите от вътрешен пазар (в страната) през следващите 3 години.

На четвърто място се нарежда финансирането на компанията, със средна оценка 3,79. Над една четвърт (28,1%) от мениджърите очакват съществено увеличение, а над една трета (36,3%) очакват слабо увеличение през следващите 3 години. Респективно, над една четвърт от компаниите (27,2%) не очакват промяна. Само 4,5% имат очаквания за съществено намаление и 3,9% заявяват слабо намаление на финансирането на компанията през следващите 3 години.

На пето място, но с подобни оценки като тези за финансирането на компанията, се нареждат приходите от експорт (износ към други страни), със средна оценка 3,76. Близо една трета (30,9%) от мениджърите очакват съществено увеличение, а почти една четвърт (23,9%) очакват слабо увеличение на приходите от износ през следващите 3 години. Двама от всеки пет мениджъри (39,6%) не очакват промяна. Само 3,8% от мениджърите имат очаквания за съществено намаление, а едва 1,8% заявяват слабо намаление на приходите от експорт (износ към други страни) през следващите 3 години.

Възниква въпросът при промяната на основните показатели на фирмите, от какъв вид кредит ще се нуждаят компаниите. Резултатите са визуализирани на следващата фигура.

Фигура 9. Промяна на основните показатели на фирмите през следващите 3 години и вид кредит, от които те ще се нуждаят (средни оценки)

Забележка: Средната оценка теоретично се движи между 1 (съществено намаление) и 5 (съществено увеличение), като средна оценка над 3 означава увеличение.

Мениджърите, които са посочили, че ще се нуждаят от кредит за инвестиционни цели, като цяло очакват основните показатели на тяхната фирма да се увеличат повече, в сравнение с мениджърите, нуждаещи се от кредит за оборотни средства, като разликата е в средните оценки около 0,1 пункта. Единствено, когато се очакват по-големи иновации, фирмите ще се нуждаят в значително по-голяма степен от кредити за инвестиционни цели, в сравнение с кредитите за оборотни средства (като разликата в оценката е 0,25 пункта).

Следващият важен въпрос цели да установи какви условия биха искали да видят мениджърите в банковите продукти на ББР, които са насочени към малките и средни предприятия. Въпреки, че мениджърите дават свободни отговори на този въпрос, все пак тези отговори биха могли да се обобщят по следния начин**: около една четвърт от всички отговорили очакват по-ниски лихви; около една десета от фирмите посочват, че биха искали да има по-малко документация при кандидатстването за банковите продукти; още една десета биха искали да могат да кандидатстват с по-малко обезпечение; една от всеки 12 фирми би искала по-дълъг гратисен период; малко над 6% от отговорите са в посока по-гъвкави условия, а 4,5% от отговорите са свързани с това, че мениджърите биха желали по-дълъг общ срок на кредита; срещат се и отговори, които са в посока на скъсяване на сроковете при отпускането на кредита, финансиране на стартъпи и намаляване на таксите**; срещат се и отговори, като по-висока степен на прозрачност (информираност), финансиране на иновации и финансиране без да е необходим съдлъжник или самоучастие.

## **Зелен преход**

Втората част от изследването се отнася към т.нар. зелен преход. Първият въпрос от този раздел е свързан, с това доколко мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за техния бизнес. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 10. Запознати ли сте с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса Ви?

Само една пета (19,7%) заявяват, че са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им. Близо половината (45,1%) от представителите на фирмите заявяват, че отчасти са запознати, а над една трета (35,2%) не са запознати.

Възниква въпросът дали фирмите в отделните икономически сектори са еднакво добре запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените които те налагат за бизнеса им. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 11. Запознати ли са фирмите с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им по сектори (%)

От горната фигура се забелязва, че фирмите опериращи в сектор „селско, горско и рибно стопанство“ са най-добре запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им. На второ място се нареждат фирмите от сектор „услуги“, а на последно място като най-малко запознати са фирмите от индустрията.

Вторият основен въпрос към мениджърите е „*Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти*?“. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 12. Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти?

Близо три четвърти (71,3%) от мениджърите са на мнение, че със сигурност е необходимо банката да осигурява актуална информация за новите зелени стандарти на всеки свой клиент. Една четвърт (25,6%) посочват, че банката трябва да осигурява на своите клиенти такава информация, но само при поискване от тяхна страна. Само 3,1% от мениджърите са на мнение, че не е необходимо банката да осигурява актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти.

Това показва, че във връзка със зеления преход мениджърите очакват от ББР да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на всеки от своите клиенти.

Логично възниква въпросът съществува ли връзка между това дали мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и дали смятат, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти. Резултатите са визуализирани на следващата фигура.

Фигура 13. Връзка между това доколко мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и дали смятат, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти (%)

Въпреки че не се наблюдава голяма разлика в отговорите, все пак три четвърти (74%) от мениджърите които са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса са на мнение, че все пак ББР трябва да осигури със сигурност и на всеки клиент актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти. Този дял е малко по-малък при тези мениджъри, които отчасти са запознати или не са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква, като там посочващите, че със сигурност ББР трябва на всеки клиент да предостави такава информация, са съответно 70,9% и 71,3%.

Възниква въпросът и дали мнението на мениджърите от различните икономически сектори се различава относно това, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 14. Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти по икономически сектори на компаниите (%)

В най-голяма степен мениджърите от сектора на услугите са на мнение, че ББР със сигурност трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти – посочено от 73,5% от анкетираните в този сектор. На второ място се нарежда сектор „индустрия“, където 70,9% от мениджърите са на това мнение, а при сектор „селско, горско и рибно стопанство“ само 61,5% посочват, че ББР със сигурност трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти.

Третият въпрос от изследването от частта с т.нар. зелен преход е свързан с оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за фирмите. Мениджърите поставят оценки от 1 – лошо до 5 – отлично. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 15. Как оценявате възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за Вашата фирма? (%)

Забележка: Оценките са между 1 (лошо) и 5 (отлично).

Получената средна оценка е 3,39, което говори за оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити над средната и по-скоро към добра оценка. Прави впечатление, че мениджърите на близо половината фирми не могат да преценят как да отговорят на този въпрос, което е сигнал, че те не са много добре запознати с т.нар. зелен преход.

От останалите отговори се забелязва, че 13,9% поставят отлична оценка за възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за тяхната компания. Още почти толкова (14,3%) дават висока оценка – 4. С ниски оценки от 2 точки дават едва 3,9% от мениджърите, а оценка „лошо“ е поставена от 8,8% от тях.

Възниква въпросът дали фирмите дават различни оценки за възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити в София и извън София. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 16. Средни оценки на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за фирмите в област София (столица) и извън нея.

От горната фигура прави впечатление, че фирмите намиращи се в област София (столица) дават по-ниски оценки (средна оценка 3,18) в сравнение с фирмите, намиращи се в останалата част от страната (средна оценка 3,46).

Следващият въпрос е свързан с това дали фирмите планират инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса си чрез банкови кредити. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 17. Планирате ли инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса Ви чрез банков кредит? (%)

От горната фигура се забелязва, че **малко над една трета (35,3%) от мениджърите планират инвестиции в позеленяване на бизнеса си чрез използването на банков кредит, докато на обратното мнение е един от всеки пет мениджъри (20,6%), които не планират такива инвестиции.** Прави впечатление, че близо половината (44%) от мениджърите все още обмислят такава възможност и не могат да кажат със сигурност.

Последният въпрос от този раздел е свързан с това как ББР може да бъде полезна за прехода на компаниите към зелена икономика. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 8. **Как ББР може да бъде полезна за прехода Ви към зелена икономика?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Чрез гаранционни продукти | 116 | 16,3% | 24,2% |
| Чрез целеви зелени кредити | 335 | 47,0% | 69,8% |
| Чрез информация и консултации | 240 | 33,7% | 50,0% |
| Друго | 22 | 3,1% | 4,6% |
| Общо | 713 | 100,0% | 148,5% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на фирмите, тъй като някои фирми са посочили повече от един отговор.

Представителите на всеки 7 от 10 компании (69,8%) посочват, че ББР може да бъде полезна за прехода им към зелена икономика чрез целеви зелени кредити (това са и близо половината от всички отговори).

Точно половината от мениджърите (50%) смятат, че ББР може да им бъде полезна чрез информация и консултации при прехода им към зелена икономика (това са и една трета от всички отговори).

На трето място са гаранционните продукти, като една четвърт (24,2%) от мениджърите посочват този отговор. На последно място са други възможности, посочени от 4,6% от компаниите, в които се включват по-гъвкави решения, кредитиране на някои специфични дейности, както и признание на някои мениджъри, че не са добре запознати с тази област.

Само няколко мениджъри посочват, че не виждат как ББР може да бъде полезна за прехода им към зелена икономика чрез целеви банкови продукти.

Чрез последния въпрос на анкетата мениджърите дават други препоръки и предложения към ББР. Въпреки че тези допълнителни препоръки като цяло не са много, все пак те биха могли да се обобщят в следните категории: разширяване на клоновата мрежа, повече прозрачност и комуникация с клиентите, по-голяма информираност за предлаганите продукти, бързина и гъвкавост при отпускането на банковите кредити, предлагането на кредити за производители и финансиране на стартъпи, зелени кредити и кредити за иновации, както и намаляване на документацията и бюрокрацията.

## **Основен сегмент клиенти**

В тази част от доклада е анализирана информацията от проучването, която е получене за т.нар. основен сегмент от клиентите на ББР. За формирането на този сегмент фирмите трябва да отговарят едновременно на следните 3 критерия:

1. Да отговарят на критериите за малки и средни предприятия по брой заети лица, като техният брой трябва да бъде по-малък от 250 лица.
2. Да имат годишен оборот над 1 млн. лв.
3. Да бъдат създадени най-малко преди 2 години, т.е. не по-късно от 2018 г.

От общо 513 анкетирани представители на бизнеса 206 отговарят на това условие, т.е. 40,2% от всички фирми. Анализът в тази част от доклада се отнася само до тези компании, които формират т.нар. основен сегмент.

Първият важен въпрос е откъде фирмите от основния сегмент основно си осигуряват необходимото финансиране. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 18. Откъде фирмите от основния сегмент основно си осигуряват необходимото финансиране?

От фигура 18 се забелязва, че близо три четвърти (72,3%) от фирмите от основния сегмент основно си осигуряват необходимото финансиране чрез банкови кредити. Трябва да се отбележи, че в случая този дял е съществено по-голям в сравнение с относителния дял, който беше получен за всички фирми (виж фигура 1), където 58,6% от всички фирми си осигуряват основно финансирането чрез банкови кредити.

Вторият основен източник на финансиране на фирмите от основния сегмент е със средства на фирмата или семейни спестявания (22,8%), като този дял е значително по-малък от аналогичния дял при всички фирми - 36,3% (виж фигура 1).

Съответно делът на фондовете за капиталови инвестиции при фирмите от основния сегмент остава относително малък (0,5%), както са с малък дял и другите форми на инвестиции (4,4%).

Вероятна причина за това фирмите от основния сегмент да разчитат в по-голяма степен на финансиране чрез банкови кредити е, че от една страна те вече имат своя история (съществуват повече от 2 години), а от друга страна, това са фирми със сравнително голям оборот (над 1 млн. лв.).

Вторият основен въпрос е дали през последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) фирмите от основния сегмент са кандидатствали за банково финансиране. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 9. През последната една година фирмите от основния сегмент кандидатствали ли са за банково финансиране?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Да, кредит за оборотни средства | 131 | 53,3% | 75,7% |
| Да, кредит за инвестиционни цели | 58 | 23,6% | 33,5% |
| Да, гаранции | 22 | 8,9% | 12,7% |
| Да, акредитив | 2 | 0,8% | 1,2% |
| Кандидатствало е, но отказаха финансиране | 33 | 13,4% | 19,1% |
| Общо | 246 | 100,0% | 142,2% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на фирмите, тъй като някои фирми са кандидатствали за повече от един кредит.

Като цяло се забелязва, че фирмите от основния сегмент кандидатстват в по-голяма степен за банково финансиране в сравнение с всички изследвани фирми (виж таблица 9 в сравнение с таблица 1).

От изследваните компании в основния сегмент три четвърти (75,7%) са кандидатствали за оборотни средства, докато този дял при всички фирми е 64,1%. На второ място се нарежда кандидатстването за инвестиционна цел, като една трета (33,5%) от фирмите от основния сегмент са кандидатствали за такъв кредит през последната една година (този относителен дял е почти същият, както при всички фирми).

На трето място се нареждат гаранциите, като 12,7% от компаниите от основния сегмент са кандидатствали за гаранции и този дял е значително по-голям от аналогичния при всички фирми, който е 7,1%.

Акредитивът остава с малък относителен дял от 1,2%, който е близък до този за всички фирми (1%)

Прави впечатление, че само една пета (19,1%) от фирмите от основния сектор са кандидатствали, но им е отказано финансиране, докато при всички изследвани фирми този относителен дял е значително по-висок (26,5%).

Следва въпросът ако на фирмите им е отказано финансиране, какви са причините за отказа. Резултатите са представени в таблица 10.

Таблица 10. Ако е отказано финансиране на фирмите от основния сегмент, какви са причините за отказа?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите  | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Недостатъчно обезпечение | 34 | 33,7% | 54,0% |
| Висока задлъжнялост | 15 | 14,9% | 23,8% |
| Без достатъчно собствено съучастие | 13 | 12,9% | 20,6% |
| Лошо финансово състояние на компанията | 11 | 10,9% | 17,5% |
| Липса на съдлъжник | 7 | 6,9% | 11,1% |
| Липса на средства за обслужване на кредита | 4 | 4,0% | 6,3% |
| Лоша кредитна история | 2 | 2,0% | 3,2% |
| Друго | 15 | 14,9% | 23,8% |
| Общо | 101 | 100,0% | 160,3% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на фирмите, тъй като някои фирми са посочили повече от една причина за отказан кредит.

Основната причина, за да е отказан кредит на фирмите от основния сегмент отново е недостатъчното обезпечение – посочено от 54% от всички фирми, на които им е отказано финансиране. За сравнение, този дял е с около 10 пр.п. по-висок в сравнение с относителния дял при всички фирми, който е 44,8% (виж таблица 2).

Втората най-често срещана причина за отказано финансиране при фирмите от основния сегмент е тяхната висока задлъжнялост – посочена от 23,8% от фирмите с отказ, което е значително по-висок дял в сравнение с относителния дял при всички фирми (който е 14,4%).

На трето място като причина, за да им е отказан кредит на фирмите от основния сектор остава недостатъчното собствено съучастие, като 20,6% от фирмите, на които им е отказан кредит, посочват това като една от причините.

Следващата причина за отказано финансиране е лошото финансово състояние на компанията, като 17,5% от фирмите от основния сектор, на които им е отказано финансиране я посочват като причина.

На пето място се нарежда липсата на съдлъжник, като причина за отказ на финансиране, посочено от 11,1% от фирмите от основния сектор, получили отказ.

На следващо място е липса на средства за обслужване на кредита, посочена от 6,3% от фирмите от основния сектор, които са получили отказ за финансиране през последната една година.

На последно място се нарежда лошата кредитна история. Само 3,2% от фирмите я посочват като причина за отказ.

Следва да се отбележи, че при фирмите от основния сектор няма такива, които да посочват като причина за отказ представен лош бизнес план, докато при всички фирми все пак се срещаше и този отговор (виж таблица 2).

Следващият въпрос е отправен само към тези компании от основния сектор, които ползват банкови продукти от ББР, без значение дали банков кредит, гаранция или друг банков продукт.

Таблица 11. Допълнителни ефекти, които мениджърите на фирмите от основния сектор очакват за техния бизнес в резултат на банковия продукт на ББР

|  |  |
| --- | --- |
| Ефекти | Средна оценка |
| Увеличаване на годишния оборот | 3,49 |
| Увеличаване на броя на наетите лица във фирмата | 3,03 |
| Енергийна ефективност | 2,89 |
| По-екологично чисто производство | 2,80 |

Забележка: Средната оценка е изчислена от отговори с ранг от 1 до 4, като 4 е съществено увеличение, 3 е увеличение, но не голямо, 2 е без промяна и 1 е намаление.

Мениджърите на компаниите от основния сектор дават своята оценка дали се очаква съществено увеличение, увеличение, но не голямо, без промяна или намаление (обозначени с кодове от 1 до 4). Теоретично средните оценки се движат между 4 (което означава съществено увеличение) и 1 (намаление), като оценка 2 съответства на „без промяна“. От таблица 11 се забелязва, че всички средни оценки са по-високи от 2, което говори за увеличение.

От изследваните допълнителни ефекти, мениджърите на компаниите от основния сектор, които ползват банковите продукти на ББР, най-голямо увеличение се очаква при годишните обороти на фирмите (със средна оценка 3,49), като това увеличение е съвсем малко по-голямо в сравнение с всички фирми (където оценката е 3,44).

На второ място отново се нарежда ефектът на увеличаване на броя на наетите лица във фирмата (със средна оценка 3,03), като увеличение е малко по-малко в сравнение с увеличението при всички изследвани фирми (със средна оценка 3,08).

На трето място се нарежда увеличената енергийна ефективност (със средна оценка 2,89) и на четвърто място е по-екологично чисто производство (със средна оценка 2,80). Тези оценки са близки до средните оценки получени за всички изследвани фирми (виж таблица 11 и таблица 4).

Следващият въпрос от анкетата засяга търсенето на банковото финансиране на предприятията от основния сектор през следващите 6 месеца, т.е. през периода ноември 2021 г. до април 2022 г. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 12. През следващите 6 месеца очаквате ли Вашето предприятие да се нуждае от банково финансиране?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Да, кредит за оборотни средства | 125 | 43,6% | 60,7% |
| Да, кредит за инвестиционни цели | 108 | 37,6% | 52,4% |
| Да, гаранции | 18 | 6,3% | 8,7% |
| Да, акредитив | 5 | 1,7% | 2,4% |
| Не | 31 | 10,8% | 15,0% |
| Общо | 287 | 100,0% | 139,3% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на отговорилите фирми, тъй като някои фирми се нуждаят от повече от един вид кредит.

В три от всеки пет компании (60,7%) от основния сектор се очаква да имат нужда от кредит за оборотни средства през следващите 6 месеца. За сравнение този относителен дял при всички изследвани фирми е малко по-малък - 54,1% (виж таблица 12 и таблица 5)

Малко над половината от фирмите от основния сектор посочват, че ще се нуждаят от кредит за инвестиционни средства (52,4%), като почти същият относителен дял е и за всички изследвани фирми (52,5%)

На трето място фирмите от основния сектор посочват, че ще се нуждаят от гаранции – посочено от 8,7% от фирмите и този дял е малко по-висок в сравнение с дела при всички фирми (6,8%).

Акредитивът ще бъде нужен само на 2,4% от фирмите от основния сектор, като за сравнение при всички изследвани фирми този относителен дял е подобен (1,6%).

От всички анкетирани мениджъри от основния сектор 15% заявяват, че тяхното предприятие няма да се нуждае от никакво банково финансиране през следващите 6 месеца и този дял е малко по-нисък в сравнение с относителния дял получен при всички фирми - 16,8%.

На следващо място възниква въпросът, в случай че предприятията от основния сегмент ще се нуждаят от външно финансиране през следващите 6 месеца (т.е. в краткосрочен план), то в какъв размер е необходимото финансиране. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 19. В случай, че фирмите от основния сектор се нуждаят от външно финансиране през следващите 6 месеца, то в какъв размер е необходимото финансиране? (% от отговорите)

От горната фигура се забелязва, че малко под половината (43,8%) от фирмите от основния сектор, които ще се нуждаят от финансиране през следващата половин година, ще им е необходимо финансиране между 350 хил. и 1 млн. лв.

На второ място по относителен дял са компаниите, които ще се нуждаят от финансиране през следващите 6 месеца в размер до 350 хил. лв., като техният относителен дял е около една четвърт (25,6%). На трето място са компаниите, които ще се нуждаят от финансираме между 1 и 2 млн. лв. с относителен дял 13,1%. Следват тези, които ще се нуждаят между 2 и 5 млн. лв. (11,4%) и накрая по относителен дял са компаниите, които ще се нуждаят от финансиране над 5 млн. лв. през следващите 6 месеца, с относителен дял от 6,3%.

Прави впечатление, че фирмите от основния сегмент ще се нуждаят от по-висок размер на финансиране през следващите 6 месеца, в сравнение с всички фирми (виж фигура 19 и фигура 5).

Освен финансирането на предприятията в краткосрочен план, с проучването е изследвано мнението на мениджърите от основния сегмент за очакваните промени в основните показатели на техните компании през следващите 3 години. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 20. През следващите 3 г. каква промяна очакват фирмите от основния сегмент в следните основни показатели на дейността на тяхната компания?

Забележка: Средната оценка теоретично се движи между 1 (съществено намаление) и 5 (съществено увеличение), като средна оценка над 3 означава увеличение.

От изследваните общо 5 основни показателя на компаниите, през следващите 3 години най-голямо увеличение мениджърите очакват да има в оборота на тяхната компания – със средна оценка от 4,2.

Вторият и третият основен показател по ръст през следващите 3 години са иновациите и приходите от вътрешен пазар, със средни оценки 4,0.

На четвърто място се нареждат приходи от експорт (износ към други страни) със средна оценка 3,9, а на последно място е финансирането на компанията със средна оценка 3,8.

Получените резултати за фирмите от основния сегмент са сравнително близки до тези за всички анкетирани фирми (виж фигура 20 и таблица 7).

Втората част от изследването сред мениджърите от основния сектор се отнася към т.нар. зелен преход. Първият въпрос от този раздел е свързан с това доколко мениджърите са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за техния бизнес. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 21. Запознати ли са мениджърите от основния сегмент с новите регулации, които зеленият преход изисква и с промените, които те налагат за бизнеса им? (%)

Малко над една пета (21,1%) от мениджърите на компаниите от основния сегмент заявяват, че са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им. Почти половината (49,5%) от представителите на фирмите заявяват, че отчасти са запознати, а всеки три от десет (29,4%) не са запознати.

Все пак трябва да се отбележи, че мениджърите на фирмите от основния сегмент клиенти са малко по-добре запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им, в сравнение с всички анкетирани лица.

Вторият основен въпрос към мениджърите на фирмите от основния сегмент е „*Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти*?“. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 22. Необходимо ли е ББР да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти от основен сегмент?

Отново близо три четвърти (71,6%) от мениджърите са на мнение, че е необходимо банката да осигурява актуална информация за новите зелени стандарти на всеки от своите клиенти. Близо една четвърт (24,5%) посочват, че банката трябва да осигурява на своите клиенти такава информация, но само при поискване от тяхна страна, а само 3,9% от мениджърите са на мнение, че не е необходимо банката да осигурява актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти.

Резултатите са близки до тези, отнасящи се за всички фирми, но това отново показва, че във връзка със зеления преход мениджърите очакват от ББР да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти.

Следващият въпрос от изследването сред основния сегмент клиенти и от частта с т.нар. зелен преход е свързан с оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за фирмите. Мениджърите поставят оценки от 1 – лошо до 5 – отлично. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 23. Как мениджърите от основния сегмент оценяват възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за тяхната фирма? (%)

Забележка: Оценките са между 1 (лошо) и 5 (отлично).

Получената средна оценка от мениджърите от основния сегмент е 3,52 и тя е малко по-висока от оценката сред всички изследвани фирми (която е 3,39), а това говори за оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити над средната и по-скоро към добра оценка. Отново прави впечатление, че мениджърите на близо половината фирми (48,5%) не могат да преценят как да отговорят на този въпрос, което е сигнал, че те не са много добре запознати с т.нар. зелен преход.

От останалите отговори се забелязва, че 11,3% поставят отлична оценка за възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за тяхната компания. Малко повече (17,5%) дават висока оценка – 4, а 14,4% дават оценка от 3 точки. С ниски оценки от 2 точки дават едва 3,1% от мениджърите на фирмите от основния сегмент клиенти, а оценка „лошо“ е поставена от 5,2% от тях.

Следващият въпрос е свързан с това дали фирмите от основния сегмент клиенти планират инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса си чрез банкови кредити. Резултатите са представени на следващата фигура.

Фигура 24. Планират ли фирмите, от основния сегмент клиенти, инвестиции в „позеленяване“ на бизнеса си чрез банков кредит? (%)

От горната фигура се забелязва, че близо четири от десет (37,3%) от мениджърите на фирмите от основния сегмент планират инвестиции в позеленяване на бизнеса си чрез използването на банков кредит, докато на обратното мнение е един от всеки пет мениджъри (19,4%), които не планират такива инвестиции. Прави впечатление, че близо половината (43,4%) от мениджърите от фирмите от основния сегмент все още обмислят такава възможност и не могат да кажат със сигурност. Резултатите са близки до тези отнасящи, се до всички анкетирани мениджъри.

Последният въпрос към мениджърите от основния сегмент клиенти от този раздел е свързан с това как ББР може да бъде полезна за прехода на компаниите към зелена икономика. Резултатите са представени в следващата таблица.

Таблица 13. Как ББР може да бъде полезна на клиентите от основния сегмент за прехода им към зелена икономика?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отговори | Брой на отговорите | Относителен дял от отговорите (%) | Относителен дял от фирмите (%) |
| Чрез гаранционни продукти | 49 | 16,5% | 25,8% |
| Чрез целеви зелени кредити | 142 | 47,8% | 74,7% |
| Чрез информация и консултации | 94 | 31,6% | 49,5% |
| Друго | 12 | 4,0% | 6,3% |
| Общо | 297 | 100,0% | 156,3% |

Забележка: Броят на отговорите е по-голям от броя на фирмите, тъй като някои фирми са посочили повече от един отговор.

Три четвърти (74,7%) от мениджърите на основния сегмент клиенти посочват, че ББР може да бъде полезна за прехода им към зелена икономика чрез целеви зелени кредити (което е с около 5 пр.п. повече от отговорите на всички мениджъри).

Почти половината (49,5%) от мениджърите от основния сегмент смятат, че ББР може да им бъде полезна чрез информация и консултации при прехода им към зелена икономика (почти толкова са и отговорите на всички мениджъри – 50%).

На трето място са гаранционните продукти, като малко над една четвърт (25,8%) от мениджърите от основния сегмент посочват този отговор (почти толкова са и отговорите на всички мениджъри - 24,2%).

На последно място са други възможности, посочени от 6,3% от компаниите, попадащи в основния сегмент клиенти. Прави впечатление, че няма съществена разлика между отговорите, които дават мениджърите от компаниите попадащи в основния сегмент клиенти и отговорите на всички анкетирани мениджъри от страната.

## **Основни показатели за оценка от дейността на ББР** **(kPi s)**

В тази част от доклада са изведени основните нефинансови показатели, които могат да бъдат периодично следени и които се отнасят до дейността на ББР. По този начин може да бъде направена оценка за тенденцията на развитие, на база на получените и съответно анализирани на база на изследването нефинансови показатели (на англ. kPi s).

Тези основни нефинансови показатели за оценка на дейността на банката са извлечени от допълнителните ефекти, които клиентите на ББР очакват, в резултат на ползвания банков продукт от ББР, и са следните:

* Увеличаване на броя на наетите лица във фирмите;
* Увеличаване на годишния оборот на фирмите;
* Увеличена енергийна ефективност;
* По-екологично чисто производство;
* Общ (интегрален) показател, измерващ всички тези допълнителни ефекти заедно.

Изследваните допълнителни ефекти, които клиентите на ББР очакват, в резултат на ползвания банков продукт от ББР, са изчислени, използвайки следния алгоритъм:

На първо място, е събрана информация за четирите допълнителни ефекта от клиентите на ББР, които поставят оценки с ранг от 1 до 4, като 4 е съществено увеличение, 3 е увеличение, но не голямо, 2 е без промяна и 1 е намаление.

На второ място, получените отговори са нормирани (трансформирани) по такъв начин, че теоретично те да се движат от 0 до 1, където 0 означава намаление, а 1 е съществено увеличение на изследваните допълнителни ефекти. За целта е използвана т.нар. min-max трансформация, по следната формула:



На трето място, е направен анализ на надеждността, чрез използването на т.нар. алфа на Кронбах (на англ. Cronbach's Alpha), чиято стойност теоретично се движи между 0 и 1, като колкото е по-близо стойността до 1, толкова по-висока степен на надеждност имаме от използваните 4 показателя за допълни ефекти за клиентите на ББР в резултат на ползваните банкови продукти. При висока надеждност може да бъде конструиран един общ (интегрален) показател, измерващ всички тези допълнителни ефекти заедно.

Получената стойност на Cronbach's Alpha = 0,8, което сочи за сравнително висока надеждност.

На последно място е изчислен общият (интегралният) показател, измерващ всички тези допълнителни ефекти заедно, като за целта е използвана осреднителна процедура. Теоретично, интегралният показател също може да се изменя между 0 и 1, като колкото по-близо е тази стойност до 1, толкова е по-висок общият (интегрален) показател за оценка от дейността на ББР. Получените резултати са представени на следващата фигура.

Фигура 25. Основни показатели за оценка на дейността на ББР

Въз основа на горната фигура могат да се направят няколко извода. На първо място може да се каже, че като цяло общият показател за оценка на дейността на ББР има сравнително добра стойност (0,71), въпреки че в бъдеще би могло да се положат допълнителни усилия в посока подобряване на оценката. За подобряването на общата оценка би могло в бъдеще да се работи към това клиентите на ББР да имат по-екологично чисто производство, по-висока енергийна ефективност и към увеличаване на заетостта, както и към увеличаване на годишния оборот на клиентите.

# Основни изводи

Въз основа на проведеното проучване на нуждата от финансиране на малките и средни предприятия в България, които са настоящи или потенциални клиенти на ББР, могат да бъдат направени редица изводи, които в систематизиран вид са представени по-долу.

Разработената методология за провеждане на проучването, включително онлайн въпросникът, може да се използва за регулярно провеждане на такъв тип изследвания. Нещо повече, целият процес по събиране на данните може се осъществи за сравнително кратко време. Причините за това са следните:

* На първо място, вече има разработена методология за провеждане на проучването, която доказано работи.
* Проучването може да бъде извършено със сравнително малки разходи, тъй като е използван онлайн въпросник и не се налага да бъдат ангажирани анкетьори или фирма, която да извършва теренната работа.
* Създадените партньорски канали, за да се достигне до мениджърите на предприятията в страната, могат да се използват и в бъдеще, с което да се осигури сравнително бързо събиране на необходимата информация и то при достатъчно голяма извадка от представители на бизнеса в страната – както настоящи, така и потенциални клиенти на ББР.
* Желателно е в бъдеще да бъдат запазени основните въпроси от анкетната карта, за да може да се проследи тенденцията на развитие при основните показатели. В същото време могат да бъдат добавяни или премахвани някои от модулите във въпросника, в зависимост от появата на нови актуални теми, засягащи работата на ББР.

Въз основа на получените от изследването резултати могат да се направят някои основни изводи и заключения.

Основният източник на финансиране сред фирмите е банковото финансиране. Всеки три от пет компании в страната си осигуряват необходимото финансиране чрез банкови кредити, а при фирмите от основния сегмент този дял е дори още по-висок - близо три четвърти от тях основно си осигуряват необходимото финансиране чрез банкови кредити.

Най-често фирмите кандидатстват за кредити за оборотни средства, а около два пъти по-рядко кандидатстват за кредит за инвестиционни цели.

На фирмите, на които им е отказано финансиране, основната причина за това е недостатъчното обезпечение. На следващо място това е липсата на съдлъжник, както и това, че нямат достатъчно собствено съучастие. На четвърто и пето място като причини за отказ, са съответно висока задлъжнялост и лошо финансово състояние на компанията.

Изследвани са и някои допълнителни ефекти от ползването на банковите продукти на ББР, като най-голямо увеличение се очаква при годишните обороти на фирмите, следвано от увеличаване на броя на наетите лица във фирмата. На трето място се нарежда увеличената енергийна ефективност, а на четвърто място е по-екологично чисто производство.

През следващата половин година малко над половината от фирмите заявяват, че се очаква да имат нужда както от кредит за оборотни средства, така и от кредит за инвестиционни цели. Основно кредитите ще бъдат използвани за разширяване на дейността и за покупка на дълготрайни активи.

При фирмите, които ще се нуждаят от кредити за инвестиционни средства, медианният размер е между 350 хил. лв. и 1 млн.лв., докато при кредитите за оборотни средства медианният размер е до 350 хил. лв.

Най-големите кредити ще се търсят за разширяване на износа, а най-малките са за покриване на текущи задължения.

През следващите 3 години най-голямо увеличение мениджърите очакват да има в оборота на тяхната компания, на второ място очакват ръст на иновациите, следвани от увеличаване на приходите от вътрешен пазар (в страната). На четвърто място по ръст е финансирането на компанията, а на пето е увеличението на приходите от експорт (износ към други страни).

По отношение на т.нар. зелен преход, само една пета от мениджърите заявяват, че са запознати с новите регулации, които зеленият преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса им. Близо половината от представителите на фирмите заявяват, че отчасти са запознати, а над една трета не са запознати с новите регулации.

Близо три четвърти от изследваните мениджъри са на мнение, че е необходимо ББР да осигурява актуална информация за новите зелени стандарти на всеки от своите клиенти.

Мениджърите дават сравнително добра оценка на възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити, макар че близо половината от тях не могат да преценят, тъй като не са добре запознати.

Около една трета от мениджърите планират инвестиции в позеленяване на бизнеса си чрез използването на банков кредит. Освен това смятат, че ББР може да бъде полезна за прехода им към зелена икономика най-вече чрез целеви зелени кредити, както и чрез информация и консултиране на клиентите при прехода им към зелена икономика.

В доклада са изведени някои основни нефинансови показатели, които могат да бъдат периодично проследени и които се отнасят до дейността на ББР. Изчислен е и един общ (интегрален) показател за оценка на дейността на ББР, които има сравнително добра стойност, но въпреки това е направен извод, че в бъдеще би могло да се положат допълнителни усилия в посока подобряване на показателя.

Чрез проучването се установи една моментна картина за нуждата от финансиране на МСП, които са настоящи или потенциални клиенти на ББР, както и намерението на мениджърите при т.нар. зелен преход. За да могат да бъдат проследени тенденциите на развитие по тези ключови въпроси, изследването трябва да бъде извършено отново след около половин година и резултатите да бъдат сравнени.

# Приложения

**Анкетна карта за проучване на нуждата от финансиране на МСП**

Уважаеми госпожи и господа,

Българска банка за развитие (ББР) се стреми да отговори по най-добрия начин на търсенето на финансиране от малките и средните предприятия (МСП) в страната. Поради тази причина се провежда проучване сред мениджърите на МСП. ББР изследва по какъв начин да отговори на търсенето, като разбере по-добре инвестиционната активност, нуждата от кредит и източниците на финансиране, както и настроенията и подготовката на бизнеса за зелен преход.

Целта на изследването е:

1. да събере данни за по-добра оценка и разбиране на нуждите, възможностите и ограниченията пред бизнеса за достъпа до финансиране и получаване на достатъчно финансиране за инвестиции, и вземане на решения за привличане на инвестиционно и/ или оборотно финансиране,

2. да подпомогне Банката за актуализация и дефиниране на нови цели и сектори за финансиране.

Вашите отговори ще останат анонимни и представените от Вас данни ще останат поверителни. Информацията ще бъде използвана единствено в обобщен вид. Самото попълване на анкетата ще Ви отнеме около 10 минути.

Предварително благодарим за Вашето съдействие!

1. Откъде основно представляваното от Вас предприятие си осигурява необходимото финансиране? (посочете само един отговор)

* Чрез банкови кредити
* Средства на фирмата или семейни спестявания
* Фондове за капиталови инвестиции
* Друго (моля, посочете)

2. През последната една година (от октомври 2020 до октомври 2021 г.) представляваното от Вас предприятие кандидатствало ли е за банково финансиране? (може да посочите и повече от един отговор)

* Да, кредит за оборотни средства
* Да, кредит за инвестиционни цели
* Да, гаранции
* Да, акредитив
* Кандидатствало е, но ни отказаха финансиране

3. Ако Ви е отказано финансиране, какви бяха причините за отказа? (може да посочите и повече от един отговор)

* Недостатъчно обезпечение
* Липса на съдлъжник
* Без достатъчно собствено съучастие
* Липса на средства за обслужване на кредита
* Лошо финансово състояние на компанията
* Висока задлъжнялост
* Лоша кредитна история
* Лош бизнес план
* Друго (моля, посочете)

4. В момента Вашето предприятие ползва ли банкови продукти от Българска банка за развитие? (без значение дали банков кредит, гаранция или друг продукт)

* Да
* Не

5. Ако ползвате банков продукт от ББР, какви допълнителни ефекти очаквате за Вашия бизнес в резултат на банковия продукт? (по един отговор на всеки ред)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Промяна в: | Съществено увеличение | Увеличение, но не голяма | Без промяна | Намаление | Не мога да преценя |
| Увеличаване на броя на наетите лица във фирмата | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| Увеличаване на годишния оборот | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| Енергийна ефективност | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| По-екологично чисто производство | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| Друго (моля, посочете ……..) | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |

6. През следващите 6 месеца очаквате ли Вашето предприятие да се нуждае от банково финансиране? (може да посочите и повече от един отговор)

* Да, кредит за оборотни средства
* Да, кредит за инвестиционни цели
* Да, гаранции
* Да, акредитив
* Не

7. Ако да, то за какво бихте използвали това финансиране? (може да посочите и повече от един отговор)

* Разширяване на дейността
* Покупка на дълготрайни активи
* Покриване на текущи задължения
* Разширяване на износа
* Друго (моля, посочете)

8. В случай, че се нуждаете от външно финансиране през следващите 6 месеца, то в какъв размер е необходимото финансиране? (един отговор)

* До 350 000 лева
* Между 350 001 и 1 000 000 лева
* Между 1 000 001 лева и 2 000 000 лева
* Между 2 000 001 лева и 5 000 000 лева
* Над 5 000 000 лева
* Не се нуждаем от външно финансиране

9. През следващите 3 г. каква промяна очаквате в следните основни показатели на дейността на Вашата компания? (по един отговор на всеки ред)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Промяна в: | Съществено намаление | Слабо намаление | Без промяна | Слабо увеличение | Съществено увеличение |
| Оборота на компанията | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Финансиране на компанията | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Вътрешен пазар (в страната) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Експорт (износ към други страни) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Иновации (продуктови и др.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

10. Какви условия искате да видите в банковите продукти на ББР, които са насочени към малките и средни предприятия? (опишете в свободен текст)

|  |
| --- |
|  |

11. Запознати ли сте с новите регулации, които зеления преход изисква и промените, които те налагат за бизнеса Ви? (само един отговор)

* Да
* Отчасти
* Не

12. Смятате ли, че банката трябва да осигури актуална информация за новите зелени стандарти на своите клиенти? (само един отговор)

* Да, със сигурност и на всеки клиент
* Само при поискване от клиентите
* Не е необходимо

13. Как оценявате възможностите за финансиране на зеления преход чрез банкови кредити за Вашата фирма? (само един отговор)

1 - лошо 2 3 4 5 –отлично не мога да преценя

14. Планирате ли инвестиции в позеленяване на бизнеса Ви чрез банков кредит? (само един отговор)

* Да
* Не
* Все още го обмисляме и не мога да кажа със сигурност

15. Как ББР може да бъде полезна за прехода Ви към зелена икономика? (може да посочите и повече от един отговор)

* Чрез гаранционни продукти
* Чрез целеви зелени кредити
* Чрез информация и консултации
* Друго (моля, посочете)

16. В кой икономически сектор попада основната дейност на Вашето предприятие? (само един отговор)

* Селско, горско и рибно стопанство
* Добивна промишленост
* Преработваща промишленост
* Строителство
* Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство
* Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения
* Финансови и застрахователни дейност
* Операции с недвижими имоти
* Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности
* Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа
* Култура, спорт и развлечения
* Друго (моля, посочете)

17. В коя област упражнявате основната дейност на Вашето предприятие? (само един отговор)

* Благоевград
* Бургас
* Варна
* Велико Търново
* Видин
* Враца
* Габрово
* Добрич
* Кърджали
* Кюстендил
* Ловеч
* Монтана
* Пазарджик
* Перник
* Плевен
* Пловдив
* Разград
* Русе
* Силистра
* Сливен
* Смолян
* София
* София (столица)
* Стара Загора
* Търговище
* Хасково
* Шумен
* Ямбол

18. От какъв порядък е годишния оборот на Вашето предприятие? (само един отговор)

* По-малък от 1 млн. лв.
* Между 1 и 5 млн. лв.
* Между 5 и 10 млн. лв.
* Между 10 и 20 млн. лв.
* Над 20 млн. лв.

19. През коя година е създадено представляваното от Вас предприятие? (само един отговор)

* Преди 2000 г.
* 2001-2005 г.
* 2006-2010 г.
* 2011-2015 г.
* 2016-2019 г.
* 2020-2021 г.

20. Какъв е броят на заетите лица във вашето предприятие? (само един отговор)

* до 9 лица
* от 10 до 49
* от 50 до 99
* от 100 до 249
* над 250

21. Ако имате други препоръки и предложения по посочените теми към Българска банка за развитие, моля, да ги споделите (опишете ги в свободен текст)

|  |
| --- |
|  |